

ISSN 2220-9387



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

# Вестник

## Международного института экономики и права

№ 1 (18)

Январь – март 2015



**Вестник  
Международного института  
экономики и права**

*Научно-аналитический журнал*

Издается с 2010 г.

**№ 1 (18)**

Январь – март 2015 г.

Москва

**Учредитель**

Международный институт экономики и права

**Редакционный совет**

*Председатель* Ф.Л. Шаров

А.В. Косевич, Г.П. Журавлева, А.И. Косарев, Оле Хассельбальк (Дания),  
Л. Липкова (Словакия), Хань Лихуа (Китай), С. Мраз (Словакия),  
С.В. Липень (Беларусь)

**Editorial council**

*Chairman* F.L. Sharov

A.V. Kosevich, G.P. Zhuravleva, A.I. Kosarev, Ole Hasselbalk (Denmark),  
L. Lipkova (Slovakia), Han Lihua (China), S. Mraz (Slovakia),  
S.V. Lipen (Belarus)

**Редакционная коллегия**

*Главный редактор* Г.П. Журавлева

В.Т. Агаев, М.В. Гладкова (*зам. главного редактора*), Е.П. Жарковская,  
Н.А. Завалько, Т.В. Карпенкова, В.О. Кожина, И.Л. Корнеева, В.В. Лазарев,  
В.М. Обухов, В.С. Романченко, В.Н. Сидоренко, И.В. Хамалинский,  
О.Ю. Худякова, Г.Ф. Чекмарев, Д.А. Шаповалов

*Ответственный секретарь* О.В. Устинкова

**Editorial board**

*Editor-in-Chief* G.P. Zhuravleva

V.T. Agaev, M.V. Gladkova (*deputy editor*), E.P. Zharkovskaya, N.I. Zavalko,  
T.V. Karpenkova, V.O. Kozhina, I.L. Korneeva, V.V. Lazarev, V.M. Obukhov,  
V.S. Romanchenko, V.N. Sidorenko, I.V. Hamalinsky, O.Y. Khudyakova,  
G.F. Chekmarev, D.A. Shapovalov

*Executive secretary* O.V. Ustinkova

Редакторы И.В. Пушкина, В.И. Письменный

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-43108 от 20.12.2010.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования с 2010 года.

Подписной индекс 66049 по каталогу «Издания органов научно-технической информации» Агентства «Роспечать».

*Позиция редакции может не совпадать с мнением авторов.*

*Перепечатка материалов возможна только по согласованию с редакцией.*

---

## Содержание

---

### Социально-экономические проблемы российского государства

Алпатов А.А.	Смешанная (гибридная) структура корпоративной собственности (часть I).....	7
Шихатов П.И.	Мотивация работников как элемент механизма экономического развития предприятия.....	32
Жакевич А.Г.	Импортозамещение: проблемы и перспективы.....	36

### Содружество Независимых Государств и Европейский Союз

Алдабергенова Ж.М.	Принципы и приоритеты Российско-Казахско-Белорусского союза.....	40
Сансызбаева Г.Н., Сансызбаев С.Н., Шаяхметова К.О., Садыкова Ж.Е., Турсумбаева М.Ж.	К вопросу о концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса в Казахстане.....	47
Исахова П.Б.	Государственно-частное партнерство в Казахстане как инструмент развития инвестиционной деятельности.....	64

### Новые подходы к образованию в условиях кардинальных перемен и формирование личности

Винокуров М.А.	Мониторинг эффективности образовательных организаций России.....	68
----------------	--	----

Матюнина О.Е.	Роль кафедры в повышении качества подготовки выпускников в высшем негосударственном образовательном учреждении.....	74
Романов А.К.	Юриспруденция, правоведение и право в дидактике высшей школы.....	79
Мунчаев Ш.М.	Антироссийская направленность образования современной Украины.....	83
Панкратов В.Н.	К вопросу о героизации, или Кто, как и зачем формирует легендарную личность.....	97
 <b>К 70-летию Победы в Великой Отечественной войне</b>		
Карпенкова Т.В., Никулин М.А.	Духовно-нравственные источники победы советского народа в Великой Отечественной войне.....	105
Условия публикации.....		114

---

## Table of Contents

---

### Socio-Economic Problems of the Russian State

Alpatov A.A.	The mixed (hybrid) structure of corporate ownership (Part I).....	7
Shikhatov P.I.	Motivation of employees as an element of the economic mechanism of enterprise development.....	32
Zhakevich A.G.	Import substitution: problems and prospects.....	36

### The Commonwealth of Independent States and the European Union

Aldabergenova Zh.M.	Principles and priorities of Russian-Kazakh-Belarusian Union.....	40
Sansyzbaeva G.N., Sansyzbaev S.N., Shayakhmetova K.O., Sadykova J.E., Tursumbaeva M.J.	To the question of the concept of corporate social responsibility of business in Kazakhstan.....	47
Isakhova P.B.	Public-private partnership in Kazakhstan as a tool for development of investment activity.....	64

### New Approaches to Education in the Context of Radical Changes and the Formation of Personality

Vinokurov M.A.	Monitoring the effectiveness of educational organizations of Russia.....	68
Matyunina O.E.	Role of department in upgrading of preparation of graduating students in higher non-state educational establishment.....	74

Romanov A.K.	Jurisprudence, legal studies and law in didactics of higher school.....	79
Munchaev Sh.M.	Anti-Russian orientation of education in modern Ukraine.....	83
Pankratov V.N.	To the question of the glorification, or Who, how and why forms the legendary personality.....	97

### **On the 70th Anniversary of Victory in Great Patriotic War**

Karpenkova T.V., Nikulin M.A.	Spiritual and moral sources of Soviet people's victory in the Great Patriotic War.....	105
Terms of publication.....		115

# СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

---

## Смешанная (гибридная) структура корпоративной собственности (часть I)

---

**А.А. Алпатов**

В силу того, что в реальной экономике эффективность и пропорциональность производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ обусловлены развитостью собственнических отношений хозяйствующих субъектов, в настоящем исследовании изучены вопросы оптимизации структуры корпоративных прав.

Эмпирические данные функционирования корпоративных форм и институциональных инфраструктур экономик различных стран указывают на то, что дисбаланс в структуре корпоративных прав во многом сдерживает соразмерное, поступательное и качественное экономическое развитие, а также препятствует становлению инновационного сектора, отвечающего современным глобальным вызовам.

В этой связи на основе достаточно противоречивого фактического материала сделана попытка сформулировать предложения и рекомендации, нацеленные на то, чтобы усовершенствовать структуру корпоративных прав так, чтобы это способствовало повышению эффективности деловой корпорации.

Приведенные в исследовании аргументация и рекомендации опираются на экспертные оценки, а также принимается во внимание логика причинно-следственных связей с точки зрения их последствий и с учетом зависимости от пройденного пути.

Помимо системного и комплексного подходов к анализу актуальных проблем в работе нашли применение методы компаративистики и синтетического сочетания дедуктивного и индуктивного приемов исследования.

*Ключевые слова:* смешанная структура собственности, эффективность корпорации, бинарное строение транзакционных издержек, институциональные ограничения и изменения, рабочая собственность, издержки координации и агентирования.

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 7–31.

### Вместо пролога

Представленный материал приобретает большую злободневность в связи с очень важным событием, происшедшим в одном из динамич-

---

**Алексей Андреевич Алпатов** – кандидат юридических наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин Международного института экономики и права (Волгоградский филиал).

*Адрес для корреспонденции:* alexei.alpatov@gmail.com.



но развивающихся регионов Российской Федерации. В октябре 2013 г. принято Постановление от № 490 «Об утверждении государственной программы «Развитие кооперации и коллективных форм собственности в Липецкой области». Программа развития будет способствовать формированию многоуровневой системы кооперации, а также стимулировать появление во всех сферах народного хозяйства коллективных форм собственности. На финансирование программы в 2014–2020 гг. администрацией области запланирована сумма более 1 млрд руб.

В этой связи было бы кстати, если бы данное исследование оказало бы еще на старте реализации отмеченной программы адекватное содействие. Напротив, живая практика послужила бы актуальным эмпирическим материалом для более взвешенных и эффективных выводов и рекомендаций. Более того, в начале 2012 г. на страницах периодической печати прозвучало пожелание проверить на практике в рамках отдельного региона некоторые разработки и рекомендации, вытекающие из первоначальных результатов данного исследования.

В ранее опубликованных исследованиях природы деловой корпорации, структуры ее собственности<sup>1</sup> все актуальные вопросы экономико-правовой конструкции юридического лица рассматривались в широком междисциплинарном контексте (на стыке экономики, права, социологии, психологии). В этих публикациях и изданиях анализировались проблемы концентрации и распыления корпоративной собственности, пристально изучена сущность трансакционных издержек, обсуждались вопросы рационального и иррационального поведения, разбирались дилеммы «безбилетника», «узника» и т.п.

В результате проведенных исследований выявились перспективы и подходы к организации коллективных действий в экономических организациях.

Однако остаются еще не раскрытыми отдельные аспекты изучаемой проблемы, которым и посвящено настоящее исследование.

Хотя уже на данном этапе предельно ясно, что до тех пор, пока не будет разработана и внедрена оптимальная структура корпоративной собственности, не исчезнет угроза экономических кризисов, будут высоки риски возникновения диспропорций в производстве и потреблении. Соответственно, лишь восполнив оставшиеся белые пятна, мы плотнее приблизимся к наиболее адекватному реагированию на решаемую проблему.

---

<sup>1</sup> См. монографию «Трудовая собственность корпорации» (2013 г.), журналы «Человек и труд» № 5, 9, 12 за 2011 г., № 1, 2, 11 за 2012 г.

Поскольку всякий объект исследования испытывает на себе влияние многих факторов, следует учитывать, что среди них всегда есть такие, которые под разными знаками (в большей или меньшей степени) воздействуют на динамику систем. С этой позиции тщательно изучены все доступные эмпирические данные, и на этой основе в настоящем исследовании построена матрица аргументов и контраргументов. Сопоставление преимуществ и недостатков определенной структуры собственности с другими формами (с использованием приемов верификации и фальсификации) создаст более прочную основу для достоверности предлагаемых выводов и рекомендаций.

Необходимо также подчеркнуть, что представленный фрагмент исследования нельзя рассматривать обособленно. С одной стороны, он является дополнением и продолжением цикла ранее проведенных и опубликованных изысканий, поэтому полновесно осмыслить и оценить результаты данного анализа невозможно в отрыве от всего контекста. С другой стороны, нижеизложенная статья представляет собой лишь первую из трех частей комплексного исследования смешанной структуры корпоративной собственности.

### **О корпоративной эффективности**

По мнению Т.Мое, традиционная экономическая теория, по сути сосредоточившись только на обмене товаров и услуг, придает исключительное значение предельной полезности и редкости, в результате чего из поля зрения выпадает нечто еще более важное, а именно то, что договаривающиеся стороны обмениваются не столько материальными объектами, сколько правами собственности [10].

Возможно, определенная доля истины в этом суждении присутствует. В реальном мире отношения производства, распределения, обмена и потребления тесно переплетаются и прочно привязаны к отношениям собственности. Это позволило экономической теории прав собственности претендовать на почетное место в авангарде современной экономической науки и существенно обогатить научную мысль, выйдя за границы одной дисциплины – экономики, исследуя также широкий контекст ее взаимодействия с правом. Именно с точки зрения междисциплинарного подхода к достижениям экономической теории следует отнести изучение взаимосвязи прав собственности с трансакционными издержками, анализ разнообразных организационных форм, исходя из особенностей распределения правомочий внутри них, сравнительную характеристику эффективности различных правовых режимов и др.

Обычно при анализе относительной эффективности разных видов организаций на конкретном рынке во внимание принимают те факторы, которые находятся за их пределами [5, 13].

Безусловно, внешняя среда играет большую роль в детерминации экономического развития отдельного хозяйствующего субъекта (или организма как аллегории). Биологическая метафора дает понять, что внешние факторы представляют то, к чему институциональные организмы пытаются приспособиться. Поэтому имущественные права и их распределение обычно воспринимались экономистами как простые поведенческие ограничения.

Теория прав собственности пересмотрела сложившуюся парадигму и несколько перенесла центр тяжести своего внимания. С точки зрения ее сторонников, ключ к объяснению многообразия существующих в современной экономике деловых организаций и их относительной эффективности лежит в анализе внутренних характеристик фирм разного типа или, точнее, в особом контексте способа внутреннего распределения корпоративных прав собственности. По мнению A.Alchian, каждому различному наделению правами собственности соответствуют неодинаковая степень институциональной эффективности использования ресурсов, обусловленная социальными предпочтениями по их спецификации и присвоению. Полагая, что различные модели локализации и контроля активов и ресурсов продуцируют соответствующие альтернативные системы поощрения или наказания (изменяющие поведение организаций, даже когда они преследуют одни и те же цели), он пришел к выводу о том, что организационная эффективность и присвоение прав собственности строго коррелируют [1].

Поскольку использование определенного ресурса одним индивидуумом не всегда, но часто конфликтует с интересами другого лица, государство закрепляет правовой порядок с целью надлежащей реализации и защиты относительно адаптивно сложившейся системы прав собственности.

Юридический режим прав собственности не просто перечисляет поведенческие возможности их любого использования в дозволенных законом рамках, но также определяет принципы, процедуры и методы наделения определенных лиц неким комплексом полномочий по отношению к материальным и нематериальным благам (ресурсам). При этом конкретный выбор способа распределения прав собственности во многом обусловлен историческим вектором развития соответствующей правовой семьи, а также предоставленной национальным законодательством степенью свободы, позволяющей деловой фирме изобретать

и практиковать собственные организационные системы и механизмы и в случае удачного согласования стимулов и ограничений приобретать существенные конкурентные преимущества.

Разумеется, конфликт внутрифирменных интересов не всегда лежит в плоскости собственности, но надо полагать, что, так или иначе, он с ней связан или порождается несовершенством всей структуры корпоративных прав, ядро которых составляют именно отношения собственности. Например, в случае фирм, предлагающих услуги социальной помощи, зависимый работник может действовать оппортунистически, оказывая неудовлетворительную помощь клиентам, в то же время ее владелец желал бы получить большую отдачу сил для того, чтобы обзавестись обширной базой клиентов. В другом случае, акционеры могут урезать инвестиции, если неэффективное управление фирмой сигнализирует о низком качестве менеджмента. Соответственно, при условии, если бы была разработана и внедрена более совершенная структура корпоративной собственности, то, скорее всего, отмеченные проблемы потеряли бы свою актуальность.

Однако зависимость между способом распределения прав собственности и экономической результативностью является не только одной из самых обсуждаемых тем в современной экономической науке, но и весьма спорной с точки зрения как теории, так и практики. В этой связи есть потребность обратить еще более пристальное внимание, с одной стороны, на поведенческий код собственников и других экономических агентов в контексте легального порядка локализации ресурсов, а с другой – на содержание и особенности проявления формальных и неформальных институциональных стимулов и ограничений. Другими словами, рассмотреть всю совокупность условий внешней и внутренней среды современной деловой корпорации, а также тенденции их модификаций.

### **Таксономия организационно-правовых форм и типология затрат**

В традициях преемственности к транзакционной (от лат. *trans-actio* – сделка) теории фирмы, предложенной А.Алчian и Н.Демсетз, многие представители теории права собственности рассматривают экономическую организацию как «сеть контрактов» (*nexus of contracts*), прямо или косвенно заключенных между разнообразными агентами, которые участвуют в распределении произведенных хозяйствующим субъектом ресурсов [2, с. 777, 783; 6; 7, с. 305].

В своих исследованиях они опираются на типологию фирм (предприятий), в основе которой лежит разновидность заинтересованных лиц (владельцев, держателей, акционеров и др.), наделенных правом «контроля» с «извлечением дохода» от хозяйственной деятельности. Бенефициаром является лицо или группа лиц, присваивающих операционную прибыль (сальдо или убыток), которая определяется как остаточный доход после того, как контрактные издержки вычтены из всей выручки. При этом исходят из хорошо известной таксономии хозяйствующих субъектов, таких как корпорация, кооператив, некоммерческая организация и государственное предприятие.

Так, в частной корпорации в качестве ее собственников выступают те же лица, которые инвестируют в уставный капитал, т.е. вкладчики-кредиторы. Наиболее ярким примером частной корпорации является акционерное общество, где собственники-акционеры, они же кредиторы, присваивают операционную прибыль в виде дивидендов [4].

Владельцы кооператива являются прямыми бенефициарами предпринимательской деятельности. Каждый пайщик (сотрудник в случае с кооперативом, управляемым работниками, или потребитель в случае с потребительским кооперативом) присваивает часть капитала, которая является фиксированным доходом (платой), и по итогам участвует в распределении операционной прибыли в соответствии с размером вклада в уставный фонд.

Некоммерческую организацию обычно основывает кредитор капитала, иногда выступающий в качестве попечителя, или группа лиц инициаторов-учредителей. Тем не менее наличие ограничения по перераспределению прибыли не позволяет ее основателям быть прямыми бенефициарами от деятельности организации. Следовательно, никто не вправе присваивать остаточный (операционный) доход, ввиду того, что он легально отнесен к категории «общественного блага». В качестве его бенефициаров выступают члены сообщества, чье благосостояние увеличивается без несения затрат.

В публичном предприятии собственниками являются прямые бенефициары в лице сообществ. Само предприятие связано ограничениями по перераспределению остаточного дохода (прибыли), который расценивается в качестве «общественного блага» [11].

Каждая из вышепредставленных институциональных типологий предполагает некую специфическую форму разделения между «собственностью» и «контролем». При этом не всегда лицо или группа лиц, владеющих фирмой, являются теми, кто принимает управленческие решения [3].

Владельцы определенного институционального типа организации вырабатывают конкретную форму коллективного принятия решений с целью формирования органов управления. Механизм «голосования» при принятии компетентных решений является превалирующим. Например, в бизнес-корпорации каждый акционер может голосовать, исходя из количества принадлежащих ему акций. В кооперативах по умолчанию используется принцип голосования: «один человек – один голос». Режим управления государственными предприятиями и контроль над их деятельностью предопределяются политическими процессом.

Под «владельцами» фирмы обычно подразумеваются лица, имеющие два формальных права: на управление фирмой и на присвоение ее прибыли или остаточного дохода (*residual earnings*), т.е. того, что остается после исполнения всех контрактных обязательств (по выплате заработной платы, налогов, дивидендов и т.п.).

Однако структура корпоративных прав с учетом всех различных внутренних и внешних связей на самом деле гораздо сложнее, чем может показаться на первый взгляд. Чтобы разобраться со всеми хитросплетениями, резонно в дальнейшем использовать предложенный Н. Hansmann термин «патрон фирмы», который является неким агрегированным образом всех субъектов, совершающих сделки с фирмой, будь это покупатель ее продукции, поставщик ресурсов, труда или же других факторов производства. «Патронами» фирмы могут быть как индивидуумы, так и организации. В принадлежащих инвесторам фирмах сделки между фирмой и патронами, поставляющими ей капитал, происходят в контексте собственности, тем временем как операции с работниками, поставщиками различных ресурсов и клиентами – в форме рыночной контрактации. Напротив, фирма, принадлежащая сотрудникам, использует труд работников, которые одновременно являются ее собственниками, но приобретает капитал, другие ресурсы, продает свою продукцию посредством рыночной контрактации. А потребительский кооператив, в свою очередь, получая капитал, рабочую силу, и все остальные ресурсы на рынке, продает товары или услуги, которые он производит через сделки, встроенные в собственность [5, с. 11, 12, 20].

В любой из перечисленных выше структур прав на остаточный ресурс экономическая организация будет сталкиваться с большими или меньшими трудностями, чтобы приспособиться к внутренним и внешним обстоятельствам. Двойственная природа отношений и издержек, выпадающих на долю экономической организации, предполагает соответствующую типологию затрат.

Во-первых, это издержки рыночных контрактов, т.е. затраты, которые вынуждены нести все участники трансакций, а не только являющиеся владельцами фирмы, чтобы исключить или уменьшить потери, вызванные «несовершенством рынка» в их отношениях с фирмой.

Во-вторых, издержки собственнических контрактов, а именно расходы, которые должны нести лица, владеющие фирмой, в целях исключения или уменьшения убытков, связанных с наличием специфических «агентских отношений» по управлению фирмой, а также с иными обстоятельствами (коллективного принятия решений, преимущественного положения, оппортунистического поведения).

Первый вид затрат возникает тогда, когда условия совершенного конкурентного рынка не выдерживаются. Это случаи асимметричной информации, юридических и иных барьеров, небольшого количества или полного отсутствия однородных товаров либо когда рынок испытывает административное давление или какое-либо внешнее воздействие, а также когда на рынке оборачиваются государственные и квазиобщественные товары. При прочих равных условиях в каждом конкретном случае присвоение ресурса заинтересованной стороной на праве собственности способно сократить издержки, связанные с несовершенством рынка, в сравнительно большей степени, чем если бы ресурс продолжал обращаться в прежнем режиме.

Вторая группа расходов, которая обычно ложится на владельцев фирмы, обозначается в литературе как «издержки координации и управления». Сюда относят, во-первых, издержки коллективного принятия решений, т.е. имеются в виду издержки, зависящие в большей или меньшей степени от способности к разработке эффективных стратегий, согласованию разнородных интересов и реализации выработанных программ. Во-вторых, затраты по несению рисков, которые вызваны тем, что любая экономическая деятельность порождает определенные угрозы, среди которых риск банкротства и выхода с рынка, является самым критическим. Склонность к риску или нежелание рисковать, т.е. брать на себя ответственность, в разной степени свойственны индивидуумам, соответственно, характер распределения и восприятия риска является важным фактором, влияющим на управленческую эффективность корпорации. В-третьих, издержки мониторинга или оппортунистического поведения, которые связаны с так называемыми «моральными потерями» в силу иерархических отношений в деловой фирме или характерной для нее внутренней структуры. Организация может получить сравнительное преимущество посредством структурирования специфических «механизмов стимулирования», позволяющих сократить потери,

производные от оппортунистического поведения в отношениях «работодатель – подчиненные». В-четвертых, предпринимательские затраты во многом определяются тем, что предпринимательская способность является редким ресурсом, соответственно, чем выше ее уровень, тем выше эффективность управления и ниже издержки.

С точки зрения, Н.Hansmann, «наиболее эффективным» будет тот институт, в котором присвоение прав собственности заинтересованными лицам минимизирует суммарные издержки рыночных и собственнических контрактов. Термин «эффективный» рассматривается Н.Hansmann как «ситуация, в которой нет альтернативного механизма, способного сделать какой-либо класс патронов (держателей долей) лучше, по их собственной субъективной оценке, не делая некий другой класс хуже в большей степени» [5, с. 23].

### **Остаточные права: истоки, экономическая ценность и обусловленность присвоения**

С точки зрения теории прав собственности выбор экономическими агентами некой структуры корпоративных прав (в рамках довольно хорошо известной типологии организационных форм) предопределяется их стремлением минимизировать трансакционные издержки и максимизировать остаточный доход.

В корпорациях носителями остаточных прав и затрат выступают инвесторы; в потребительских и сбытовых кооперативах – потребители или поставщики; в фирмах, контролируемых работниками, – персонал; в предприятиях, находящихся в публичной собственности, – государство. Особый случай представляют некоммерческие организации, где право на получение остаточного дохода вообще отсутствует.

Разумеется, нет однозначных оснований считать, что встречающиеся в экономической литературе объяснения возможных причин распределения и присвоения (локализации) издержек и остаточных прав удовлетворяют пытливым ум. Тем не менее среди ряда экономистов укоренилось представление о том, что из-за высоких трансакционных издержек контракты, оформляющие наиболее сложные хозяйственные отношения, оказываются неполными, т.к. лишь небольшая часть будущих решений – кто и что должен делать при наступлении тех или иных событий – поддается точной спецификации. Право на принятие решений, специально не оговоренных в законе и/или контракте, характеризуется как остаточное, под ним подразумевается возможность отдавать приказы прочим участникам «команды».



Кроме того, как правило, остаточные права вытекают из правомочий собственности известного лица на какой-либо ресурс. Как известно, особую роль в корпорации играют капитальные ресурсы, поставщики которых обычно признаются номинальными владельцами фирмы. Соответственно, в ныне существующих коммерческих организациях носителем остаточных прав может быть лишь «номинальный собственник» деловой фирмы. При этом, чтобы быть полноценным участником хозяйственного оборота, экономической организации недостаточно располагать лишь капитальными ресурсами, необходимо привлечь и иные факторы.

Хотя изложенный взгляд на понимание остаточных прав не лишен двусмысленности, тем не менее, познакомившись с ним, можно заметить, что он превалирует во взглядах представителей экономической теории прав собственности. В то же время в научной литературе попадаются и другие суждения. Помимо приведенной точки зрения можно встретить еще четыре позиции по истолкованию оснований присвоения остаточных прав конкретными лицами, причем каждая последующая позиция является в известном смысле продолжением и развитием предыдущей.

*Вторая* точка зрения акцентирует внимание на разграничении специфицированных и остаточных прав, а также вытекающих из них побудительных стимулов (С.Гроссман, О.Харт). Если под *специфицированным* (т.е. юридически конкретизированным) *правом* понимается то, что четко зафиксировано в контракте или законе, то под *остаточным правом* подразумевается возможность совершать любые иные правомерные действия относительно ресурса (актива), которые прямо не регламентируются законом и не обусловлены контрактом. Человек, обладающий остаточными правами на ресурсы и активы, также имеет право на остаточный доход. Под остаточным доходом подразумевается чистый доход, произведенный активом, т.е. доход, полученный после уплаты всех договорных (контрактных) и публичных обязательств фирмы. С.Гроссман и О.Харт настаивают на том, что собственно связь между остаточным доходом и остаточным правом является ключевой для анализа побудительных стимулов, которые особенно сильно проявляются в отношениях собственности. К тому же лицо, принимающее решение, несет полную ответственность за его результаты.

Что касается персонализации ответственности экономического агента за проводимые им в жизнь решения, то это, безусловно, не вызывает какого-либо отрицания, однако все же не дает покоя один весьма болезненный вопрос.

Отвечает ли такой обладатель (номинальный и фактический собственник корпорации) остаточными правами по всем возникающим обязательствам исключительно своим имуществом или же, возможно, также активами, которые добросовестно заработаны и должны были бы, исходя из требований естественного права, принадлежать другим участникам, но, по существу, согласно сложившейся доктрине и практике, признаются закрепленными не за ними, а за «формальным» или «номинальным» собственником корпорации?

С одной стороны, вроде бы в том, что узкий круг «номинальных» собственников распоряжается всем остаточным доходом компании как своим, налицо элементы рачительности, оперативности и разумности. Тем не менее дела могут обстоять гораздо хуже, если собственник не желает или не в состоянии сбалансировать вклады и доходы всех занятых в фирме лиц и при этом в рамках устоявшихся правил он волен по своему усмотрению распоряжаться всеми ресурсами компании и присвоить остаточный доход. Примечательно, что затронутое противоречие вновь указывает на ранее обнаруженный нами изъян, сокрытый в теневой зоне современной конструкции юридического лица.

*Третий* подход является, по большому счету, продолжением *первого* и связан с пониманием того, что признание множественности форм деловых предприятий привело к постановке вопроса о причинах, обусловивших сосредоточение остаточных прав у разных категорий агентов. Объяснение, завоевавшее наибольшую известность (среди его сторонников А.Alchian, О.Е.Williamson и др.), состоит в том, что собственниками фирмы, а значит и носителями остаточных прав, становятся владельцы наиболее *специфических* для нее ресурсов [8, 15].

Поскольку ценность *специфических ресурсов* в пределах конкретной фирмы выше, чем где-либо вне ее, предполагается, что их владельцы сильнее других заинтересованы в успехе ее деятельности и готовы платить более высокую цену за обладание остаточными правами. Специфическими для определенного типа фирм могут быть активы, предоставленные физическим капиталом («классические» капиталистические фирмы) или человеческим капиталом (адвокатские конторы, рекламные, инжиниринговые и другие сервисные фирмы), либо поставляемым сырьем (снабженческие кооперативы), или клиентской базой (потребительские кооперативы).

В то же время специфические активы являются важной, но не единственной причиной, объясняющей многообразие типов деловых организаций.

*Четвертый* способ решения поставленного вопроса сводится к проблеме трансакционных издержек. О.Е. Williamson смог рассмотреть в неполноте контрактов и «другую сторону медали», помимо свободы усмотрения. Поскольку возможности индивидов собирать и обрабатывать информацию об окружающем мире являются ограниченными, и, следовательно, невозможно точно учесть и отразить все будущие события в контрактах, это порождает и дополнительные издержки. При этом собственники наиболее ценного для данной компании человеческого и физического капитала (специфичных активов), как показывает практика, часто предрасположены к оппортунизму. Они склонны к злоупотреблению монопольным положением по отношению к другим лицам, предпочитают вести себя «эгоистически», даже в ущерб явным выгодам от кооперации. Например, работники, обладающие специфичными профессиональными активами, могут позволить себе торговаться с предпринимателями относительно повышенной доли «совместной ренты», ставя тем самым под угрозу инвестиции в необходимое оборудование и снижая эффективность всей системы производственных отношений. Понимая это, владельцы компаний создают специальную институциональную структуру управления контрактами, которая блокирует оппортунистическое поведение владельцев других специфических активов (наемных работников и менеджеров) и/или вводят систему долгосрочного стимулирования с тем, чтобы привязать работников к организации [15].

Опять же в представленной интерпретации особенно бросается в глаза то, что игнорируются факты оппортунистического поведения со стороны самих «номинальных» собственников компании, которые также могут и фактически часто ведут себя эгоистически, нанося ущерб организации. Например, злоупотребляя своими полномочиями, выводят из корпорации активы для личных целей, вовлекаются в амбициозные проекты, принимают некомпетентные решения и т.д. Безусловно, они в конечном счете «поплатятся за свое фривольное поведение», компания обанкротится, но скверно то, что в итоге пострадает не только тот, кто своими действиями привел ее к такому исходу.

Н. Hansmann предложил *пятую* интерпретацию анализируемой проблемы. Он также не отрицает того, что любой контракт содержит в себе некую свободу усмотрения [5]. Тем не менее в его системе координат проблема неполноты контракта приобретает новый оттенок, который отражается в сложной комбинации внешних и внутренних издержек деловой фирмы. С его точки зрения, существуют два способа вовлечения производственных активов в деятельность фирмы: либо

они должны быть ее собственностью, либо их услуги должны приобретаться на рынке у других фирм. Поскольку оба способа порождают значительные издержки, то собственниками фирмы, с точки зрения Н. Hansmann, а значит, и носителями остаточных прав становятся агенты, способные обеспечить минимизацию суммарных издержек собственности и рыночной контрактации. Причем каждая сделка, которую заключает фирма, вмонтирована в одну из двух форм отношений между ней и покровителем – другой стороной в сделке.

В рамках первого типа отношений, обозначаемого как «рыночная контрактация» («market contracting»), покровители (патроны) имеют дело с фирмами посредством рыночных сделок, не выступая в качестве их владельцев.

Во втором типе отношений – «собственническом» («ownership») покровители (патроны) действуют как владельцы фирм. В зависимости от конкретной организационной структуры ими могут быть инвесторы, работники, поставщики или потребители.

Источниками издержек рыночной контрактации Н. Hansmann считает монопольные преимущества кого-либо из партнеров, высокую степень неопределенности, характерную для долгосрочных контрактов, информационную асимметрию и связанную с ней опасность ложного стратегического поведения, угрозу «вымогательства» в случае значительных специфических инвестиций, трудности выявления и согласования предпочтений при множественности участников сделки.

К издержкам собственности Н. Hansmann отнес затраты, связанные с созданием новых фирм, блокированием собственника, издержки «управления» («governance») в связи с выработкой коллективных решений (когда фирма находится в групповой собственности) и обеспечением мониторинга за менеджментом (агентские издержки). К этой категории также относятся затраты от некачественных решений и чрезмерных управленческих полномочий в условиях, когда коллективное принятие решений или управленческий контроль несовершенны. Еще одним источником издержек является несение бремени риска, связанное с получением остаточного дохода [5, с. 19, 21].

Несмотря на вполне логичный стиль изложения ситуации с остаточными правами, из прозвучавших суждений, помимо уже приведенных выше сомнений, вытекают еще два противоречия. Во-первых, нелегко согласиться с тем, что из равностороннего по стандартам частного права договора вытекают заведомо противные основам гражданского оборота преимущества какой-либо одной стороны, пусть даже якобы вследствие неполноты контракта или закона. Более того, такая ситуация

просто недопустима и в столь принципиальном вопросе, касающемся эффективности юридической техники, в части так называемой проблемы пробелов в праве. Во-вторых, возможно, что в действительности связь между остаточным доходом и остаточным управлением является ключевой для анализа побудительных стимулов. Однако мы пока не располагаем безупречными доказательствами того, что компания попадает в разряд эффективных только при условии, если ее исключительно узкий круг «номинальных собственников» наделяется остаточным доходом, а, соответственно, остальные участники хозяйственных отношений (инсайдеры экономических организаций, те же рядовые сотрудники) отстраняются от него. Последним, надо думать, также не чужды сходные побудительные стимулы.

Тем не менее преждевременно не будем безапелляционно отрицать и известную обоснованность ограничения прикрепления остаточных прав широкому кругу участников. Поскольку это может быть вызвано необходимостью концентрации экономической власти (контроля) для обеспечения координации и сдерживания оппортунистического поведения иных агентов фирмы помимо тех лиц – собственников (учредителей-инвесторов), на долю которых ложатся инвестиционный и предпринимательский риски.

Не секрет, что многие экономисты скептически относятся к тому, что демократизация собственности может повысить производительность корпорации. На их взгляд, в условиях отсутствия авторитарного контроля работники будут меньше прилагать усилий на своем рабочем месте. Такая ситуация в экономике обычно рассматривается как поведение «безбилетника».

Считается, что лишь благодаря контролю блокируются индивидуальные уклонения работников, тем самым повышается производительность труда, за счет которой формируется более высокий доход всех категорий агентов фирмы. Поэтому, хотя сами работники могут быть недовольны принуждением к дисциплине, предполагается, что применение такого контроля отвечает интересами не только инвесторов, но и самих работников [2, 12].

Правда, в последующих своих исследованиях отдельные экономисты (например, J.Stiglitz), кажется, изменили свое мнение и признали, что участие работников (в том числе в собственности) может привести к повышению производительности фирмы [9].

Разумеется, не следует исключать того, что в целях обеспечения производственной дисциплины и мобилизации факторов и ресурсов в конкретном направлении на определенном этапе общественного раз-

вития хозяйственной жизни существует потребность в сосредоточении собственности на капитальные ресурсы, а значит, и власти. Основанием тому может быть некая особая социокультурная сторона природы человека, вероятно, наиболее контрастно проявляющаяся при кооперации индивидуумов (что может быть отчасти объяснено с точки зрения рассмотренных ранее «дилемм», или врожденной инертностью, или неадекватно завышенной самооценкой собственного вклада и т.п.).

Между тем, нет полной уверенности и в том, что именно сосредоточение собственности в руках узкого круга экономических агентов объективно предопределено или обусловлено общественно-необходимой потребностью экономического принуждения к труду более многочисленной категории лиц, не являющихся собственниками.

Тем не менее не исключено и то, что там, где соответствующий центр полномочий слишком слабо выражен, деятельность фирмы может быть дестабилизирована многочисленными разногласиями и дорогостоящим политическим процессом выработки оптимального решения. Хотя, конечно, есть факты, и опровергающие этот тезис.

При столь противоречивых обстоятельствах поиск наиболее оптимального вектора реформирования структуры прав собственности существенно усложняется, что требует еще большей скрупулезности при изучении всех деталей (в самом широком контексте и во всех взаимосвязях).

Возвращаясь к приведенной выше классификации, отметим, что в первом–третьем подходах к решению проблемы остаточного дохода очень четко просматривается либо несколько наивное заблуждение, либо «лукавое намерение завуалировать» заведомо преимущественное положение сугубо одной стороны сделки, представленной собственниками-инвесторами фирмы, по отношению к другой, ее рядовым сотрудникам. Особенно настораживает то, что «вся эта интрига» фактически скрывается под «маской» несовершенной системы корпоративных прав, а также то, что заведомо неравный по своему фактическому содержанию трудовой контракт некорректно квалифицируется упомянутыми авторами в качестве паритетного рыночного акта.

Как известно из правовой доктрины, трудовой договор не предполагает равенство сторон, поскольку он не исключает хозяйскую власть работодателя в отношении наемных работников. Да и сам рынок труда, как вытекает из многочисленных анализов ученых, является квазирынком, в силу особого характера обращающегося там «товара» – рабочей силы, которая неотделима от личности и, соответственно, не может получить адекватную оценку, исходя из принципов предельной полезности и редкости.

Надо подчеркнуть, что лишь в последнем случае просматривается попытка учесть запутанный и противоречивый характер проявления неполноты контрактов и проблему оппортунизма обладателей специфических активов через призму сравнительно сложной бинарной системы трансакционных издержек.

### **Возможна ли конкуренция среди различных организационно-правовых форм в чистом виде?**

Как было отмечено выше, проблема присвоения прав собственности сводится к тому, что их оптимальная структура означает несение «самых низких затрат» всеми патронами фирмы по сравнению с другими альтернативами. Другими словами, если права собственности присваиваются тем классом патронов, для которого проблемы рыночных контрактов или издержки рыночного несовершенства являлись наиболее тяжкими, то снижаются совокупные затраты, а общая прибыль возрастает.

С точки зрения Н.Hansmann, если фирма занимает монопольное положение по отношению к своим клиентам-потребителям, но получает капитал, рабочую силу и другие факторы производства на достаточно конкурентных рынках, то рыночные затраты могут быть минимизированы путем перехода фирмы в собственность клиентов. Например, в США коммунальные потребительские кооперативы гораздо реже встречаются в городах, чем в сельской местности. Соответственно, поскольку большинство сельских электрических предприятий организованы в виде потребительских кооперативов, то, на взгляд Н.Hansmann, основной причиной такой ситуации является то, что издержки потребительской собственности в электроэнергетических компаниях значительно выше в городах, чем в сельской местности. Следовательно, присвоение собственности с наименьшими затратами сводит к минимуму суммарные расходы по всем сделкам фирмы, т.е. как затраты на рынке контрактов с патронами, не являющимися владельцами, так и издержки собственности патронов, которым принадлежит фирма [5, с. 21, 22].

Однако, несмотря на логичный ход рассуждений ученого, обсуждаемый способ разрешения проблемы монопольной собственности путем ее присвоения клиентами представляется слишком нереалистичным. Довольно трудно вообразить себе такую ситуацию, когда некий поставщик электроэнергии, освоившийся на определенной территории, тем более монополист, согласится пожертвовать своей нормой прибыли, от-

казавшись от своего доминирующего положения. Даже если будут принудительно применены антитрестовские санкции, то решение вопроса, скорее всего, пойдет по другому сценарию, который едва ли будет вписываться в озвученный контекст.

Вряд ли данный пример единичен, но уже он дает повод усомниться в существовании конкуренции между различными структурами собственности. Слишком не ясен механизм отбора. В этой связи нежелательно принимать за «чистую монету» вывод о том, что якобы конкретная форма (структура) собственности автоматически находит себе наиболее благоприятную нишу обитания. Если и имеет место нечто подобное, то не настолько, чтобы заявить о себе как об объективной тенденции. Стало быть, трудно однозначно утверждать, что в данном случае конкретная структура собственности появляется путем естественного отбора под воздействием неких незримых рыночных сил.

Тем не менее надо отдать должное, что сам по себе подход к решению, например, вопроса по снабжению электроэнергией сельских потребителей посредством кооперации оригинален и поучителен для различных сообществ, особенно для современного корпоративного ландшафта на ниве новых энергосберегающих и альтернативных технологий.

Понимая, насколько трудно в принципе добиться консолидации усилий нескольких лиц, в данной ситуации особая заслуга принадлежит самим потребителям электроэнергии, сумевшим одолеть многочисленные барьеры, в первую очередь связанные с согласованием общих намерений и организацией (кооперацией) коллективных действий.

В то же время этот пример не настолько четко коррелирует с присвоением прав собственности в рассматриваемом контексте. Немаловажно располагать более подробной картиной в отношении всех обстоятельств. Например, каким способом генерируется электроэнергия, насколько он доступен для небольшого складочного капитала, каким образом активы привлекаются в общее дело, какие используются технологии, сырье и т.п. Не исключено, например, что в случае поставки более дешевого ресурса извне с перспективой существенного снижения тарифов может серьезно измениться конъюнктура.

Все это указывает на то, что имеет место сосредоточение очень большого количества неизвестных факторов, поэтому нельзя сказать достаточно уверенно и строго определенно, что именно эффект наиболее удачного присвоения прав собственности сыграл в этом случае решающую роль. Тем не менее пока рано исключать то, что в долгосрочной перспективе могут доминировать формы организаций, которые смогли



существенно минимизировать свои контрактные и/или собственнические затраты.

В научной литературе говорится, что два механизма оказывают давление в этом направлении. Первый представляет собой сознательное проектирование и имитацию наиболее продуктивных организационных структур со стороны предпринимателей, учреждающих фирмы. Второй же в известных традициях является продуктом рыночного отбора, т.е. дорогостоящие формы организации вытесняются с рынка их более дешевыми конкурентами. Соответственно, если конкретный тип формы собственности доминирует в конкретной отрасли, то, вероятно, эта форма собственности является менее затратной, чем другие в этой отрасли [5, с. 22].

Здесь необходимо оговориться. Во-первых, использование метода издержек предполагает фактически два критерия оценки ситуации как некие крайние и грубые позиции, а именно в виде минимальных или максимальных издержек, или, выражаясь метафорически, «либо черное, либо белое». Тонов же в природе, как известно, гораздо больше, чем даже способны различать наши органы зрения, соответственно, выводы могут быть не настолько точными, насколько необходимо. Хотя, по объективным причинам, возможно, не стоит погружаться в более тонкий анализ, поскольку, скорее всего, при существующих обстоятельствах он в идеале все равно недостижим. Особенно в силу наложения издержек одного типа на другой, а также невозможности выделить конкретный чистый тип из общей двухуровневой (бинарной) структуры (удалив всякого рода наложения) и предельно точно его измерить. Такое положение вещей вынуждает исследователя смириться с существующими обстоятельствами и вызывает к жизни упомянутую выше идею, отдающую предпочтение несколько идеализированному рыночному отбору якобы наиболее эффективных форм корпоративной собственности, по существу, призванному исключить нежелательный субъективизм.

Во-вторых, как показывает практика, предпочтения экономических игроков в первую очередь фокусируются на том, чтобы обеспечить тотальный контроль над инвестируемыми ресурсами, сэкономить на текущих затратах, а значит, на налогах, технологических расходах, на стоимости привлекаемых ресурсов. Поэтому выбор фирмы с определенной структурой прав собственности на стадии проектирования во многом диктуется стремлением уклониться от всевозможных обременений, воспользовавшись максимально упрощенной организационно-правовой конструкцией фирмы, обеспечив тем самым необходимую степень свободы для маневра.

В-третьих, нелогичным будет сопоставление частных инвестиционных фирм с кооперативами, некоммерческими организациями и государственными или иным публичными предприятиями. Можно, конечно, провести некую параллель между деловой фирмой и кооперативом, что и делают многие исследователи. Однако при сопоставлении других типов деловых корпораций вопрос о том, что существенную роль при выборе конкретной формы собственности играют исключительно некие рыночные силы, остается открытым.

Итак, с одной стороны, вроде бы нет прочных оснований для отрицания наличия бинарной структуры издержек и ее влияния на способ организации и поведение фирмы, но, с другой стороны, наверняка не известно, насколько тем самым предопределяется преобладание определенной структуры прав собственности. В этой связи, разумеется, пока не стоит отрицать то, что минимальные издержки или иные достоинства определенной модели организационно-правовой конструкции способны обеспечить ей выживание и распространение в определенном секторе экономики. Нелогично также исключать, что какие-то ее сегменты могут быть «заселены» в основном корпорациями, какие-то – партнерствами, какие-то – кооперативами и т.д. Ведь, если на деле некая категория компаний будет автоматически занимать ту нишу, где ее эффективность выше, чем у других фирм, то тогда доминирование в конкретном секторе экономики определенной формы или структуры корпоративной собственности не случайно, а диктуется соображениями рыночной результативности и, возможно, вызвано экономичностью транзакционных издержек.

Более того, если на самом деле в природе существует «специфичный» рынок, на котором разворачивается конкуренция между разными типами фирм, то сама среда совершенно естественным образом будет способствовать распространению фирм с наиболее эффективной системой прав собственности. Преимущество такой альтернативы состоит в том, что сам ход событий в принципе избавляет нас от траты времени и усилий на то, чтобы искать искусственные способы оценки, которые к тому же, как бы мы ни старались, все равно будут, скорее всего, далеки от совершенства.

Нельзя исключить вероятность также того, что на исход конкуренции между корпорациями могут повлиять попытки учредителей фирмы освоить структуру прав собственности, позволяющую им максимизировать присвоение остаточного дохода, путем привлечения и удержания в «своей команде» наиболее производительных «специфичных» участников, или, гораздо примитивнее, посредством осуществления рейдерского захвата (поглощения) другой фирмы, либо иное.

Таким образом, если в условиях свободно функционирующего «особого рынка» будет автоматически превалировать наиболее эффективная форма собственности, то, безусловно, озвученная выше гипотеза о способности «особого рынка» через механизм отбора обеспечивать выживание фирм с наиболее эффективной структурой прав собственности импонирует своей естественностью. Из чего явственно следует, в частности, что, если бы, например, корпорации с коллективной собственностью, в том числе (как частный случай) компании, принадлежащие наемным работникам, доминировали в экономике, то преимущества такой структуры прав собственности были бы просто сами по себе очевидны и непререкаемы.

В то же время надо согласиться с теми учеными, которые подметили, что изучение определенной категории фирм, например, принадлежащих инвесторам или работникам, в изоляции, как это нередко делается в существующей литературе, часто вводит в заблуждение. Поэтому лишь сравнивая различные формы предприятий, можно узнать о них намного больше. В противном случае эмпирические данные предлагают слишком мало фактов для более точной оценки ключевых переменных.

Вместе с тем упование на то, что в естественных рыночных условиях будет превалировать наиболее эффективная форма собственности, на деле сталкивается с некоторыми трудностями.

Во-первых, сама по себе промышленная собственность (капитал, средства производства) – противоречивая категория, и неоднократно с различных позиций, как экономических, так и философских, утверждалось, что она не подвержена действию конкурентных сил, а значит, этот вывод распространяется и на структуру прав собственности в корпорации.

Во-вторых, способы спецификации прав собственности в конкретных организационно-правовых формах не дают повода для создания прочной основы для конкуренции между ними. Может быть, это имеет отношение к кооперативам и корпорациям инвесторов, и то это не факт. Весьма спорно применение этот принципа в части некоммерческих организаций, это также касается публичных компаний. Широко обсуждаемый в литературе вопрос о конкурентных преимуществах корпораций с концентрированной и дисперсной собственностью – фактически соперничество внутри одного класса.

В-третьих, рыночный отбор работает лишь в том случае, если в отношении оборачивающихся сущностей действуют «особые драйверы», как известно, таковыми являются принципы предельной полезности и редкости в контексте динамического равновесия. Но ведь экономиче-

ски обоснованно и ранее проведенный нами анализ подтвердил, что в отношении капитала «такие трюки» не проходят, как и в отношении рабочей силы (человеческого ресурса). Эти два фактора вполне резонно выпадают из общей теории равновесия. На протяжении прошлого столетия данному вопросу посвящено немало научной литературы и к уже хорошо известным аргументам добавились наши выводы.

Таким образом, лишь при условии, если будет выявлено досконально, насколько существенно влияет структура прав собственности и связанная с ней проблема экономии трансакционных издержек на характер «заселения» отдельных сегментов экономики неким конкретным типом организаций, то лишь тогда можно признать, что эта тенденция является вполне очевидной, и не продиктована случайными факторами.

В контексте сказанного Н. Hansmann отмечает, что в фундаментальном смысле уже ставшее привычным представление о силах, управляющих отбором организационно-правовых форм, часто вводит в заблуждение. Например, интенсивность капиталовложений в отрасли и степень риска, присущего ей, играют гораздо меньшую роль, чем обычно полагают, для определения того, насколько фирмы данной отрасли принадлежат инвесторам. Кроме того, агентские издержки в результате «разделения собственности и контроля», которые часто находятся в центре внимания современной литературы по экономике организации, имеют в лучшем случае второстепенное значение в определении того, какие организационные формы наиболее жизнеспособны. А жесткая управленческая дисциплина представляет собой обоюдоострый меч, который может серьезно увеличить издержки фирмы при заключении контрактов с несобственниками. Отсюда вытекает, что собственность сотрудника предполагает гораздо более сильную эффективность, чем обычно приписывают ей, и была бы гораздо шире распространена, если бы категорически не сдерживалось тем, что часто считают ее величайшим достоинством, а именно, предоставлением возможности для активного участия работников в управлении [5, с. 4, 5].

Разумеется, нас интересуют вопросы, связанные с организацией коллективной собственности, в частности с точки зрения отношений, складывающихся на предприятиях, принадлежащих работникам, но не более как срез эмпирических данных. Всей предшествующей данному исследованию аргументацией мы пытались убедить сторонников прямого участия работников в управлении, что такой шаг не только не дает положительного эффекта, но и вредит общему делу, что как видим фактически совпало с умозаключениями Н. Hansmann.

Кроме того, было бы совершенно неправильно считать, что разрабатываемая в настоящем исследовании структура корпоративных прав главным образом нацелена на усовершенствование организационно-правовой формы предприятия, основанного на собственности работников, или на преодоление исключительно ему свойственных недостатков. Принимая во внимание и то, что корпорация, базирующаяся на собственности инвесторов, не безупречна, а также и то, что накопленный практический опыт и сам историко-логический вектор развития структуры собственности отчетливо дает нам понять, что наибольшие перспективы имеет *смешанный тип собственности, базирующийся в первую очередь на акционерной организационно-правовой форме корпорации*.

Именно в силу отмеченных предпосылок мы и намерены предложить в данном исследовании контуры более эффективной структуры прав собственности.

При этом нельзя проигнорировать факты, свидетельствующие о том, что в последнее время в ряде стран было сделано немало, чтобы собственность сотрудника получила дополнительный импульс в своем развитии. Так, в США она продвигается крупными налоговыми субсидиями, исключительными положениями пенсионного законодательства, а также специальными корпоративными законами. В Германии соучастие работника в делах фирмы в настоящее время является обязательным для всех крупных предприятий, что также транслируется на Европейское сообщество в целом. А в бывших социалистических странах Восточной Европы проявляется широкий интерес к образованию собственности работника во вновь приватизированных государственных предприятиях.

Тем не менее здравый смысл таких шагов остается предметом интенсивных дебатов, хотя сторонники «некапиталистических» форм собственности часто выражают, явно или неявно, идеологическую оппозицию предприятиям, принадлежащим инвесторам. Зачастую используется риторика, осуждающая «отчуждение» или «эксплуатацию», заостряется внимание на опасения по поводу провалов рынка, а также использования собственниками – инвесторами в отношении своих клиентов и работников преимуществ рыночной власти, асимметричной информации. Хотя, надо согласиться, что структура рабочей собственности имеет ярко выраженные преимущества, о которых будет сказано ниже. Вместе с тем многие факты говорят о том, что достаточно сложно создать жизнеспособную в долгосрочной перспективе фирму, которая основывается на собственности работников. Возможно, в этих компаниях наиболее критическое значение, как отмечается в литерату-

ре, имеют те проблемы, которые связаны с так называемой внутренней политикой фирмы или, точнее, издержками управления, среди которых, может быть, наиболее дорогостоящие – это издержки коллективного принятия решений.

Правда, не исключено, что сама по себе широко распределенная структура собственности порождает серьезные проблемы. В то же время, как показывают последние исследования корпоративного ландшафта, на современном этапе набирает силу дисперсная собственность, несмотря на то, что в большинстве стран с развитой экономикой, в том числе в Германии и Японии, собственность считается высококонцентрированной. Это, возможно, указывает на то, что концентрация является наиболее эффективной структурой собственности фирмы. Однако в высокоразвитой экономике США преобладает дисперсное распределение акций. Это, разумеется, не обязательно подтверждает то, что разпыление акций снижает затраты фирм, которые, как правило, характерны для инвесторских фирм.

Вместе с тем, хотя распространение высокодисперсных пакетов акций отчасти искусственно стимулируется, все же собственность инвестора в целом пока еще остается доминирующей формой организации крупного предприятия. При этом ситуация в большинстве отраслей промышленности явно не говорит о том, что перераспределение пакетов акций (в рамках существующих формальных и неформальных стимулов и ограничений) в состоянии сделать владение какого-либо другого класса патронов – клиентов, работников, поставщиков – более эффективным, чем собственность инвестора.

Между тем сама по себе концентрация, с одной стороны, вроде бы ставит под контроль менеджмент, сдерживает его оппортунизм, но, с другой стороны, создает сильные стимулы и возможности для злоупотребления крупными акционерами в ущерб миноритариев.

Возможно, именно по этой причине эмпирические данные явно не подтверждают то, что концентрация пакетов акций американских фирм (свыше 5%) повышает эффективность корпорации. Не следует исключать также то, что в США ключевую роль в удержании на приемлемом уровне агентских издержек в компаниях с дисперсными пакетами акций играют специальные институты – государственные и частные, формальные и неформальные, – применяемые для обеспечения фидуциарных обязанностей менеджеров по отношению к акционерам. К ним относятся, например, строгие стандарты бухгалтерского учета, обширные обязательства по раскрытию информации, запрет на инсайдерскую торговлю, процессуальные нормы, облегчающие акционерам судебный

контроль, и хорошо развитая финансовая пресса. Соответственно, отсутствие некоторых из этих институтов в других странах или их неэффективность в значительной части препятствуют более широкому распределению акций [5, с. 58–60].

Наряду с этим не надо сбрасывать со счетов и то, что структура собственности инвесторской корпорации с узкой группой владельцев не сбалансирована, особенно в части общеизвестной дилеммы – труд и капитал, и тем самым передает слишком опасные «токсичные сигналы» на макроэкономический уровень.

### Литература

1. *Alchian A.* Some economics of property rights // *Politico*. 1965. Vol. 30. P. 816–829.
2. *Alchian A., Demsetz H.* Production information costs, and economic organization // *American Economic Review*. 1972. Vol. 62. P. 777–795.
3. *Fama E.F., Jensen M.* Separation of ownership and control // *Journal of Law and Economics*. 1983. Vol. 26. P. 301–326.
4. *Fama E.F., Jensen M.* Agency problems and residual claims // *Journal of Law and Economics*. 1983. Vol. 26. P. 327–349.
5. *Hansmann H.* The Ownership of Enterprise. L.: Harvard University Press, 1996. 372 p.
6. *Harris M., Raviva A.* Some results on incentive contracts with applications to education, and unemployment, health insurance, and law enforcement // *American Economic Review*. 1978. Vol. 68, N 1. P. 20–30.
7. *Jensen M., Meckling W.* Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3, N 4. P. 305–360.
8. *Klein B., Crawford R.G., Alchian A.A.* Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process // *Journal of Law and Economics*. 1972. Vol. 28, N 2. P. 297–326.
9. *Levin H.M.* Worker democracy and worker productivity // *Social Justice Research*. 2006. Vol. 19, N 1. P. 109–121.
10. *Moe T.M.* The new economics of organization // *American Journal of Political Science*. 1984. Vol. 28. P. 739–777.
11. *Orzechowski W.* Economic models of bureaucracy: survey, extensions, and evidence // *Budget and Bureaucrats. The sources of government growth*. Durham: Duke University Press, 1977. P. 229–259.
12. *Stiglitz J.* Incentives, risk and information: Notes toward a theory of hierarchy // *Bell Journal of Economics*. 1975. Vol. 6, N 2. P. 553–579.

13. *Weisbrod B.A.* Toward a theory of the voluntary non-profit sector in a three sector economy // *Altruism, morality and economic theory* / Ed. E.Phelps. N.Y.: Russel Sage Foundation, 1975.
14. *Williamson O.* Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications. N.Y.: Free Press, 1975. P. 82–105.
15. *Williamson O.E.* The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. N.Y.: Free Press, 1985.

---

### **The mixed (hybrid) structure of corporate ownership (part I)**

**Alpatov Alexey** – Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor of the Department of State Law Disciplines of the International Institute of Economics and Law (Volgograd Branch)

Due to the fact that in the real economy, efficiency and proportionality of production, distribution, exchange and consumption of tangible and intangible benefits attributable to the development of proprietary relations of managing subjects, the present study examined the optimization of the structure of corporate rights.

Empirical evidence of the functioning of corporate and institutional frameworks of economies of different countries indicate that the imbalance in the structure of corporate rights is largely constrains proportionate, progressive and high-quality economic development, and also prevents the formation of the innovative sector that meet today's global challenges.

In this regard, on the basis of rather contradictory factual material, an attempt is made to formulate proposals and recommendations aimed at improving the structure of corporate rights in a way that improved the efficiency of the business. The study of the reasoning and recommendations are based on expert assessment, and whereas the logic of causal relationships from the point of view of their consequences, and given the dependence on the distance.

Author used comparative, deductive and inductive research methods, in addition to systemic and integrated approaches to the analysis of topical issues.

*Key words:* mixed ownership structure, efficiency of the corporation, binary structure of transaction costs, institutional constraints and changes, employee ownership, coordination costs and agency services

*Address for correspondence:* alexei.alpatov@gmail.com.

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 7–31.

---



---

## Мотивация работников как элемент механизма экономического развития предприятия

---

**П.И. Шихатов**

В статье рассматриваются некоторые аспекты мотивации работников в ракурсе экономического развития предприятия. Предложена примерная классификация вознаграждений работникам.

*Ключевые слова:* мотивация, экономическое развитие предприятия, вознаграждения работникам

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 32–35.

Экономическое развитие предприятия – процесс многосторонний и многоплановый. Вместе с тем не вызывает сомнения тот факт, что основой успешной деятельности любой организации является эффективный труд ее работников. И тут на первый план выходят вопросы мотивации.

Определений термина «мотивация» существует довольно много, но наиболее емкое и лаконичное, на наш взгляд, дано Д.Т.Милковичем и Д.М.Ньюманом: «Мотивация – это процесс, который вдохновляет человека и направляет его поведение» [2]. На основе этого определения попытаемся дать условную классификацию способов мотивации, которая позволит более целенаправленно их использовать для достижения лучших результатов.

Мы также будем использовать термин «вознаграждение работникам», который наиболее точно отражает суть самого действия и включает в себя не только заработную плату и премии, но и другие виды выплат, вознаграждений и поощрений [1, 3]. Следует помнить, что практически любые вознаграждения такого рода являются для организации расходами, которые влияют на конечный финансовый результат [3]. Этот фактор необходимо всегда учитывать, оценивая экономическую целесообразность некоторых видов вознаграждений (например, «золотые парашюты»).

С точки зрения получателя вознаграждения, т.е. работника, вознаграждения можно условно разделить на две категории: материальные и моральные. Материальные предполагают прямую или косвенную эко-

---

**Шихатов Павел Иванович** – магистр экономики, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Международного института экономики и права.

*Адрес для корреспонденции:* pulivan@yandex.ru.

номическую выгоду; к ним относятся премии, оплата проезда до места работы, оплата страховок работника работодателем и др. Моральные вознаграждения (например, благодарности и грамоты) сейчас во многих организациях незаслуженно забыты, хотя в советское время были широко распространены и давали значительный эффект.

Руководитель во многих ситуациях обязан проявлять себя психологом. Моральная или психологическая мотивация в определенных случаях может оказывать большое влияние на конечный результат. Объявление благодарности, присвоение звания «лучший работник месяца», выдача призов или сувениров от организации, оказание помощи в решении личных проблем означают для работников признание важности их деятельности, создают чувство причастности к успехам организации. Для них имеют особое значение те аспекты работы, в которых человек проявляется как личность, обладающая определенными чувствами и стремлениями. Это соотносится с потребностями высокого уровня по Маслоу (пирамидой потребностей) и с факторами удовлетворения по теории роста Герцберга («человек растущий») [4].

С точки зрения финансового (бухгалтерского) учета все вознаграждения работникам можно разделить на отражаемые (признаваемые как расходы) и не отражаемые в учете (к последним относятся вознаграждения морального характера). Необходимо также различать персональные и коллективные вознаграждения.

Приведем примеры некоторых видов вознаграждений, выделяемых в соответствии с предложенными критериями.

Материальные вознаграждения, учитываемые в финансовом учете:

- ◆ премии разных видов (по итогам года, за выслугу лет и др.);
- ◆ доходы от участия в прибылях организации;
- ◆ доходы от владения ценными бумагами организации;
- ◆ обучение или повышение квалификации за счет работодателя;
- ◆ оплата занятий работников спортом, фитнесом и т.п.;
- ◆ оплата страховок работника за счет работодателя;
- ◆ оплата проезда до места работы;
- ◆ бесплатное служебное питание;
- ◆ вознаграждения в пользу членов семьи сотрудника организации;
- ◆ подарки с учетом интересов (хобби) работника;
- ◆ материальная помощь или беспроцентные займы от организации;
- ◆ направление на семинар, конференцию по профилю деятельности работника за счет работодателя.

Все перечисленные виды вознаграждений имеют персональную направленность.

К моральным вознаграждениям, учитываемым в финансовом учете как расходы организации, относятся:

- ◆ размещение фотографий, информации о работнике в информационном листке, на доске объявлений, в корпоративной газете, буклете о компании, специальном меморандуме, на сайте организации, на продуктах организации;
- ◆ награждение переходящим от работника к работнику почетным знаком (вымпелом, инструментом и т.п.);
- ◆ вручение почетной грамоты, диплома, персонализированного памятного подарка и др.

Перечисленные вознаграждения, хотя и имеют персональный характер, оказывают влияние на весь коллектив. Но некоторые поощрительные меры имеют явно выраженную коллективную направленность:

- ◆ торжественные проводы хороших работников, уходящих из организации на другое место работы;
- ◆ создание в организации специальной комнаты отдыха;
- ◆ коллективное празднование достижений организации, ее юбилейных дат, национальных праздников.

Не отражаются в бухгалтерском учете следующие моральные вознаграждения:

- ◆ устная или письменная благодарность, их занесение в личное дело;
- ◆ присвоение звания «лучший работник месяца», «лидер» и т.п.;
- ◆ предоставление больших служебных полномочий;
- ◆ предоставление гибкого графика работы, времени отдыха или отпуска или приоритета при его планировании;
- ◆ приоритет в получении нового оборудования, инвентаря, инструмента;
- ◆ более раннее начало отпуска, чем положено по графику;
- ◆ дополнительное время отдыха и т.д.

Указанные поощрительные меры имеют персональную направленность.

Среди мотивационных действий руководства организации следует также упомянуть антипод поощрений – наказание. В некоторых организациях его считают основным видом мотивации (таких большинство), другие совсем не применяют наказаний (явное меньшинство). Конечно, истина, как всегда, лежит посередине. Те организации, которые смогли найти эту золотую середину, применяют наказание в соответствии с философским принципом, гласящим: наказание – это не возмездие за проступки, принесшие вред организации, а «сторож», который впо-

следствии не позволит работнику повторить ошибку и будет напоминанием всему коллективу. Вместе с тем наказание никогда не должно быть чрезмерным, а в некоторых случаях о нем должен знать только сам провинившийся и применяющий его руководитель.

Существует непреложный морально-этический принцип: наказание не должно унижать человека. Кроме того, руководитель обязательно должен объяснить работнику суть проступка, за который он получает наказание.

Основная цель наказаний – предупреждение ошибок, а поощрительных мер – стимулирование эффективного труда и ради достижения роста предприятия.

Приведенное краткое подразделение методов мотивации работников позволяет лучше ориентироваться в них, более четко понимать их смысл и направленность, сформировать эффективную систему мотивации в организации.

### Литература

1. Зотикова О.Н., Шихатов П.И. Вознаграждение за инновационную деятельность // Тезисы докладов Международной научно-технической конференции «Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности». М.: МГУДТ, 2013. С. 243–244.
2. Милкович Д.Т., Ньюман Д.М. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала. М.: Вершина, 2005.
3. Шихатов П.И. Бухгалтерский учет вознаграждений работникам в России и СНГ // Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития. М.: МИЭП, 2014. С. 336–338.
4. Эггерт М.А. Мотивация. М.: НРРО, 2003.

---

### Motivation of employees as an element of the economic mechanism of enterprise development

**Shikhatov Pavel** – Master of Economics, Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit of the International Institute of Economics and Law

The author discusses some aspects of employee motivation from the perspective of economic development of the company, proposes approximate classification of employee benefits.

*Key words:* motivation, economic development companies, employee benefits

*Address for correspondence:* pulivan@yandex.ru.

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 32–35.

---

---

## Импортозамещение: проблемы и перспективы

---

А.Г. Жакевич

В представленной статье рассматриваются актуальные вопросы импортозамещения. В настоящее время определены 18 отраслей промышленности, в которых предполагается провести импортозамещение. По данным Министерства промышленности и торговли, уже подготовлено более 1600 проектов, готовых к реализации. Вместе с тем идея импортозамещения не может быть реализована, если власти не создадут благоприятные условия для инвесторов, включая дешевые кредиты, налоговые послабления и внятное регулирование.

**Ключевые слова:** экономика, импортозамещение, экономическое развитие региона, развитие промышленности региона

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 36–39.

Развитие идей импортозамещения в экономике России обусловлено введением санкций против нашей страны и российскими ответными мерами. Для развития своего производства и извлечения пользы из санкций правительство Российской Федерации определило приоритеты распределения мер государственной поддержки по отраслям экономики в различных регионах страны. По мнению экспертов, на современном этапе существенные успехи можно наблюдать в оборонной промышленности, наибольшие сложности от введения санкций – в нефтегазовой сфере, разработке программного обеспечения, почти всей продукции двойного назначения [3].

В настоящее время Правительство Российской Федерации подготовило 1665 проектов по импортозамещению в 18 отраслях промышленности, которые позволят получить независимость от импортных поставок по большинству направлений.

По результатам анализа, проведенного Министерством промышленности и торговли в июне 2014 г., с точки зрения импортозамещения наиболее перспективными являются станкостроение (доля импорта в потреблении, по разным оценкам, – более 90%), тяжёлое машиностроение (60–80%), лёгкая промышленность (70–90%), электронная промышленность (80–90%), фармацевтическая, медицинская промышленность (70–80%), а также машиностроение для пищевой промышленности (60–80%) [2].

---

**Жакевич Александр Георгиевич** – аспирант Международного института экономики и права.

**Адрес для корреспонденции:** [sambuko@list.ru](mailto:sambuko@list.ru).

Импортозамещение в этих и других отраслях возможно только в случае наличия:

- ◆ соответствующих свободных производственных мощностей;
- ◆ конкурентоспособных предприятий, которые могут предложить качественную продукцию по рыночным ценам.

В долгосрочной перспективе снижение импортной зависимости возможно за счёт инноваций и стимулирования инвестиций в технические отрасли и создания новых производств в регионах. По оценке Министерства промышленности и торговли, в случае реализации продуманной политики импортозамещения к 2020 г. можно рассчитывать на снижение импортозависимости по разным отраслям промышленности с уровня 70–90% до уровня 50–60%, а в ряде отраслей возможен выход на более низкие показатели [4].

Возможные инструменты и механизмы для реализации планов по импортозамещению:

1) Россия как член ВТО может внести изменения в свои тарифные обязательства. Минпромторгом составлен конкретный перечень наиболее чувствительных для российской промышленности товаров, по которым целесообразно начать переговоры об изменении ставок ввозных таможенных пошлин.

2) В ряде отраслей, прежде всего в машиностроении, мерами по содействию импортозамещению может быть стандартизация. В частности развитие национальных стандартов позволит сократить импорт некачественной продукции.

3) Использование отечественной продукции для госзаказа. В частности, 85% рынка медицинских изделий в России приходится на государственные закупки. В результате импортозамещение в этом секторе даст серьёзный толчок развитию производства при обеспечении качества продукции.

4) Поддержка проектов импортозамещения может осуществляться за счёт государственных субсидий на исследовательские и конструкторские работы, техническое перевооружение, а также субсидирование НИОКР в рамках инвестиционных проектов.

5) В 2013 г. государство уже ввело возвратные субсидии. Согласно этому механизму, средства предоставляются на компенсацию затрат на НИОКР в рамках инвестиционного проекта, а результатом по проекту становятся конкретные индикаторы и показатели промышленного производства. Если исполнитель не достигает этого результата, то субсидия возвращается обратно государству или накладываются штрафные санкции за недостижение результата.

Для эффективного применения инструментов и механизмов импортозамещения особенно важно правильно выстроить приоритеты и понять, в каких отраслях промышленности в первую очередь необходимо импортозамещение, а также какие подходы применить для достижения желаемого.

Среди приоритетных уже названы нефтегазовая отрасль, аграрная сфера (здесь требуется замещение импорта, который запретила Россия), сфера информационных технологий. Другие приоритеты пока не определены. Также нет пока критериев, по которым можно оценить результаты предпринимаемых усилий. В качестве примера такого критерия предприниматели предлагают оценку конкурентоспособности создаваемого локального продукта через его экспортный потенциал. Также эффективность импортозамещения можно оценить как соотношение доли внутреннего рынка и экспортного потенциала продукции. Для этого необходимо снять существующие экспортные барьеры, которые сдерживают российских производителей при поиске иностранных рынков сбыта, дать возможность в краткие сроки вывести продукт на экспорт.

В целом Министерство промышленности и торговли ориентировано в импортозамещении на разумный протекционизм, который предполагает:

- ◆ увеличение горизонтов планирования потребительского спроса;
- ◆ заключение долгосрочных контрактов с российскими производителями;
- ◆ обеспечение преференций российским производителям при формировании государственного заказа.

По мнению ряда предпринимателей, для реализации импортозамещения должны быть соблюдены следующие условия [5]:

- ◆ обеспечение притока инвестиций в создание новых производственных мощностей и модернизацию существующих;
- ◆ проектное финансирование;
- ◆ налоговые послабления;
- ◆ смягчение кредитной политики;
- ◆ гармонизация стандартов с мировыми рынками;
- ◆ обеспечение стабильности регуляторной среды;
- ◆ трансфер технологий и формирование с его помощью компетенций.

Все это требует системного подхода и выстраивания коммуникаций между бизнесом и регулятором бизнеса, в том числе по импортозамещению.

Решая задачи импортозамещения в промышленности регионов, нельзя отрицать принципы международной экономической интеграции. Нужно не отгораживаться от мира, а максимально открыто и прозрачно вести диалог с иностранными партнерами. Развитие и поддержка отечественного производства не исключают возможности трансфера технологий, создания и локализации производства с привлечением иностранных инвестиций [1].

### Литература

1. Воронина Ю. Лекарство от зависимости // Российская газета-Бизнес. 2014. 5 авг.
2. Жакевич А.Г. Анализ современного состояния и основных тенденций функционирования промышленности региона // Взаимодействие науки и бизнеса: Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / Лаборатория прикладных экономических исследований им. Кейнса. 2015. С. 42–45.
3. Жакевич А.Г. Влияние спада промышленности на социальное положение регионов России // СНГ: внутренние и внешние драйверы экономического роста: Сборник материалов 2-й ежегодной международной научно-практической конференции. М., 2015. С. 27–31.
4. Импортозамещение: первые шаги. Бизнес России. [www.businessofrussia.com/dec-2014/item/968-first-steps.html](http://www.businessofrussia.com/dec-2014/item/968-first-steps.html).
5. Лабыкин А. Импорт – на замещение // Expert Online. 2015. 2 марта.

### Import substitution: problems and prospects

**Zhakevich Alexander** – postgraduate student of the International Institute of Economics and Law

In the article topical issues of import substitution are considered. Russian authorities defined 18 industries in which it is supposed to carry out import substitution. According to data of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, it is already prepared more than 1600 projects for realization. At the same time the idea of import substitution can't be realized if the authorities don't create favorable conditions for investors, including the cheap credits, tax eases and distinct regulation.

*Key words:* economy, import substitution, economic development of the region, development of the industry in the region

*Address for correspondence:* [sambuko@list.ru](mailto:sambuko@list.ru)

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 36–39.



# СОДРУЖЕСТВО НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ и Европейский Союз

---

## Принципы и приоритеты Российско-Казахско-Белорусского Союза

---

**Ж.М. Алдабергенова**

В современных условиях и на перспективу динамичное развитие экономических отношений России со странами СНГ приобретает особую значимость, определяя в немалой степени ее геостратегические позиции на постсоветском и евразийском пространстве, а также в глобализирующемся мире в целом. Отношения эти претерпели существенные метаморфозы с момента распада СССР. Сложившаяся непростая ситуация требует долгосрочных политических и экономических решений и в первую очередь должного теоретического осмысления реальных перспектив содружества как такового, так и отношений с отдельными его членами. Следует разработать, в частности, комплексную стратегию развития экономических отношений России со странами СНГ, на основании которой стало бы возможным принимать обоснованные решения по широкому спектру вопросов их экономического взаимодействия, оптимальных путей и механизмов региональной интеграции с учетом специфики проведения рыночных реформ в России и странах СНГ.

*Ключевые слова:* Российско-Казахско-Белорусский Союз, приоритеты интеграции, соглашение о Едином экономическом пространстве, проблемы сотрудничества и пути решения

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 40–46.

Исследование феномена интеграции на постсоветском пространстве является одной из самых актуальных тем после распада огромного государства – Советского Союза. В период распада бывшие союзные республики пережили экономические волнения и кризисы, и Российская Федерация не исключение.

---

**Алдабергенова Жулдызай Муратовна** – педагог Государственной школы-лицея № 7 с русским языком обучения им. Н.А.Марабаева (Казахстан), научный сотрудник Межотраслевого научно-исследовательского, образовательного центра «Евразийский союз – Казахская Республика» при ТОО «Казахская многопрофильная компания», г. Актау, Мангистауская область, Республика Казахстан.

## Создание СНГ

21 декабря 1991 г. в Алма-Ате на саммите глав постсоветских государств, созданном по настойчивой инициативе казахского президента Нурсултана Назарбаева, с подписанием Алматинской декларации о создании СНГ был остановлен опасный процесс хаотичного распада супердержавы. На встрече в Казахстане было провозглашено о возникновении на руинах СССР совершенно уникального в истории Евразии и всего мира межгосударственного объединения – Содружества независимых государств (СНГ) [1, 2].

В период распада политический кризис добивал экономику. На глазах ломался прежде единый хозяйственный механизм, разрушались не только отдельные предприятия, а целые отрасли экономики. Многие люди остались без работы и средств к существованию. Увеличилась миграция населения, прекращалась подача теплоэнергии и электричества. Такая картина была характерна практически для всех республик бывшего СССР [1].

В адрес СНГ было высказано немало острой критики. Я тоже остаюсь в группе тех, кто ожидал большего развития Содружества, особенно в вопросах экономической интеграции. Однако значительная часть интеграционных обязательств так и не была исполнена. СНГ, к сожалению, оказалось экономически неэффективным.

## Формирование Единого экономического пространства

Параллельно на постсоветском пространстве обсуждалась возможность создания нового союза. Президент Казахстана Н.Назарбаев в марте 1994 г. впервые предложил создать на пространстве СНГ качественно новое интеграционное объединение – Евразийский Союз Государств. Идея была обнародована им в академической аудитории Московского государственного университета им. М.В.Ломоносова. Он напрямую обратился к интеллектуальной элите всего СНГ с твердой решимостью вывести из ступора процесс многосторонней интеграции, в котором он оказался уже через 2 года после создания СНГ, откровенно сказав, что СНГ не отвечает объективным требованиям времени и не обеспечивает интеграцию стран-участниц, в которой так остро нуждаются наши народы. Назрела необходимость создания нового межгосударственного объединения, которое бы действовало на более четких принципах.

Годом ранее, в 1993 г. был подписан Договор о создании экономического союза. Он предполагал последовательно пройти через этапы соз-

дания зоны свободной торговли, таможенного, платежного и валютного союза и сформировать общий рынок товаров, услуг и капиталов. Но в то время центробежные тенденции оказались сильнее. Подписанное всеми лидерами государств СНГ соглашение о зоне свободной торговли ратифицировали только 6 государств, но в их числе не было ни России, ни Украины, ни Беларуси.

В 1995 г. был ратифицирован договор о создании Таможенного союза между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан.

23 февраля 2003 г. президенты России, Казахстана, Белоруссии и Украины заявили о намерении сформировать Единое экономическое пространство (ЕЭП) и 19 сентября 2003 г. подписали об этом Соглашение. 15 сентября 2004 г. на саммите в Астане президенты этих стран утвердили перечень документов, подлежащих согласованию и подписанию в первоочередном порядке.

Предполагалось, что первоочередные соглашения должны составлять неразрывный пакет и должны быть подписаны и вступить в силу одновременно. Украина, однако, с первых же дней начала тормозить процесс формирования ЕЭП, стремясь к получению односторонних политических и экономических преимуществ. Когда же к власти пришёл новый президент Украины Виктор Ющенко, то новое руководство поставило во главу угла идею Евроатлантической интеграции (вступления в Евросоюз и НАТО). Уже в апреле 2005 г., комментируя отношение к России и планам создания ЕЭП, В.Ющенко отметил, что «Украина поддерживает создание зоны свободной торговли с членами этой организации, но не допустит девальвации своего фискального, таможенного и бюджетного суверенитетов». 7 апреля 2005 г. на Первом интеграционном форуме по ЕЭП с участием министров экономики четырёх стран-участниц министр экономики Украины С.Терёхин объявил, что Украина будет настаивать на пересмотре базового соглашения по формированию ЕЭП, подписанного в 2003 г., поскольку, согласно тексту соглашения, после поэтапной отмены ограничений в торговле, что должно было произойти до 2012 г., планировалось создание наднациональных органов, которые бы проводили скоординированную экономическую политику [1]. Таким образом Украина отказалась от преимуществ нового Союза.

### **Экономический эффект Таможенного союза**

В июле 2010 г. на всей территории Таможенного союза были введены Единый таможенный кодекс и Единый таможенный тариф (ЕТТ).

Из всех таможенных поступлений из третьих стран в общий бюджет Таможенного союза на долю России приходится 86%. Уже видны плюсы этого объединения, Таможенный союз удовлетворил все ожидания. Совокупный ВВП трех стран составляет почти 2 трлн долл., промышленный потенциал оценивается в 600 млрд долл., объем выпуска продукции сельского хозяйства – порядка 112 млрд долл., а общий потребительский рынок – более 165 млн человек [2].

Только в первом полугодии 2011 г. на треть вырос общий товарооборот трех стран. По итогам года он достиг уровня более 100 млрд долл., что на 13% больше показателя 2010 г. Причем наиболее быстро растут объемы приграничной торговли между Россией и Казахстаном – более чем на 40%.

Таможенный союз расширил от Бреста, Владивостока до Астаны границы рынка сбыта для российских производителей. Экспорт Казахстана в Россию вырос на 60%, а в Беларусь – более чем в 2,3 раза. Российский экспорт в Казахстан вырос более чем 100%. Отменены ограничения на перемещение внутри единой таможенной территории иностранной валюты. Это же произошло для товаропроизводителей Беларуси и Казахстана.

Только по данным за август 2011 г. доля российского импорта в союзные республики за год поднялась с 39 до 42,9%. В абсолютном же выражении ввоз российских товаров в Казахстан за первое полугодие составил 7 млрд 133,4 млн долл. Сальдо торговли сложилось плюс 3 млрд 51,9 млн долл.

В 2012 г. импорт в Казахскую Республику из России и Беларуси только за январь увеличился на 24,1% по сравнению с январем 2011 г. и составил 988 млн долл. [1]. Поставки товаров из Российской Федерации в Казахскую Республику увеличились в годовом выражении на 22,5% – до 951 млн долл [1].

### **Проблемы сотрудничества и пути решения**

Среди проблем, которые сдерживают развитие Таможенного союза, можно выделить следующие:

1. Разногласия вызывает механизм установления нормативов распределения доходов от взимаемых импортных пошлин [3–5].

2. Проблемой остается приведение таможенных пошлин к ЕТТ. В ЕТТ на импорт по 92% товарных позиций были установлены ставки из ЕТТ РФ: для Белоруссии и Казахстана данные ставки экономически не обоснованы. В частности, Казахстан не производит автомобили и

имел до последнего времени очень низкие тарифы на импорт машин, поэтому и цены на автомобили на внутреннем рынке были низкими. В России есть производство автомобилей, и она предложила для ЕТГ высокие ввозные пошлины. Белоруссия, со своей стороны, предложила повышенные тарифы на грузовые автомобили и сельхозтехнику, которую она производит. Такое положение обуславливает потери казахских и белорусских потребителей автомобилей и российских потребителей сельхозтехники. Например, Казахстан вынужден был изменить ставки пошлин по 5 тыс. позиций, причём перспективы согласования пошлин на 100% остаются под вопросом. России и Белоруссии только в апреле 2009 г., т.е. через 14 лет после учреждения Таможенного союза, таможенные тарифы удалось согласовать на 95%: несогласованными оставались пошлины по наиболее чувствительным для белорусской стороны позициям. И если в рамках ТС-3 в России импортные пошлины по некоторым товарам окажутся выше, чем у других членов Таможенного союза, это может грозить ввозом в Россию контрабанды, растаможенной в Казахстане или Белоруссии, и, как следствие, потерями доходов российского бюджета. Дискуссионным остается вопрос о разнице в минимальной таможенной стоимости на отдельные товарные группы в странах – участницах Таможенного союза. Показатели, к примеру, по обуви отличаются на порядок, что привело к переориентации обувного импорта из Китая с российских таможен на казахские.

3. Требуют доработки и согласования меры нетарифного регулирования, особенно по ограничению на ввоз. Так, в Казахстане и России различаются ставки НДС на импорт – 12% против 18%.

4. Отсутствуют работоспособные наднациональные механизмы контроля общей границы.

5. Открытие внутренних границ Таможенного союза снимет барьеры для теневых секторов экономики. Несовершенство некоторых экономических механизмов в странах Центральной Азии проявляется в повышенной активности теневой экономики, доля которой в ВВП оценивается в 44,6% для Казахстана, 40,6% для Киргизии, 35,4% для Узбекистана (данные 2004–2005 гг.) и до 60% для Таджикистана (данные 2007 г.).

6. Одной из важных задач при конструировании Единого экономического пространства является объединение усилий стран-участниц в проведении общей торговой политики и преодолении барьеров на международных рынках. Новое экономическое объединение вынуждено работать в условиях постоянной внешней дискриминации и огра-

ничительных мер. Если суммировать все эти препятствия, то против инициативной «тройки» в мире действуют более 100 различных естественных и искусственно создаваемых ограничительных мер и барьеров, большей частью со стороны ЕС и США. На долю России из общего количества протекционистских мер ЕС приходится 48,8%. К концу 2012 г. против ТС-3 было введено 96 ограничительных мер, в том числе более 40 антидемпингового характера, а в 12 случаях объявлялись экономические санкции с политическим подтекстом.

### Выводы

Евразийские интеграционные процессы идут в верном направлении.

Уже назначен срок вступления в законную силу соглашений о создании Евразийского экономического союза – 1 января 2015 г. За оставшееся до этой даты время необходимо снять все существующие барьеры и ограничения между тремя государствами.

### Литература

1. Азанов Б.К. Экономический эффект для России от вхождения в ТС и ЕЭП // Российский научный журнал Экономика и управление. 2012. № 12.
2. Азанов Б.К. Научное обоснование и разработка рекомендаций по решению проблем в торгово-экономических отношениях Российского государства со странами СНГ // Вестник Международного института экономики и права. 2012. № 3. С. 21.
3. Сферы деятельности / Евразийская экономическая комиссия. [www.tsouz.ru/pages/default.aspx](http://www.tsouz.ru/pages/default.aspx).
4. Андреевский В. Общий сбор под флагом ЕврАзЭС (10.04.2013) // Евразийский новостной портал. [www.eurasec.com/evrazijjskie-novosti/2424](http://www.eurasec.com/evrazijjskie-novosti/2424).
5. Соломатов В. Пути интеграции // Международная экономика. 2013. № 3. С. 23–27.

---

### Principles and priorities of Russian-Kazakh-Belarusian Union

**Aldabergenova Zhuldyzai** – teacher of the State school-lyceum No. 7 with Russian language of teaching named after N.A. Marabaev (Kazakhstan), researcher of

Interdisciplinary Research and Educational Center “Eurasian Union – the Kazakh Republic” with LLP “Kazakh Diversified Company”, Aktau, Mangistau region, Republic of Kazakhstan

In the present conditions and the future rapid development of economic relations between Russia and the CIS countries is particularly significant dependence, determining to a large extent its geostrategic position and the post-Soviet Eurasia, as well as in a globalized world as a whole. These relations have undergone significant metamorphosis since the collapse of the Soviet Union. The current complex situation requires long-term political and economic decision-making in the first place proper theoretical understanding of the real prospects of the Commonwealth itself, and relations with individual members. Should be developed, in particular, a comprehensive economic development strategy of Russia's relations with the countries of the CIS, based on which it would be possible to make informed decisions on a wide range of issues of economic cooperation, the best ways and mechanisms of regional integration, taking into account the specifics of market reforms in Russia and the countries of States.

*Key words:* Russia–Kazakh–Belarus Union, the priorities of the integration, agreement on a common economic space, cooperation and problem solutions

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 40–46.

---

---

## К вопросу о концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса в Казахстане

---

**Г.Н. Сансызбаева, С.Н. Сансызбаев, К.О. Шаяхметова,  
Ж.Е. Садыкова, М.Ж. Турсумбаева**

Рассмотрен процесс формирования представлений о социальной ответственности бизнеса в историческом аспекте. Описаны основные этапы этого процесса, показана важность данного вопроса в современном обществе и его особенности в условиях глобализации. Раскрывается значимость для развития экономики Казахстана разработки национальной концепции социальной ответственности бизнеса с учетом других актуальных проблем.

**Ключевые слова:** *корпоративная ответственность, капитал, социальное страхование, социальная ответственность, транснациональные корпорации, инновации*

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 47–63.

В конце XV в. в Западной Европе начался процесс первоначально-го накопления капитала. С одной стороны, происходила насильственная экспроприация средств производства у массы мелких производителей (крестьян и ремесленников) и превращение их в неимущих пролетариев. Наиболее ярким проявлением этого процесса стала массовая экспроприация крестьянства (так называемое «огораживание земель»), начавшаяся в конце XV века и достигшая наибольшего размаха в XVIII в., в эпоху английской промышленной революции, когда она приобрела форму массового грабежа населения, санкционированного властью и законами. С другой стороны, происходило аккумулирование богатств

---

**Сансызбаева Галия Нурымовна** – доктор экономических наук, профессор Казахского национального университета им. аль-Фараби.

**Сансызбаев Серик Нурымович** – доктор экономических наук, профессор университета «Туран».

**Шаяхметова Кульшария Оракпаевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Финансы и учет» Казахской академии труда и социальных отношений.

**Садыкова Жанар Ертаевна** – кандидат экономических наук, доцент, декан экономического факультета Казахской академии труда и социальных отношений.

**Турсумбаева Мадина Жумажановна** – кандидат экономических наук, доцент Казахского национального технического университета им. К.И.Сатпаева.

*Адрес для корреспонденции:* [www.kaz\\_atso@mail.ru](mailto:www.kaz_atso@mail.ru)



(земли, денег, средств производства, недвижимости и т.д.), необходимых для создания капиталистических предприятий за счет различных источников, таких как экспроприация земель; ограбление других стран посредством колониального грабежа и работорговли; система государственных займов; налоговая система; система протекционизма. Все это способствовало ускоренной экспроприации независимых производителей и накоплению крупных капиталов.

Успешное внедрение нескольких инноваций, появившихся к концу XVIII в., ознаменовало начало промышленной революции, сопровождавшейся повсеместным переходом от ручного труда к машинному, от мануфактуры к фабрике. В текстильной промышленности началось прядение нити из хлопка на прядильных машинах Р.Аркрайта, Дж.Харгрейвза и С.Кромптона. Впоследствии сходные технологии были применены для прядения нити из шерсти и льна. Джеймс Уатт изобрел и запатентовал в 1775 г. паровую машину, которая превратилась в паровой двигатель, многократно повысивший производительность труда. В черной металлургии кокс пришел на смену древесному углю, значительно снизив себестоимость ковкого чугуна, в том числе при пудлинговании, изобретенном Генри Кортон в 1783–1784 гг. Преимущественно аграрная экономика стремительно превращалась в индустриальную.

К концу XVIII в. капитализм свободной конкуренции утвердился в качестве господствующей мировой системы хозяйства. Одновременно изменилась вся структура общества. Эти изменения сопровождались резким повышением производительности труда, ускоренной урбанизацией, началом быстрого экономического роста, беспощадной эксплуатацией рабочего класса, абсолютным и относительным обнищанием пролетариата, резким классовым расслоением общества.

В «Капитале» Карл Маркс приводит цитату из статьи Томаса Джозефа Даннинга «Профсоюзы и забастовки: их философия и намерения», характеризующую социальный портрет бизнесмена XIX в.: «Обеспечьте капиталу 10% прибыли, и капитал согласен на всякое применение, при 20% он становится оживленным, при 50% положительно готов сломать себе голову, при 100% он попирает все человеческие законы, при 300% нет такого преступления, на которое он не рискнул бы пойти, хотя бы под страхом виселицы» [10].

В середине XIX в. с началом классовой борьбы впервые стала формироваться осознанная задача организованной защиты интересов экономически и политически слабых членов социума с целью сохранения классового согласия и политической стабильности общества, что явилось идейно-теоретическим прообразом концепции социальной от-

ветственности бизнеса. Решение этой задачи виделось в превращении государства свободной конкуренции с принципом «laissez-faire» в социальное государство, в котором реализован принцип единства интересов всех членов общества и принцип ответственности экономически сильных его членов перед экономически слабыми и обществом в целом.

«Призрак» коммунизма, растущее давление рабочего и профсоюзного движения, опасения по поводу возможного усиления социалистов заставляли правительства промышленно развитых стран идти на социальные уступки. Высокий уровень экономического развития, рост государственных бюджетов позволял перераспределять доходы населения, не ущемляя интересы крупных собственников.

Изучая идеи социализма и коммунизма в середине XIX в. во Франции, немецкий философ Лоренц фон Штейн в 1850 г. впервые ввел понятие «социальное государство». Он включил в перечень функций государства «поддержание абсолютного равенства в правах для всех различных общественных классов, для отдельной частной самоопределяющейся личности посредством своей власти». Государство, согласно Штейну, «обязано способствовать экономическому и общественному прогрессу всех своих граждан, ибо, в конечном счете, развитие одного выступает условием развития другого, и именно в этом смысле говорится о социальном государстве».

Канцлер Германии Отто фон Бисмарк утвердил правовые акты об обязательном социальном страховании профессиональных групп работников, самоуправляемых товариществах взаимного страхования, что позволило аккумулировать финансовые ресурсы, гарантирующие качественную медицинскую и реабилитационную помощь, высокий уровень страховых выплат. Такая социально-правовая конструкция получила условное название «модель Бисмарка» («прусский социализм») и в модифицированном виде использовалась долгое время в Германии и некоторых других странах. В 1871 г. Германия ввела государственное социальное страхование от несчастных случаев на производстве, в 1880 г. – финансирование медицинской помощи, в 1883 г. – пособия по болезни.

Социальное страхование от несчастного случая было введено и в других странах: в Австрии – в 1887 г., во Франции – в 1898 г., в Норвегии – в 1894 г., Новой Зеландии – в 1900 г., Швеции – в 1901 г. Медицинское страхование стало государственным в Австрии в 1888 г., в Швеции – в 1891 г., в Норвегии – в 1909 г. [9].

Во второй половине XIX – начале XX в. страны Западной Европы, США, Россия и Япония вступили во вторую промышленную рево-

люцию, начавшуюся с внедрения бессемеровского способа выплавки стали и завершившуюся повсеместным распространением поточного производства и поточных линий. В отличие от первой промышленной революции, в данную эпоху развитие экономики было основано преимущественно на научных инновациях, а не просто на удачных изобретениях.

Период 1870–1890 гг. стал эпохой самого бурного экономического роста в развитых странах. Инновации привели к резкому повышению производительности труда и падению цен на товары массового потребления. Уровень жизни жителей этих стран существенно повысился. В то же время внедрение машин и поточных производств привело к росту безработицы и еще большему социальному расслоению общества. Массовое обновление основного капитала на основе достижений науки и техники привело к ускорению процессов морального износа, массовым банкротствам промышленных компаний. Вместе с тем развитие транспортно-логистической инфраструктуры привело к ускорению товарооборота, что предотвращало голод в случае неурожая в отдельных регионах.

Рост масштабов производства вел к дальнейшей урбанизации и появлению многочисленных квалифицированных и сравнительно высокооплачиваемых работников. Одновременно снижался уровень оплаты труда низкой квалификации, в том числе детского.

Вторая промышленная революция привела к значительной концентрации и централизации производства и капитала, появлению и развитию на рубеже XIX–XX вв. монополистических объединений. Разбогатевшие на извлечении монопольно высокой прибыли капиталисты стали задумываться о благотворительности и меценатстве. Так, например, сталепромышленник Эндрю Карнеги за свою жизнь пожертвовал более 350 млн долл. (более 110 млрд долл. по современному курсу) на филантропические цели. В частности, он профинансировал создание 2509 библиотек, расположенных в 47 штатах США, а также в Канаде, Великобритании, Ирландии, Австралии, Новой Зеландии, Вест-Индии и на Фиджи. Он также пожертвовал 50 тыс. фунтов стерлингов для оказания помощи в создании университета в Бирмингеме в 1899 г. В 1901 г. он выделил 2 млн долл. США на создание Технологического института Карнеги в Питтсбурге и столько же в 1902 г. для основания Института Карнеги в Вашингтоне.

Карнеги, вероятно, был первым человеком, который прямо поставил вопрос о социальной ответственности бизнеса. Он сформулировал два основных положения, на которых основывается это понятие: первое – принцип благотворительности, второе – принцип служения. За

Карнеги последовали другие богатейшие семьи США – Рокфеллеры, Форды, Рейнольдсы, Маккормики; к 1940 г. 12 предпринимательских династий создали собственные благотворительные фонды. Так, нефтепромышленник Джон Д. Рокфеллер вложил в основанный им благотворительный фонд 550 млн долл. собственных средств (более 75 млрд долл. в пересчете на наши дни) [11].

Своим меценатством были известны многие российские дворянские фамилии – Шереметьевы, Барятинские, Юсуповы, Мещерские, Тенишевы, а также семьи купцов и фабрикантов – Алексеевы, Бахрушины, Морозовы, Рукавишниковы, Третьяковы, Солдатенковы, Солодовниковы и др. Они были попечителями не только театров и картинных галерей, но и детских домов, приютов, больниц.

Хотя идеи аскезы в предпринимательстве, особенно связанные с религиозными убеждениями протестантского толка, существовали со времен Реформации, впервые тема социальной ответственности бизнеса была переведена в практическую плоскость лишь в начале XX в. в США. В феврале 1905 г. адвокат Пол Харрис и несколько его друзей основали движение «Rotary». Харрис хотел воссоздать в большем масштабе дух дружбы и сотрудничества между деловыми людьми, который ощущался в небольшом городке, где он вырос. Главная идея Ротари-клуба заключалась в том, что материально преуспевающие люди должны вносить свою лепту в изменения к лучшему в профессиональной сфере и в обществе.

В настоящее время Ротари – это всемирная организация представителей делового мира и интеллигенции, верящих в важность оказания гуманитарных услуг, поддержания высокого этического уровня в любых видах профессиональной деятельности, оказывающих помощь в обеспечении мира во всем мире и укреплении взаимопонимания между народами. Девиз организации – «Служение обществу превыше личных интересов»; она реализует два основных типа программ: гуманитарные и образовательные [8].

Вместе с тем, не следует преувеличивать масштаб деятельности отдельных предпринимателей, сочувствующих общественному прогрессу. Большая их часть вполне равнодушно относилась к проблемам основной массы людей, а также к бездомным, нищим, убогим.

Победа Великой Октябрьской социалистической революции в России в 1917 г., а также успехи в области социалистического строительства в условиях экономической изоляции со стороны стран Запада не могли не оказать существенного влияния на социальное и политическое развитие передовых стран. В результате успешной реализа-

ции плана электрификации всей России (ГОЭЛРО), индустриализации и коллективизации в ходе первых пятилеток в СССР была создана материально-техническая база, благодаря которой страна сумела противостоять фашистской агрессии. Впоследствии СССР на протяжении десятилетий успешно противостоял странам Запада в послевоенной «холодной войне», с сопутствующей ей гонкой вооружений и соперничеством в космосе.

В СССР идеи эгалитаризма воплощались не в теории, а на практике. После смерти Ленина в 1924 г. миллионы выходцев из рабочих и крестьян откликнулись на призыв Сталина вступать в партию большевиков. Тысячи из них стали руководителями строившихся заводов и фабрик, колхозов и совхозов. Еще более показателен пример с женским избирательным правом. Так, женщины России получили право голоса в 1917 г., тогда как в международном праве оно было закреплено лишь в 1948 г., когда страны Организации американских государств приняли Межамериканскую конвенцию о закреплении политических прав женщин, а ООН – Всеобщую декларацию прав человека. Вместе с тем женщины Франции стали полноправными участниками выборов только в 1945 г., а женщины Швейцарии – лишь в 1971 г. В Лихтенштейне, являющемся конституционной монархией, женское избирательное право было введено только в 1984 г. [3].

На фоне успехов социалистического строительства в СССР в конце 1929 г. в США началась Великая депрессия, которая продолжалась вплоть до вступления во Вторую мировую войну. Началось повсеместное сокращение производства, одновременно резко увеличивалась безработица, с 3% в 1929 г. она поднялась до 25% в 1933 г. Сельские районы Великих равнин поразила засуха.

Из США кризис распространился на весь остальной капиталистический мир. Промышленное производство сократилось в США на 46%, в Великобритании – на 24%, в Германии – на 41%, во Франции – на 32%. Курсы акций промышленных компаний упали в США на 87%, в Великобритании – на 48%, в Германии – на 64%, во Франции – на 60%. Колоссальных размеров достигла безработица. По официальным данным, в 1933 г. в 32 капиталистических странах насчитывалось 30 млн безработных, в том числе в США – 14 млн. Эти обстоятельства требовали государственного вмешательства в экономику, использования методов государственного воздействия на стихийные процессы в капиталистическом хозяйстве с целью избежать потрясений, что ускорило перерастание монополистического капитализма в государственно-монополистический капитализм.

Республиканцы в США оказались неспособны справиться с нахлынувшим кризисом, и в 1933 г. к власти пришел демократ Франклин Рузвельт. Успех «Нового курса» Рузвельта был таким ошеломляющим, что он стал единственным президентом в истории США, которого переизбирали четыре раза подряд. Рузвельт оставался у власти до самой своей смерти в 1945 г. Хотя многие меры его администрации были впоследствии признаны спорными, целый ряд нововведений этого периода, таких как создание Федеральной корпорации по страхованию вкладов и Комиссии по ценным бумагам и биржам, разработка программ социального страхования действуют в США до сих пор. Наиболее успешной инициативой президента Рузвельта считается действенная помощь безработным, которых по заказу федерального правительства привлекали к работе в Гражданском корпусе охраны окружающей среды и ряде других правительственных служб.

Несмотря на все усилия администрации Рузвельта, Америке удалось выйти из Великой депрессии только с началом Второй мировой войны. Администрация начала финансирование военных заказов, в то время как производство продукции гражданского назначения резко сократилось, а ее потребление стало квотированным. Это позволило экономике справиться с трудностями. С 1939 по 1944 г. производство выросло почти в 2 раза. Безработица упала с 14% в 1940 г. до менее 2% в 1943 г., несмотря на то что трудовые ресурсы выросли на 10 млн человек [4].

Послевоенный период 1950–1960-х гг. был периодом экономического роста и процветания в странах Западной Европы и США. Прирост продукции промышленного производства составлял в среднем 5–6% в год. Восстановление промышленности велось на основе новых машин и технологий. В эти годы началась научно-техническая революция, основным направлением которой стала автоматизация производства. Тяжелый ручной труд все больше заменялся автоматикой. Повышалась квалификация рабочих, управлявших автоматическими линиями и системами, росла их зарплата.

В результате сложилось так называемое «общество потребления», характеризующееся массовым потреблением материальных благ и услуг и формированием соответствующей системы ценностных ориентаций и установок.

Пришедший в 1963 г. к власти в США президент Линдон Джонсон провозгласил политику «Великого общества», которая включала серьезные меры по уменьшению социального неравенства. На протяжении 1960-х гг. было начато осуществление целого ряда дорогостоящих социальных программ.

Высокий уровень благосостояния способствовал формированию консьюмеризма и наступлению постиндустриальной эпохи. Крупный бизнес стал объектом критики со стороны общества потребителей, начал подвергаться все большим ограничениям со стороны государства. Идея социальной ответственности бизнеса прочно утвердилась в общественном сознании. В свою очередь, возникновение спроса на услуги социального характера открыло новые перспективы и для развития бизнеса.

С момента перехода капитализма в государственно-монополистическую фазу развитие идей социальной ответственности бизнеса продолжалось по двум направлениям. С одной стороны, оставалась популярной концепция социального государства, которая в дальнейшем трансформировалась в кейнсианскую модель социального государства и государства всеобщего благоденствия, расцвет которого пришелся на 1960-е гг. С другой стороны, представление о социальной ответственности предпринимателя перед обществом было важным элементом тейлоризма, фордизма и последующих теорий научного управления. Оба этих направления стали источниками не только теоретических, но также социально-политических и социально-экономических предпосылок современной концепции социально-ответственного бизнеса.

Изменились и представления о социальной роли предпринимательства. В 1953 г. Ховард Боуэн опубликовал монографию под названием «Социальная ответственность бизнесмена», в которой определил принципиальные подходы к корпоративной социальной ответственности. Боуэн сформулировал проблему, заключающуюся в том, что бизнес – это часть общества, перед которым он несет ответственность [12].

Концепция социальной ответственности предпринимательства окончательно сформировалась в конце 1970-х – начале 1980-х гг. с переходом капитализма в постиндустриальную стадию. Ее широкому распространению способствовала крупномасштабная реструктуризация компаний, сопряженная с потерей рабочих мест и усложнением условий труда.

На основе идеи социальной ответственности бизнеса государство стало усиливать регулирование рынка, устанавливая более жесткие стандарты в сфере трудового законодательства и охраны окружающей среды. Усилилось давление на бизнес и со стороны профсоюзов. В то же время многие крупные предприниматели поддержали идею социальной ответственности, т.к. становилась очевидной зависимость объемов продаж фирмы от общественного мнения о ней.

В 1995 г. ведущие компании Евросоюза предложили инициативу «Corporate Social Responsibility – Europe», объединяющую сегодня око-

ло 50 крупных корпораций. В 1999 г. в Великобритании был разработан международный стандарт «Account Ability 1000», предназначенный для измерения результатов деятельности компаний с этических позиций, т.е. для проведения своеобразного социального аудита.

В 2000 г. ООН утвердила «Глобальный договор», который «является добровольным соглашением ООН с представителями бизнеса о социальной корпоративной ответственности». Сегодня сеть «Глобального договора» охватывает более чем 4700 компаний из 120 стран мира; к нему присоединились и 11 компаний из Казахстана. Вступая в «Глобальный договор», они взяли на себя обязательство соблюдать 10 принципов корпоративной ответственности, касающихся соблюдения прав человека, охраны труда, защиты окружающей среды, борьбы с коррупцией [2].

В настоящее время нередко транснациональные корпорации превосходят по капитализации многие государства. Не случайно одной из основных тенденций современного общества (во всяком случае, с начала 1990-х гг.) стал переход ряда функций, традиционно реализуемых социальным государством, к крупному бизнесу. В итоге концепция социально ответственного бизнеса оказалась выгодной и государству, и гражданскому обществу, и самим предпринимателям. Возросшие ожидания общества по отношению к собственникам, менеджменту, производственным структурам были признаны справедливыми со стороны предпринимателей, которые стали стремиться соответствовать им в своей деятельности. В силу ряда объективных факторов социальная ответственность стала одним из важных слагаемых конкурентоспособности компании.

Из всего многообразия современных подходов к пониманию социальной ответственности бизнеса можно выделить три основных.

Первая, наиболее традиционная, – это концепция «корпоративного эгоизма». Она предполагает, что единственная реальная ответственность бизнесмена – увеличение прибыли для своих акционеров в рамках действующего законодательства. Так, Милтон Фридман писал: «Существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры, то есть в открытой свободной конкуренции без обмана и мошенничества» [13].

Вторая точка зрения прямо противоположна первой и основана на мнении, что «корпорации обязаны вносить значительный вклад в улучшение качества жизни».

Третья концепция отражает позицию «разумного эгоизма». Она исходит из тезиса, что социально ответственный бизнес – это просто «хороший бизнес», поскольку стремится к максимальной прибыли в



долгосрочной перспективе. Тратя деньги на социальные программы, корпорация сокращает текущую прибыль, но создает благоприятное социальное окружение и, следовательно, обеспечивает себе стабильную прибыль в дальнейшем. Социально ответственное поведение – это возможность для корпорации реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости.

Таким образом, в развитых странах идея социально ответственного бизнеса прочно укоренилась в общественном сознании. На протяжении ряда десятилетий накапливались и развивались технологии, обеспечивающие успешную реализацию социально ориентированных проектов и программ, вырабатывались стандарты и критерии оценки, возникали различные формы институционализации соответствующих социальных практик, появились формы нефинансовой отчетности.

В Казахстане первые ростки современного предпринимательства возникли в конце 1980-х гг., когда в процессе перестройки появились новые кооперативы, стали развиваться коммерческие центры при комитетах комсомола. Первые коммерческие предприятия боролись в первую очередь за собственное выживание и не имели почти никаких представлений о социальной ответственности. Тем не менее даже представители малого бизнеса уже занимались благотворительностью. Это были преимущественно разовые акции, а выбор объекта, которому оказывалась помощь, соответствовал личным предпочтениям собственника. Связано это было с тем, что для малого и среднего бизнеса в Казахстане средства собственника и средства компании, как правило, не были разделены. Первоначально благотворительность больше напоминала раздачу милостыни (подарки на 8 Марта или 9 Мая в основном представляли собой продуктовые наборы), и поэтому ее сложно рассматривать даже как примитивную форму социальной ответственности.

Большую роль в укреплении традиций благотворительности оказали местные власти. По просьбам акиматов региональный бизнес выделял некоторые средства для поддержания социальных объектов или программ, на которые не хватало государственного финансирования. Как правило, предприниматели шли навстречу властям, стараясь не вступать в конфликт. Положительный имидж в глазах граждан и региональной элиты мало интересовал предпринимателей, главным мотивом было получение льгот и привилегий со стороны местной власти.

Предприниматели Казахстана проявили себя еще в одном аспекте благотворительности, принявшем широкий размах – строительстве мечетей. Естественно, такого рода действия трудно связать с понятием социальной ответственности. Многие бизнесмены строили их в

местах, где они родились, даже не учитывая реальной потребности в них. На момент обретения независимости в стране функционировало 68 мечетей, а сейчас в Казахстане их уже 2320, а также около 1 тыс. других культовых сооружений. Только в Алматы за рассматриваемый период количество мечетей увеличилось с 2 до 31. Даже в Узбекистане, где численность населения составляет 29 млн человек (в Казахстане – 17 млн), их меньше. В итоге правительство Республики Казахстан было вынуждено принять специальное постановление, регулирующее процесс строительства мечетей [5].

Еще в советские времена содержание объектов социальной инфраструктуры часто закреплялось за крупными градообразующими предприятиями. Например, трамвайное депо и гостиницу в городе Темиртау содержал Карметкомбинат. Приватизация крупных казахстанских предприятий по индивидуальным проектам в конце 1990-х гг. шла по схеме, когда все социальные объекты передавались на баланс местных акиматов. Но у последних, как правило, не хватало бюджетных средств на их содержание. В результате крупные предприятия были вынуждены поддерживать социальную инфраструктуру в виде благотворительности. Сейчас даже футбольные и другие спортивные команды в республике содержатся в основном за счет благотворителей и спонсоров, зачастую в полупринудительном порядке.

Только на рубеже XXI в. у предпринимателей Казахстана начало формироваться представление о социальной ответственности бизнеса. Определенное развитие получили различные социальные программы и проекты. Например, в 2000 г. была учреждена премия «Тарлан», которая была объявлена независимой, общественной, ежегодной, именной премией за выдающиеся достижения в гуманитарных областях человеческой деятельности, которые плодотворно влияют на общий ход развития отечественной и мировой культуры. Учредил ее «Клуб меценатов Казахстана», в который первоначально входили семь человек: Нуржан Субханбердин (глава «Казкоммерцбанка»), Абилямажин Гилимов (глава «Нурбанка»), Александр Криничанский («Эйр Казахстан групп»), Маргулан Сейсембаев («Сеймар»), Раимбек Баталов («Раимбек»), Нурлан Смагулов («Астана-Моторс») и Булат Абилов (председатель клуба, в то время депутат национального парламента). Позже Криничанского и Гилимова заменили Еркин Калиев и Кайрат Сатылганов. Премия присуждалась в семи номинациях: литература, наука, кинематограф и др., ее общий призовой фонд составлял около 120 тыс. долл. К сожалению, она просуществовала только до 2007 г., и о деятельности «Клуба меценатов» с тех пор ничего не слышно.

Пока в Казахстане не была достигнута определенная политическая и экономическая стабильность, большинство компаний никак не связывало свою деятельность со стандартами социальной ответственности. Само это понятие стало приобретать популярность среди казахстанских бизнесменов в начале 2000-х гг., когда цены на нефть и другие сырьевые экспортные товары на мировых рынках находились на высоком уровне, а отечественные банки стали активно брать кредиты на Западе. Начался бум жилищного строительства и ипотечного кредитования. Темпы экономического роста в стране были высокими, что позволило ведущим казахстанским компаниям значительно укрепить свои позиции.

Локомотивами развития социально ответственного бизнеса в Казахстане стали корпорации сырьевого сектора, национальные и квазигосударственные компании, ведущие банки. Во многом это было связано с их выходом на международные финансовые рынки, в том числе с публичным размещением акций на Лондонской бирже, где вопросам социальной ответственности бизнеса уделяется пристальное внимание. Для успешного сотрудничества с западными партнерами казахстанские предприниматели были вынуждены принять «правила игры» международного бизнеса.

В крупных компаниях появились должности директоров по социальным программам и корпоративной ответственности, были сформированы отделы социального развития, организованы отдельные благотворительные фонды. Они стали активнее строить жилье для своих работников, особенно в Астане, выделять гранты студентам, молодым ученым и даже отдельным вузам на разработки, связанные с профильной деятельностью предприятия. На сегодняшний день такие компании являются лидерами по количеству реализуемых социальных программ и проектов. В основном их социальная политика заключается в традиционной благотворительности, но уже имеются и стратегически выстроенные социальные проекты. Они связаны с инвестициями в интеллектуальный капитал регионов и страны в целом, комплексными программами развития регионов, программами поддержки спорта (в том числе большого футбола) и т.п.

Особо следует отметить, что признанию принципов социальной ответственности способствовали финансовая стабильность и перспективность казахстанских компаний, поскольку социальная ответственность продолжала рассматриваться ими как дополнительная статья расходов, а не как стратегическое направление развития бизнеса.

В казахстанской практике встречаются случаи, когда участие в реализации социальных программ было связано лишь с необходимостью

улучшения имиджа фирмы в глазах общественности. При этом нередко репутация компании раньше была абсолютно ущербной из-за несправедливого отношения к партнерам по бизнесу, невнимания к основным потребителям, нарушений гражданского и экологического законодательства или даже связей с криминалом. Общепринятые в развитых странах постулаты о том, что современный бизнес должен быть социально ответственным, и что такая политика есть определенная форма инвестиций в будущее, пока слабо мотивируют отечественного предпринимателя. Доказательством может служить тот факт, что с началом очередного глобального экономического кризиса большинство казахстанских компаний свернули свои социальные программы, вернувшись к «остаточному» принципу их финансирования.

Тем не менее наиболее крупные и стабильные компании продолжают развивать идеи социальной ответственности, руководствуясь прежде всего общемировыми тенденциями становления социально ориентированного бизнеса. Так, с каждым годом все большее число отечественных предприятий стремится получить премию Президента Казахстана «Парыз» в области социальной ответственности предпринимательства, учрежденную в 2008 г. Эта премия ежегодно вручается предприятиям и организациям за добровольный вклад в социальное, экономическое и экологическое развитие общества. Сегодня обладание премией – это не только престиж, но и прежде всего индикатор роли компании в жизни государства.

Серьезные результаты в сфере социальной ответственности бизнеса, связанной с трудовыми отношениями, были достигнуты благодаря Генеральному соглашению между правительством Республики Казахстан и республиканскими объединениями работников и работодателями на 2012–2014 гг. На его основе подписано 22 отраслевых и более 200 региональных соглашений. В рамках акции «Заклучите коллективный договор» на 1 декабря 2013 г. уже действовало более 58 тыс. коллективных договоров, охвачено около 88% крупных и средних предприятий страны [7].

В октябре 2013 г. в Казахстане впервые прошла Неделя корпоративной социальной ответственности, которая собрала лидеров казахстанского бизнеса – представителей ведущих компаний, которые стремятся строить социально ответственный бизнес и работают над формированием конструктивного диалога и взаимодействия между бизнесом, обществом и властью.

В июне 2014 г. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан совместно с фондом «Евразия – Центральная

Азия» разработала и представила проект национальной концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса в Казахстане. Цель проекта заключается в разработке единого подхода в данной области, основанного на углублении партнерства государства, крупного бизнеса и гражданского сектора. Принять концепцию планируется до конца 2014 г. [1].

По международным меркам вовлеченность малого и среднего бизнеса Казахстана в политику корпоративной социальной ответственности незначительна. На сегодняшний день основная задача для этого сектора экономики заключается в росте и укреплении, создании рабочих мест, соблюдении требований налогового и трудового законодательства. Здесь не ставятся конкретные задачи в рамках социальной деятельности, а приветствуются любые добровольные попытки внедрения принципов корпоративной социальной ответственности хотя бы по одному из следующих направлений:

- ◆ трудовые отношения;
- ◆ взаимоотношения с потребителями;
- ◆ охрана окружающей среды;
- ◆ участие в жизни общества и благотворительности;
- ◆ ответственные взаимоотношения с партнерами.

Социальная ответственность по-настоящему проявляется в неравнодушии к тому, как обстоят дела в обществе, в котором предприниматели – лишь одна из социальных групп, хотя и чрезвычайно важная.

Частное предпринимательство и глобализация рынков – не только движущие силы экономического развития, обеспечивающие выгодные инвестиции и новые рабочие места; они в то же время способствуют поляризации общества и возникновению существенных диспропорций в доходах. Общество разделилось, с одной стороны, на элиту – собственников и менеджмент крупных корпораций, с другой – на все остальное население. В таких условиях принцип социального партнерства становится особенно актуальным. Не случайно во всех развитых странах основную долю в социальной структуре общества занимает средний класс. Здесь пристально следят за тем, чтобы разрыв между самыми бедными и самыми богатыми не превышал порога, за чертой которого могут начаться социальные потрясения.

К сожалению, в Казахстане, по мнению академика А.К.Кошанова, общественное расслоение достигло опасных размеров. «По данным на 2010 г., децильный коэффициент дифференциации превышает чрезвычайные пределы – 29 раз против 13,9 раза в 2000 г. и 8 раз в 1992 г. Для сравнения: в Дании – 4,6, Швеции – 4,7, Финляндии – 5,7, Франции –

6,2, Англии – 8,2, США – 8,9 раза. Резкая дифференциация социальной структуры населения в Казахстане наглядна по структуре банковских депозитов: 50% всех депозитов приходится на 0,1% вкладов. А сбережения имеют только 17% казахстанских семей, причем на самые неотложные нужды и обстоятельства. Размеры и источники богатства имущих слоев оказались результатом внеэкономического доступа к рентным и монопольным доходам, а не борьбы за низкую себестоимость продукции и высокого ее качества» [6].

Низкие доходы населения при высоких темпах экономического роста – участь тех стран, в которых ставка была сделана на развитие сырьевых отраслей. Инфляция, девальвация тенге, рост тарифов на коммунальные услуги, низкий уровень заработной платы в отдельных отраслях и на отдельных предприятиях, неадекватный размер пенсий и социальных пособий ложатся тяжким бременем на основную часть населения республики.

Новый всплеск интереса к теме социальной ответственности предпринимательства вызвали последние выступления Президента Казахстана о необходимости построения наукоемкой экономики, ускоренного внедрения инноваций, сохранения экологического равновесия в природе, внедрения принципов «зеленой экономики», экономного использования источников сырья и энергоресурсов.

Все это является важной формой социальной ответственности предпринимателей перед казахстанским обществом. Ибо предприниматели, по убеждению Йозефа Шумпеттера, по своей природе являются инноваторами. Именно предприниматели призваны формировать наукоемкую открытую рыночную экономику на основе принципов меритократии, партнерства и прагматизма, верховенства права, инклюзивности, подверженности постоянным структурным изменениям на основе инноваций.

Новая социально-экономическая политики будет иметь два главных приоритета: формирование современного человеческого капитала на основе всестороннего развития способностей каждого члена общества и совершенствование институтов, стимулирующих рост и развитие бизнеса, предпринимательских инициатив, внедрения продуктовых и процессных инноваций.

В национальной концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса в Казахстане, наряду с углублением партнерства государства, крупного бизнеса и гражданского сектора, непременно должны быть учтены и другие актуальные проблемы. Речь идет о сглаживании резкой социальной дифференциации в стране, создании инфраструкту-

ры для ускоренного внедрения инноваций, сохранении экологического равновесия, внедрении принципов «зеленой» экономики, популяризации опыта крупных успешных предпринимателей, экономном использовании источников сырья и энергоресурсов, реинвестировании капиталов, ранее выведенных за границу, в экономическую модернизацию страны, о борьбе с теневой экономикой и коррупцией, об этическом и нравственном воспитании предпринимателей.

Таковы, на наш взгляд, главные условия развития социальной ответственности бизнеса в современном Казахстане.

### Литература

1. В Национальной палате предпринимателей прошло заседание Комитета социальной сферы и социального партнерства. [www.palata.kz/ru/news/6396](http://www.palata.kz/ru/news/6396).
2. Глобальный договор ООН. [www.unglobalcompact.org/Languages/Russian/index.html](http://www.unglobalcompact.org/Languages/Russian/index.html).
3. Женское избирательное право. [www.ru.wikipedia.org/wiki/Женское\\_избирательное\\_право](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Женское_избирательное_право).
4. История США. [www.ru.wikipedia.org/wiki/История\\_США](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/История_США).
5. Казахстан занимает первое место в Центральной Азии по количеству мечетей. [www.titus.kz/?previd=38089](http://www.titus.kz/?previd=38089).
6. Кошанов А.К. Индустриально-инновационные вызовы глобализации и факторы создания высокотехнологичной конкурентоспособной национальной экономики. Астана: Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, 2013. [www.repository.enu.kz/handle/123456789/5355](http://www.repository.enu.kz/handle/123456789/5355).
7. Парыз-2013: VI церемония вручения премий по социальной ответственности бизнеса. [www.almaty.enbek.gov.kz/node/299461](http://www.almaty.enbek.gov.kz/node/299461).
8. Ротари Интернешнл. [www.ru.wikipedia.org/wiki/Ротари\\_Интернешнл](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Ротари_Интернешнл).
9. Социальное государство. [www.ru.wikipedia.org/wiki/Социальное\\_государство](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Социальное_государство).
10. Dunning T.J. Trade's Unions and Strikes: their Philosophy and Intention. L., 1860. (цит. по Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 23. С. 770).
11. Giving it Away, Then and Now. [www.nytimes.com/2006/07/02/business/yourmoney/02view.html](http://www.nytimes.com/2006/07/02/business/yourmoney/02view.html).
12. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman. N.Y.: Harper& Row, 1953. P. 122.

13. *Friedman M.* The social responsibilities of business is to increase its profit // New York Times Magazine. 1970. Vol. 13. P. 122–126.

---

### **To the question of the concept of corporate social responsibility of business in Kazakhstan**

**Sansyzbaeva Galiya** – Doctor of Economic Sciences, Professor of al-Farabi Kazakh National University

**Sansyzbaev Serik** – Doctor of Economic Sciences, Professor of «Turan» University

**Shayakhmetova Kulsaria** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Department «Finance and accounting» of the Kazakh Academy of Labour and Social Relations.

**Sadykova Zhanar** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Dean of the Economic faculty of the Kazakh Academy of Labour and Social Relations

**Tursumbaeva Madina** – Candidate of Economic Sciences, Professor of K.I.Satpaev Kazakh National Technical University

The authors describe process of the formation of ideas about the social responsibility of business in historical perspective and show the importance of this issue in modern society and its peculiarities in the context of globalization. Development of the national concept of social responsibility of business taking into account other relevant issues is important for the development of Kazakhstan's economy.

*Key words:* corporate responsibility, equity, social insurance, social responsibility, multinational corporations, innovation

*Address for correspondence:* [www.kaz\\_atso@mail.ru](mailto:www.kaz_atso@mail.ru)

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 47–63.

---



---

## Государственно-частное партнерство в Казахстане как инструмент развития инвестиционной деятельности

---

**П.Б. Исахова**

Рассматриваются вопросы организации государственно-частного партнерства в Казахстане как инструмента взаимодействия государства и бизнеса. Особое внимание уделяется концессионным механизмам реализации инвестиционных проектов в республике.

*Ключевые слова:* государственно-частное партнерство, концессия, концессионные соглашения, проектное финансирование, контракт на управление

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 64–67.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) является признанным во всем мире инструментом взаимодействия бизнеса и государства. Его правовую основу в Казахстане образуют следующие нормативно-правовые акты: Конституция Республики Казахстан, закон Республики Казахстан «О концессиях», постановления Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил предоставления, рассмотрения и отбора предложений по объектам, возможным к передаче в концессию, и проведения конкурса по передаче объектов в концессию», «Об утверждении Методики оценки стоимости государственной поддержки концессионера», «Об утверждении Программы по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011–2015 гг.» и др. [1]. Ряд вопросов, касающихся сотрудничества государства и бизнеса, рассмотрены в земельном, налоговом и бюджетном законодательстве страны.

В настоящее время сформирована законодательная и институциональная основа для развития ГЧП, создана специализированная организация «Казахстанский центр государственно-частного партнерства». Основная цель ее деятельности – содействие методологическому и методическому обеспечению реализации концессионных проектов.

Первые концессионные соглашения были подписаны в республике по следующим проектам:

---

**Исахова Парида Бакировна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Финансы» Алматы менеджмент университета  
*Адрес для корреспонденции:* isakova-777@mail.ru.

- ♦ «Строительство и эксплуатация железнодорожной линии «Станция Шар – Усть-Каменогорск» (июль 2005 г.);
- ♦ «Строительство межрегиональной линии электропередач «Северный Казахстан – Актюбинская область» (декабрь 2005 г.).

На сегодняшний день в законодательстве Казахстана предусмотрены следующие формы ГЧП:

- ♦ контракт на управление и содержание – может быть реализован в рамках действующего законодательства по вопросам государственных закупок (при условии соблюдения основных принципов ГЧП);
- ♦ контракт на эксплуатацию и содержание – контракт, по которому частная компания принимает на себя обязательство по управлению проектом и финансированию капитальных затрат;
- ♦ концессия – специальное законодательство по реализации концессионных проектов.

Мировой экономический кризис 2007 г. скорректировал планы развития ГЧП в Казахстане (как, впрочем, и в других странах). Международные инвесторы стали более осторожно подходить к выбору проектов с учетом страновых рисков и законодательной основы инвестирования.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О концессиях», принятым в 2006 г. [2], в Казахстане применяется только концессия по механизму «ВТО — строительство, передача, эксплуатация». Другие модели, применяемые в международной практике и позволяющие шире привлекать частный сектор в проекты ГЧП, в казахстанском законодательстве не предусмотрены.

Несмотря на наличие опыта реализации концессионных проектов, одной из основных проблем, препятствующих развитию ГЧП в Казахстане, является недостаток квалифицированных кадров. Кроме того, законодательство республики не позволяет реализовать в полной мере используемые во всем мире концессионные модели. Это затрудняет привлечение инвестиций в социальную сферу, ЖКХ и другие секторы экономики.

Длительность и сложность процедур планирования и подготовки проектов ГЧП делают их непривлекательными как для инвесторов, так и для государственных органов, особенно на региональном уровне.

Принятие закона о проектном финансировании в Казахстане обеспечивает защиту прав кредиторов и позволяет получать займы под будущие денежные потоки по проекту (в отличие от традиционного подхода, когда для этого требовались твердые залоги или гарантии).

В целях расширения круга участников предлагается снизить размер участия инвесторов в проектах ГЧП с 20% до 10% их стоимости. Чтобы обеспечить стабильность в области тарифов естественных монополий, предполагается закрепить порядок их формирования в контрактах, что повысит финансовую устойчивость долгосрочных проектов.

Для сопровождения крупных и капиталоемких инфраструктурных проектов ГЧП предполагается привлекать международные финансовые организации. В региональных проектах планируется шире использовать потенциал отечественных инвесторов. В связи с этим будут разработаны стандартизированные концессионные модели для соответствующих отраслей, типовые контракты и финансово-экономические модели, а также «дорожные карты» для потенциальных инвесторов и государственных организаций.

Передача в управление объектов, находящихся в государственной собственности, производится по контрактам на управление «ВОО – строительство, владение, управление» (так называемый «гринфилд» – Greenfield project). Согласно такому контракту, концессионер строит объект и управляет им на правах владения и пользования, причем концессионный срок не фиксируется. При этом предусматривается введение нового финансового механизма – «вознаграждения за управление объектом концессии». Это позволит привлечь частные инвестиции в реконструкцию уже существующих, но физически изношенных объектов и повысить эффективность управления ими [3].

Для сложных проектов отбор инвестора предлагается проводить по принципу предварительной квалификации (основанной на опыте компании) и процедуры двухэтапного конкурса. При этом на первом этапе отбирают лучшие проектные решения с проведением государственной экспертизы, на втором – лучшее финансовое решение. В этом случае не требуются разработка технико-экономического обоснования проектов государственными органами и проведение необходимых экспертиз.

Благодаря этим мерам участие в проектах ГЧП станет для отечественных инвесторов альтернативой ежегодным государственным закупкам, обеспечивая долгосрочное развитие их бизнеса, а для государства – развитие сектора услуг.

Необходимо дальнейшее совершенствование методологии подготовки и экспертизы концессионных проектов в республике; следует также изучить перспективы применения иных форм ГЧП, помимо концессионных.

---

## Литература

1. Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011–2015 гг.: утв. постановлением Правительства Республики Казахстан № 731 (2011 г.).
2. О концессиях: Закон Республики Казахстан от 7 июля 2006 г.
3. Кусаинов М.А. ГЧП в Казахстане: состояние, проблемы, перспективы // Материалы круглого стола «Развитие государственно-частного партнерства в условиях реализации индустриально-инновационной политики» (23 ноября 2010 г.).

---

### **Public-Private Partnership in Kazakhstan as a tool for development of investment activity**

**Isakhova Parida** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Department “Finance” Almaty Management University

The arrangement of the public-private partnership in Kazakhstan is a tool of interaction between government and business. Special attention is paid to service concession arrangements the implementation of investment projects in the Kazakhstan.

*Key words:* public-private partnership, concession, concession agreements, project financing, contract management

*Address for correspondence:* isakova-777@mail.ru.

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 64–67.

---

## **НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОБРАЗОВАНИЮ В УСЛОВИЯХ КАРДИНАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН И ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ**

### **Мониторинг эффективности образовательных организаций России**

**М.А.Винокуров**

В статье рассматривается опыт проведенного за последние 2 года в России мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования как ключевого направления его непрерывного реформирования. Главное внимание уделено анализу достоинств и недостатков этого мониторинга.

*Ключевые слова:* мониторинг, эффективность, трудоустройство, квалификация кадров, книгообеспечение библиотек, вузовская собственность, фондовооруженность, НИОКР

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 68–73.

В России идет непрерывное совершенствование высшего образования. Это многоплановый процесс. Но хотелось бы остановиться на одном из ключевых направлений реформы – мониторинге эффективности образовательных организаций высшего образования. Мониторинг проводился дважды за два последних года по 5–6 ключевым показателям деятельности вузов. При этом успешным считается учебное учреждение, преодолевшее пороговые значения как минимум по 50% показателей.

Вот такая, в общем-то, всем понятная и довольно несложная система оценки, вроде бы отражающая все виды деятельности вуза: учебную, научную, инфраструктурную. Однако, если внимательно посмотреть на критерии оценок и их пороговые значения, возникает много вопросов и по структуре показателей, и по их качеству, и по пороговым значениям.

Чем же не устраивает высшие учебные заведения система мониторинга в 2013 г.? Давайте проанализируем по порядку.

Первый блок – учебная деятельность вузов – отражает 3 показателя.

Первый из них – средний балл ЕГЭ (пороговое значение 60 баллов). На мой взгляд, он не объективен и не отражает вузовскую жизнь.

---

**Винокуров Михаил Алексеевич** – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, научный руководитель Байкальского государственного университета экономики и права.

*Адрес для корреспонденции:* info@isea.ru.

Что значит 60 баллов ЕГЭ в среднем по России? В сельскохозяйственных вузах, в силу объективной российской действительности, он должен быть одним, а в юридических и экономических – совершенно другим, причем значительно больше. И дело не в вузе, а в профессии, которую там получают. Мало кто сегодня с большими баллами по ЕГЭ пойдет учиться на агронома или зоотехника. Действительность такова: полуумирающее село, мизерные зарплаты, отсутствие ясных перспектив, мало рабочих мест. Вот и объективно все сельхозинституты не выдерживают мониторинг по этому показателю, и не их здесь вина. То же самое в педагогических вузах – при низкой зарплате в регионах кто из «высокобалльников» пойдет в учителя?

А вот экономисты и юристы, так не любимые некоторыми чиновниками, имеют наибольший балл ЕГЭ, поскольку большинство выпускников трудоустраиваются. Подчеркиваем, речь идет о выпускниках специализированных экономико-правовых вузов.

Другая сторона вопроса – территориальная. Есть Магадан, Рязань, и есть Москва. Конечно, заманчивее столица. Там жизненный уровень выше, реально можно трудоустроиться после окончания вуза. Вот и получается, что все сильные абитуриенты сначала подают документы в столичные вузы, а потом – в местные. И тут дело совсем не в качестве вуза, а в развитости территории.

На наш взгляд, действительно нужный и реальный показатель, объективно отражающий потенциал вуза, – международная деятельность. Иностранному студенту, да еще за свои деньги, в случайный или слабый вуз не пойдет. В мировых рейтингах вузов этот показатель в числе основных. По негласному правилу в высокорейтинговом университете студенты-иностранцы составляют 10% учащихся и более. По мониторингу 2013 г. пороговое значение этого показателя – не менее 1% студентов-иностранцев от общей численности студентов (приведенного контингента), а в Москве и Санкт-Петербурге – не менее 3%. Считаем целесообразным этот показатель ужесточить и в перспективе довести его по регионам до 1,5–2%. Вузы надо заставить активно работать с абитуриентами-иностранцами: вести рекламу, обосновывать выгодность учебы. И все это реально. Но для этого, конечно, надо строить сеть комфортабельных общежитий, открывать подготовительные отделения по изучению русского языка, решить в правительстве вопросы упрощения получения виз для иностранных студентов.

Показатель «трудоустройство» введен в мониторинг в этом году. Мы считаем, что он малоэффективен, методы его подсчета несовершенны. Я сам – ректор университета – по образованию экономист и

занимаюсь вопросами организации труда. Классическая схема трудоустройства, которую мы предлагаем студентам, это выбор конкретного рабочего места через рассылку своего резюме. Мы сами учим студентов: вы должны отправить 30–70 рассылок резюме в службу занятости, кадровые агентства, непосредственно в соответствующие службы предприятий и организаций. В итоге получите 2–8 предложений и выбирайте. Это и есть рынок труда.

По результатам мониторинга все наоборот: чем больше выпускников обратилось на биржу, тем неэффективнее вуз. Это антирыночно. Надо учитывать, что показатель трудоустройства сильно зависит от развитости региона, динамики его экономического роста. Чем более развит регион, тем больше рабочих мест, тем выше уровень трудоустройства выпускников вузов. И вуз тут находится в зависимости от территории.

Для того чтобы блок учебной деятельности был эффективным, мы предлагаем отказаться от показателей среднего балла ЕГЭ и трудоустройства, а вместо них ввести показатели квалификации профессорско-преподавательского состава (ППС) и книгообеспеченности библиотек.

Квалификацию кадров можно рассчитывать, исходя из доли лиц, имеющих ученые звания и степени, в общей численности ППС (в основу расчета берется штатная численность без совместителей). В мире при расчетах рейтингов университетов этот показатель также является одним из ключевых. Пороговое значение, исходя из общемировой практики, должно составлять не менее 60–65% ППС с учеными степенями. Этот показатель свидетельствует о наличии научных школ в вузе, условий для повышения квалификации кадров (аспирантура, защита диссертаций и т.д.), отражает политику университетов в области формирования, обучения и научной квалификации ППС.

Книгообеспеченность библиотек подтверждает качество осуществляемого учебного процесса, способность вуза формировать умение студентов добывать знания самостоятельно при помощи библиотеки, а теперь и Интернета. Зарубежные рейтинговые университеты имеют в своих библиотеках не менее одного миллиона книг и электронных изданий. Студент может получить любую книгу в библиотеке, а также в Интернете и работать с ней. Как бы ни развивались общество и вузы, библиотеки всегда будут оставаться основными носителями и хранителями знаний. Техническое состояние библиотек меняется, но их суть и содержание неизменны. У нас в последнее время часто звучит тезис, что Интернет все заменит и не надо тратить на библиотеки. Эта точка зрения, на наш взгляд, глубоко ошибочна. Пороговое значение этого показателя также можно рассчитать, не изобретая велосипед, а взяв за

основу мировые стандарты. 1 млн книг на 10 тыс. студентов приведенного контингента.

Мы убеждены, что введение предложенных показателей оценки учебной деятельности сделает более реальной общую картину мониторинга вузов, а также приблизит показатели оценки вузов России к общемировым.

Второй блок мониторинга – экономическая деятельность вузов. Это направление формируется двумя показателями:

- ◆ финансово-экономическая деятельность – пороговое значение 1,1 млн руб. дохода на одного научно-педагогического работника (НПР) в год из всех источников финансирования;
- ◆ инфраструктура – пороговое значение не менее 11 м<sup>2</sup> собственной (учебно-научной) площади на 1 студента (приведенного контингента).

На наш взгляд, оба этих показателя целесообразны, существенны и в целом отражают экономику вуза.

Но хотелось бы высказать некоторые предложения и на этот счет. Мы считаем, что показатель финансово-экономической деятельности надо дифференцировать по 3 группам вузов: гуманитарные (1,1 млн руб. на одного НПР), естественно-научные (1,34 млн руб. на одного НПР) и технические (1,79 млн руб. на одного НПР). Такая дифференциация, во-первых, поставит разнопрофильные вузы в равные условия зарабатывания денег (50% – бюджетные средства, 50% – внебюджетные), во-вторых, заставит инженерные вузы заниматься внедрением новых технологий, а не плодить у себя экономические и юридические специальности.

Мы также предлагаем несколько скорректировать показатель мониторинга «инфраструктуры». Дело в том, что коэффициенты по площадям разработаны еще в советское время. Но ситуация изменилась. Сейчас строится новых площадей в разы меньше. Кроме того, остро стоит вопрос о коммунальном обслуживании этих площадей. По сравнению с советским периодом эти затраты возросли колоссально. Вузам невыгодно иметь сейчас большие площади. Чем больше строим, тем больше загоняем себя в угол с точки зрения коммунальных расходов. А они растут в среднем на 15–18% в год.

Исходя из своей практики, мы считаем, что пороговое значение в квадратных метрах на одного студента, которое существует сейчас, надо уменьшить процентов на 40. Приведу пример. В нашем вузе студенты занимаются 6 дней в неделю и укладываются в 1,5 смены. Аудиторный фонд, компьютерные залы, лаборатории работают весь рабочий день, а не в одну смену. При этом мы имеем резервный аудиторный фонд,



кинотеатр, библиотечные залы, 16 кафе в корпусах и т.д. Весь учебный комплекс соединен переходами (в кампус). Для всего этого нам хватает 7 м<sup>2</sup> на одного студента, что резко снижает расходы на новое строительство и последующую эксплуатацию. Кстати, за 20 «перестроечных» лет мы построили, купили и реконструировали более 40 корпусов, не затратив на это ни копейки бюджетного финансирования. Все строительство и модернизация производились за счет собственных средств. Не надо было никому доказывать, что построить, как это сделать и, главное, где взять деньги, – все решали сами.

К сожалению, в России до сих пор нет понятия вузовской собственности. Очевидно, что если корпуса и оборудование приобретены или построены за внебюджетные средства, то это является одним из показателей высокоэффективной деятельности вуза. Но тогда и все, что заработано самим коллективом, целесообразно передать в собственность вуза.

Сейчас всем этим распоряжается государство, и не исключен вариант, что придут никому не известные «эффективные» менеджеры и «съедят» все, что построено на деньги, заработанные коллективом уже в наше рыночное время. Вывод напрашивается сам собой: вкладывать внебюджетные (собственные) деньги в корпуса и оборудование вузам сегодня невыгодно. Выход вроде бы предложен – автономные учреждения, но там назначается «эффективный» менеджер, практически без согласования с коллективом. Все хорошо помнят, что натворили с предприятиями такие назначенцы. Поэтому на практике мало кто из вузов пошел в автономное плавание.

Итак, в разделе об инфраструктуре мы предлагаем снизить пороговое значение по площадям на одного студента (приведенного контингента) на 40%, сделать его дифференцированным и установить по гуманитарным и естественно-научным специальностям – 6,5 м<sup>2</sup>, по инженерным – 8,1 м<sup>2</sup>.

Считаем также целесообразным дополнить блок экономической деятельности еще одним показателем – фондовооруженность. Он должен отражать в суммарном денежном выражении, сколько оборудования и технических средств приходится на одного студента (приведенного контингента). Этот показатель также надо сделать дифференцированным по трем вышеперечисленным группам вузов. У меня нет статистики по российским вузам, и я не готов сейчас предложить пороговые значения, но это легко могут сделать в аппарате Министерства образования и науки, где есть все соответствующие цифры для расчета.

Наконец, мы перешли к еще одному очень важному блоку – научно-исследовательская деятельность. Он представлен показателем объема

НАОКР в расчете на одного НО (с учетом совместителей). Пороговое значение – 50 тыс. руб. на человека. Это очень важный и нужный показатель, и он, кстати, не вызывает никаких сомнений и критики. Единственное, что его можно было бы дополнить монографическими работами, пересчитанными из печатных листов в денежное выражение. К примеру, если инженерные работы оцениваются в патентах, экономическом эффекте от них в тысячах рублей, то у гуманитариев это – книги. Предлагаю разработать методику и перевести в рубли труд по написанию научных работ. Тогда показатель по НАОКР будет универсальным, ну, и конечно, более эффективным.

В перспективе считаю целесообразным в число показателей, характеризующих научную деятельность вуза, ввести индексы цитирования. Этот показатель во всем мире определяет ценность научной школы. Многие российские вузы уже стали учитывать этот показатель, и уже в ближайшее время его можно внедрить.

Хотелось бы особо подчеркнуть, что выработка показателей эффективности работы российских вузов чрезвычайно важна для научно-педагогического сообщества. А их совершенствование даст больше стимулов к поступательному развитию российской высшей школы.

---

## **Monitoring the effectiveness of educational organizations of Russia**

**Vinokurov Mikhail** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Scientist of Russian Federation, Scientific Director of the Baikal State University of Economics and Law

The author discusses the results of monitoring the effectiveness of the educational organizations of higher education in Russia carried out over the last 2 years. The main attention is paid to the analysis of advantages and disadvantages of this monitoring.

*Key words:* monitoring, efficiency, employment, qualification of personnel, library, institutional ownership, research and development

*Address for correspondence:* info@isea.ru.

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 68–73.

---

---

## **Роль кафедры в повышении качества подготовки выпускников в высшем негосударственном образовательном учреждении**

---

**О.Е. Матюнина**

В представленной статье рассматриваются актуальные вопросы деятельности кафедры в повышении качества подготовки выпускников в высшем негосударственном образовательном учреждении. Кафедра в вузе, являясь основным звеном обеспечения качества образовательного процесса при подготовке выпускников, определяет совокупность планируемых и систематически проводимых мероприятий, необходимых для создания уверенности в том, что образовательные услуги, которые оказываются студентам в институте, удовлетворяют установленным требованиям и качественным характеристикам.

*Ключевые слова:* высшая школа, образовательная система, качество образования, образовательный процесс, образовательная траектория, государственный образовательный стандарт, навыки, теория, практика

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 74–78.

Создание нового, тем более негосударственного, высшего образовательного учреждения, несомненно, осуществляется в новой социально-экономической, политической и социокультурной среде. Пионеры негосударственных форм образования, испытывая огромные трудности правового, политического, экономического и морально-нравственного характера, настойчиво ищут пути для роста мастерства педагогических кадров, стремятся преодолеть господство уравнительного принципа как среди преподавателей, так и среди студентов, слабость материально-технической базы вузов [1].

Необходимым условием для реализации успешной учебной деятельности является ее развитая гибкая структура. Преподаватели Международного института экономики и права (НОУ МИЭП), наряду с традиционными методами передачи и проверки знаний, пользуются самыми современными педагогическими приемами, задействуют множество различных источников информации, пользуются средствами ее презентации, в том числе техническими. Гибкая структура учебной деятельности позволяет реализовать программу по внедрению экспе-

---

**Матюнина Ольга Евгеньевна** – кандидат технических наук, проректор по учебной и учебно-методической работе Международного института экономики и права.

*Адрес для корреспонденции:* matunina@miepvuz.ru.

риментальных учебных курсов, направленных на включение в творческую деятельность каждого студента института.

Курсы, разработанные высококвалифицированными специалистами из высшей школы, имеют положительные рецензии их научного и методического содержания.

Примером может служить методика преподавания социологии. Преодолевая явную теоретизированность изложения материала в учебнике, студенты знакомятся с современными прикладными исследованиями, анализируют и рецензируют статьи из журналов. Каждому студенту предлагается попробовать себя в учебных исследованиях социальных проблем.

Осуществляя идею непрерывности гуманитарного образования, курс “Политология” направлен на формирование и развитие творческих способностей студентов: воображения, фантазии, системного мышления, интеллектуальных и духовных качеств личности.

На наш взгляд, негосударственное образование имплицитно обладает большими возможностями для формирования и развития творческой личности. И именно в этом, нам представляется, и заключается или должно заключаться важнейшее нравственно-политическое и экономическое оправдание данного феномена в образовании.

Изучение дисциплин общекультурного блока предполагает овладение различными отраслями знаний как культурным опытом человечества: ценностями, идеями, образцами деятельности. Полученные знания могут выполнять гносеологические, прогностические и методологические функции.

Методологическая функция проявляется в определении стратегии познавательной и практической деятельности. В основном методологическая функция общекультурного знания реализуется в подходах. Подход обеспечивает изучение и описание явления с какой-либо стороны. Различные подходы не устраняют, а дополняют друг друга.

При изучении общественных явлений можно выделить такие распространенные подходы, как исторический, социологический, культурологический, психологический, философский, научный и т.д. Внутреннее деление указанных отраслей знания дает возможность применять другие специфические подходы. Так, можно использовать онтологический и гносеологический подходы, и в целом философский подход (как умозрительный в отличие от научного как обобщения опытных данных).

Методологическая культура является сложным явлением. Она включает в себя следующие уровни [2]:

- ◆ Уровень, включающий умение использовать в своей деятельности любые подходы (в исследованиях, как правило, используется один, редко два подхода. Не случайно многие открытия происходят на стыке наук, где как раз применяются новые, не использованные ранее подходы смежных дисциплин).
- ◆ Уровень, характеризующий умение выбирать подходы, наиболее адекватные для достижения поставленных целей (осуществление всех подходов – недостижимый идеал, и в практическом отношении в этом зачастую не испытывают необходимости, поэтому очень важно выбрать наиболее эффективный подход).
- ◆ Уровень, содержащий умение обеспечить целостный анализ явлений в целостном подходе.

Каждый подход односторонен, лишь целостный анализ может дать полноценные знания о явлении. При этом разные подходы открывают в нем различные стороны, свойства и качества.

Очень важным является овладение различными подходами в ходе изучения конкретных дисциплин. Надо изучать не только и даже не столько содержание дисциплины, сколько способы анализа явлений с помощью знаний, полученных в ходе ее изучения. В программе изучения каждой дисциплины должен быть раздел по использованию полученных знаний в качестве методологии познавательной и практической деятельности.

Кафедра в НОУ МИЭП является основным учебно-научным структурным подразделением, осуществляющим учебную, методическую и научно-исследовательскую работу по одной или нескольким родственным дисциплинам, а также подготовку научно-педагогических кадров и повышение их квалификации, центром учебно-методической и научно-исследовательской работы института, ориентированной на выполнение требований федеральных государственных образовательных стандартов по направлениям подготовки студентов.

На кафедру возлагается решение следующих основных задач [3]:

- ◆ совершенствование подготовки специалистов по лицензированным направлениям и специальностям (структуры и содержания учебных дисциплин, межпредметных связей, методики проведения учебных занятий и повышения их воспитательного потенциала и пр.);
- ◆ нормативно-методическое, организационное, информационно-методическое обеспечение читаемых на кафедре учебных дисциплин и осуществление мониторинга образовательного процесса;

- ◆ выполнение научных и научно-методических работ по профилю кафедры, организация педагогических экспериментов;
- ◆ подготовка научно-педагогических и научных кадров, повышение квалификации сотрудников кафедры;
- ◆ осуществление дополнительного профессионального образования.

В соответствии с Концепцией научно-исследовательской деятельности и проблемно-поискового обучения в НОУ МИЭП обеспечение качества – это совокупность планируемых и систематически проводимых мероприятий, необходимых для создания уверенности в том, что образовательные услуги, которые оказываются студентам в институте, удовлетворяют определенным требованиям и качественным характеристикам.

Одним из ключевых факторов, обеспечивающих качество подготовки специалистов, является мониторинг учебного процесса, знаний, умений и навыков обучающихся и оперативная коррекция содержания и технологий обучения. Ведущая роль в этом вопросе отводится именно кафедре.

Подготовка выпускников в НОУ МИЭП ориентирована на высокое качество обучения. Основные составляющие качественного образования:

- ◆ выработка твердых навыков самостоятельной работы по овладению знаниями, поиску информации, ее обработке и анализу;
- ◆ овладение информационными технологиями;
- ◆ глубокая и разносторонняя философско-гуманитарная и культурологическая подготовка в сочетании с профессиональной подготовкой и выработкой навыков исследовательской и общественной деятельности.

Центральной фигурой в обеспечении образовательного процесса в НОУ МИЭП является преподаватель. Он строит ведение читаемых им курсов на основе самостоятельного выбора приемов и методов преподавания на фундаменте многовекового опыта и своего личного педагогического мастерства и стиля, накопленного высшей школой, обязательного использования передовых достижений педагогической мысли.

Оптимальным решением является гармоничное сочетание возможностей штатных и внештатных преподавателей. Не ограничиваясь собственными преподавателями, НОУ МИЭП использует возможность привлечения наиболее квалифицированных, энергичных и разносторонних преподавателей и специалистов. Это позволяет ориентироваться на лучшие примеры отовсюду, использовать интеллектуальный и

приборный ресурс ведущих вузов и НИИ; позволяет во время обучения искать связь с производством. Таким образом, кафедра негосударственного вуза имеет большие возможности по предоставлению более качественных образовательных услуг. Студент получает возможность не только освоить фундаментальные курсы у ведущих специалистов современной науки, но и дополнительно получить знания по целому ряду специальных дисциплин.

### Литература

1. *Косевич А.В., Матюнина О.Е.* Особенности развития рынка образовательных услуг // Вестник академии. 2015. № 1. С. 204–206.
2. *Завалько Н.А.* Эффективность научно-образовательной деятельности в высшей школе. Омск: Омский государственный педагогический университет, 2009. 142 с.
3. *Завалько Н.А.* Стратегические аспекты эффективного функционирования высшей школы в условиях рыночной системы. Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2010. 234 с.

---

### Role of department in upgrading of preparation of graduating students in higher non-state educational establishment

**Matyunina Olga** – Candidate of Engineering Sciences, Vice-Rector for Academic and Educational Work of the International Institute of Economics and Law

The article considers the topical issues of activity of the Department in improving the quality of training of graduates in non-state higher educational institution. Department at the University, a fundamental link in the quality assurance of the educational process in the preparation of graduates, determines the set of planned and systematic programme of activities required to create the belief that the educational services provided to students at the Institute, meet the requirements and quality characteristics.

*Key words:* high school, educational system, quality of education, educational process, educational trajectory, state educational standards, skills, theory, practice

*Address for correspondence:* matunina@miepvuz.ru.

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 74–78.

---

---

## Юриспруденция, правоведение и право в дидактике высшей школы

---

**А.К. Романов**

В дидактике юридических дисциплин правоведение нуждается в рассмотрении с точки зрения его строения, состава и способа юридической деятельности. Юриспруденцию следует понять как составляющую часть правоведения, а правоведение – как деятельность, направленную на удовлетворение потребности в знании права как норм и правил правоведения. Право – специфически человеческая потребность людей.

*Ключевые слова:* юриспруденция, право, правоведение, профессиональное образование, дидактика

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 79–82.

В соответствии с требованиями ст. 12 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об образовании в Российской Федерации» содержание профессионального образования и профессионального обучения должно обеспечивать получение учащимися надлежащей квалификации [1]. В этой связи в области образования по направлениям (специальностям) Юриспруденция (030900), Правоохранительная деятельность (031001) и др. особую актуальность приобретают вопросы дидактики.

В дидактике современной высшей школы термин «юриспруденция» употребляется в трех основных значениях. Во-первых, им пользуются, когда имеют в виду систему юридических наук [2]. Во-вторых, так называется направление (специальность) подготовки студентов юридических вузов [3]. В-третьих, под юриспруденцией понимается деятельность «сведущих людей, юристов» [4]. Юриспруденция в дидактике высшей школы нас будет интересовать прежде всего в третьем значении – в первую очередь как деятельность. В этом случае специфике юриспруденции лучше всего отражает термин «правоведение». Введением этого термина мы сможем развести юриспруденцию как

---

**Романов Александр Константинович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой основ правоохранительной деятельности юридического факультета Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

*Адрес для корреспонденции:* 2vin@rane.ru.



деятельность, с одной стороны, и право как предмет этой деятельности, – с другой.

Все три формы юриспруденции: наука, направление профессиональной подготовки юристов и юридическая деятельность, по сути, представляют собой разные стороны одного и того же социального явления – правоведения.

Вопросы дидактики юридического образования – это вопросы его содержания. Если правоведение рассматривать как деятельность, то надлежащая квалификация выпускников юридических вузов, будущих юристов состоит в том, чтобы они были специалистами по правоведению, т.е. специфическому направлению социальной деятельности. Дидактика юридических дисциплин должна исходить из современных научных представлений по вопросам деятельности. Юриспруденция из источника знаний становится предметом исследования, а дидактика юридических дисциплин строится с тем, чтобы «танцевать от печки». «Танцевать от печки» в учебном процессе, отмечает Ю.В. Карякин, состоит в том, чтобы «прежде изложения учащимся научных сведений о предмете науки или, как говорят педагоги, содержания учебной дисциплины, показать сам предмет науки» [5]. В содержательном аспекте в юриспруденции целесообразно опереться на элементарную теорию деятельности в ее научном, а не только традиционном юридическом освещении.

Что собой представляет правоведение? Его мы определили как деятельность. В свете современной науки деятельность как таковая рассматривается как «процесс, посредством которого осуществляется связь с предметом той или иной потребности и который обычно завершается удовлетворением потребности, конкретизированной в предмете деятельности» [6, с. 89]. При этом важно отметить, что предмет любой деятельности есть ее действительный мотив. В контексте юриспруденции это позволяет понять правоведение как деятельность, а право – как действительный мотив этой деятельности.

Учение о сознании, писал Л.С.Выготский еще в 1934 г., «выступает для нас как конкретная теория осознания человеком своего человеческого бытия» [6, с. 13]. Пользуясь этой аналогией можно сказать, что учение о праве (юриспруденция) есть конкретная теория правоведения как осознания человеком своего правового состояния. Правовое состояние людей есть одно из проявлений их человеческого бытия.

В свете вышесказанного вопрос о науке в дидактике высшей школы следует конкретизировать как вопрос о правоведении в дидактике юридических дисциплин. Вследствие этого научная квалификация выпускника выражается в его профессиональной, юридической квалифи-

кации. Юрист – специалист не по юриспруденции, а по правоведению. Это, как представляется, соответствует требованиям законодательства об образовании и федеральным стандартам по направлению (специальности) «Юриспруденция».

Правоведение – подлинный предмет юриспруденции. Его можно представить как систему взаимодействующих субъекта и предмета в юридической деятельности. Субъектом правоведения выступают правоведы. Их интересы на профессиональном уровне представляют юристы. Предметом правоведения выступает право. На право направлено и правоведение, деятельность правоведов.

Важно отметить: правоведение есть не что иное, как проявление правового состояния людей. Правовое состояние – это особое человеческое состояние людей, а не просто их физическое, биологическое существование. Правоведение начинается не с людей, а с их человеческого состояния.

Правовое состояние – это состояние, когда люди осознают, что они не просто живут, а что у них, как и у других, есть права и обязанности. Общество возникает с момента осознания людьми их человеческого состояния. Люди могут не осознавать своего человеческого, в том числе и правового состояния. Правоведение возникает с осознания людьми их правового состояния.

Другим важным вопросом юридической теории был и остается вопрос о том, откуда берется право. Ответ на этот вопрос достаточно очевиден: право – продукт правоведения, а первопричиной правоведения является правовое состояние людей, т.е. их человеческое состояние.

Правовое состояние порождает специфические потребности. Среди них одной из ведущих является потребность знать норму правоведения. Правоведение, таким образом, возникает из удовлетворения этой специфически человеческой потребности. Эту же мысль можно выразить иначе. Если вы допустите раньше право, а потом будете выводить из него правоведение, у вас ничего не выйдет. А вот если вы допустите правоведение как деятельность людей в правовом состоянии, – выйдет.

В психологии сознание понимается как деятельность [7]. Это научный взгляд на сознание. Юриспруденция представляет собой хотя и теоретическую, но все же форму сознания. Поскольку сознание есть не что иное, как деятельность, правоведение также с последовательно научных позиций можно определить как деятельность. Любая деятельность направлена на удовлетворение потребностей. На удовлетворение каких потребностей направлено правоведение? На потребность в праве. Потребность в праве возникает у людей, находящихся в правовом состоянии.

С научной точки зрения правоведение выступает как специфически человеческая деятельность, направленная на удовлетворение потребностей, порождаемых правовым состоянием людей. Вследствие этого в дидактике юридических дисциплин правоведение нуждается в рассмотрении с точки зрения его строения, состава и способа юридической деятельности. Юриспруденцию следует понимать как составляющую часть правоведения, а правоведение – как деятельность, направленную на удовлетворение потребности в знании права как норм и правил правоведения. Право – специфически человеческая потребность людей.

### Литература

1. Российская газета. 2012, 31 дек.
2. *Нерсесянц В.С.* Юриспруденция. Введение в курс общей теории права и государства. М.: Издательство НОРМА, 2002. С. 69.
3. Федеральный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки (специальности) 030900 Юриспруденция (утвержден Приказом Минобрнауки РФ от 04.05.2010 № 464 (ред. от 31.05.2011)).
4. *Темнов Е.И.* Звучащая юриспруденция = *Iurisprudencia eloquent*: монография. М.: Волтерс Клувер, 2010. С. 1.
5. Карякин Ю.В. Наука и ее предмет в дидактике высшей школы // Современные проблемы науки и образования. 2006. № 2. С. 43.
6. *Леонтьев А.Н.* Лекции по общей психологии. М.: Смысл, 2000.
7. *Леонтьев А.Н.* Материалы о сознании // Вестник Московского университета. Сер. 14. Психология. 1988. № 3. С. 17.

---

### Jurisprudence, legal studies and law in didactics of higher school

**Romanov Alexander** – Candidate of Juridical Sciences, Professor, Head of Department of Fundamentals of Law Enforcement Activities of the Law Faculty of the Academy of National Economy and State Service under the President of the Russian Federation

In didactics of legal disciplines legal studies need to be considered from the point of view of its structure, composition, and method of legal activity. Jurisprudence should be understood as a part of legal studies, and legal studies – as the activity directed on satisfaction of needs in the knowledge of law as norms and rules of law. Right is a specifically human need of people.

*Key words:* jurisprudence, law, legal studies, professional education, teaching

*Address for correspondence:* 2vin@rane.ru.

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 79–82.

---

---

## Антироссийская направленность образования современной Украины

---

**Ш.М. Мунчаев**

В статье рассмотрена направленная трансформация изложения исторических фактов о российско-украинских взаимоотношениях в образовательных программах Украины. Автор анализирует методы формирования взглядов молодежи Украины как внутри страны, так и во время обучения за рубежом.

*Ключевые слова:* Украина, образование, фальсификация истории, русский язык

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1. С. 83–96.

США и их союзники через всевозможные НПО, фонды, гранты, СМИ, «пятые колонны», Интернет и т.д. и т.п. смогли изменить взгляды многих людей на историческое прошлое России, Украины, Казахстана, Молдавии, Узбекистана и других государств на постсоветском пространстве. На протяжении более двух десятилетий в сознании подрастающих поколений народов бывшего Советского Союза целенаправленно формировался и формируется образ Российской империи и СССР как зловещей империи, которая веками уничтожала, подавляла и эксплуатировала подвластные ей народы.

Однако исторические факты со всей убедительностью свидетельствуют об обратном. Именно Россия, в том числе и в советский период истории, оказывала масштабную помощь всем республикам СССР в становлении их народного хозяйства и в развитии культуры. Чтобы убедиться в этом, достаточно любому непредупрежденному человеку хотя бы бегло ознакомиться с опубликованными материалами различных лет, в том числе с изданными в советских республиках.

К сожалению, после распада СССР многое на постсоветском пространстве стало меняться не в лучшую сторону. Отметим, что, по подсчетам специалистов, в конце советского периода дотации национальным республикам из центрального бюджета (значительная часть которого формировалась за счет России) составляли 50 млрд руб. В большин-

---

**Мунчаев Шамиль Магомедович** – доктор исторических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, профессор кафедры истории Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.

*Адрес для корреспонденции:* cspgo@mail.ru

стве стран ближнего зарубежья, к сожалению, сегодня об этом стали «забывать»; более того, собственные исторические ошибки стремятся приписать России, представляя ее историю в негативном свете. Чтобы убедиться в этом, достаточно ознакомиться хотя бы с учебниками по истории для школ и вузов этих стран.

Подтверждает данную тенденцию и содержание доклада Национальной лаборатории внешней политики за 2009 г., в котором проанализировано преподавание истории XX века в школах постсоветских государств. Для доклада использован материал около 90 учебников из 12 стран бывшего СССР: Азербайджана, Беларуси, Грузии, Казахстана, Кыргызстана, Латвии, Литвы, Молдовы, Узбекистана, Украины, Эстонии [1].

Учитывая украинский вектор нашего повествования, обратимся к учебникам по истории, появившимся на Украине в постсоветский период. Необходимо отметить, прежде всего, что «современные украинские историки» сочиняли историю Украины на гранты НПО, как правило, находящихся под патронажем Государственного департамента США и его сателлитов.

«Анализ школьных учебников истории постсоветских стран показывает, что, за исключением Белоруссии и Армении, все остальные страны пошли по пути преподавания подрастающему поколению националистической трактовки истории, основанной на мифах о древности своего народа, о высокой народной миссии предков и о «заклятом враге» [2].

Достаточно небольших усилий, чтобы определить три направления фальсификаций, которые, как ни странно, присутствуют почти во всех учебниках обозначенных государств. Во-первых, все эти «независимые государства», оказывается, на протяжении всей своей истории вели непрерывные войны с Россией и СССР за свою независимость и в этой борьбе потеряли миллионы своих граждан. Во-вторых, все перечисленные выше государства на протяжении столетий тесно были связаны с европейской политической и культурной средой, поэтому их история – составная и неотъемлемая часть европейской истории. В-третьих (это искажение носит особо агрессивный и бездоказательный характер), Россия – это враг, нещадно эксплуатировавший эти «государства» на протяжении веков.

Отношения с русскими в рассматриваемых учебниках изображаются как постоянная череда войн и нашествий, в результате чего народы всегда оказывались под игом Москвы или «москалей». За перечислением сожженных городов, убитых крестьян, разоренных хозяйств

и предприятий в сознание школьника, гимназиста, лицеиста и студента настойчиво прививается миф о тысячелетнем конфликте цивилизаций и глубокое убеждение, что геополитические и экономические корни этого конфликта никуда не исчезли, а с каждым годом все более углубляются и расширяются.

Следует также отметить, что ряд видных представителей постсоветских стран не только пишут об этом, но и нередко требуют: «Россия, покайся!», т.е. признай «геноцид», «голодомор» и т.д., и т.п. Нашлись ученые мужи, которые уже подсчитали моральный и материальный ущерб, нанесенный Россией и Советским Союзом этим странам. Ну а для того, чтобы эти знания стали убеждениями и программой действий на всю жизнь, важно, чтобы молодежь новых государств никогда не смогла прочесть историческую литературу на русском языке, т.е. узнать другую точку зрения на конкретные исторические события. В этих целях, как под копирку, проводится ликвидация школ и вузов с преподаванием на русском языке. Так, на протяжении всего постсоветского периода на Украине наблюдается перманентный процесс сокращения сферы применения русского языка<sup>1</sup>. Это видно на примере уменьшающегося количества русских школ, что прямо нарушает ст. 27 Закона Украины «О языках» от 1989 г., в которой говорится, что «изучение во всех общеобразовательных школах украинского и русского языков являются обязательным». Только за 2009–2010 гг. было закрыто более 650 русских школ, и в 2010 г. в Киеве осталось всего 6 русскоязычных школ.

Еще более сложная ситуация складывается в высшей школе Украины, где на сегодняшний день не осталось ни одного украинского вуза с официально применяемым русским языком обучения. Из-за сопротивления Киева до сих пор не подведена правовая основа под работу филиалов российских вузов на Украине. Более того, существует запрет говорить по-русски на территории общеобразовательных школ как учителям, так и ученикам в некоторых западноукраинских регионах. Согласно распоряжениям властей этих регионов, русская речь и песни на русском языке не должны звучать в учебных заведениях, местах общественного пользования, а также на массовых мероприятиях.

Что касается запрета показа советских и российских фильмов на русском языке, который недавно вступил в силу, приведем лишь официальный комментарий департамента информации и печати МИД РФ от 15.01.2008 в связи с решением Конституционного суда Украины о

---

<sup>1</sup> Из почти 48 млн граждан Украины, согласно статистике, русскими себя считают около 20%.

дублировании на украинский язык фильмов иностранного производства: «Вызывает озабоченность недавнее решение Конституционного суда Украины о необходимости дублирования либо субтитрирования на украинский язык фильмов иностранного (в том числе российского) производства, поступающих в кинопрокат Украины. Это явилось очередным подтверждением нежелания украинских властей полностью добросовестно выполнять свои международные обязательства. Предпринимаемые действия в области кинематографии не соответствуют ст. 11 Европейской хартии региональных языков или языков меньшинств, предусматривающей поощрение властями распространения кинопродукции на языках меньшинств» [3].

По решению ВАК Украины, все диссертации должны быть написаны на украинском языке, что находится в явном противоречии со ст. 3 Закона Украины «О языках», в соответствии с которой «в Украине результаты научно-исследовательских работ оформляются на украинском или русском языках». В начале апреля 2008 г. министр культуры Украины сделал заявление, в котором назвал украинских артистов, предпочитающих выступать на русском языке, лакеями России: «те лакеи, что пользуются на сцене этим языком, думают, что они охватят более широкие зрительские массы и завтра станут более популярными. Однако это – самообман, это комплекс младшего брата» [4].

Последовательная государственная политика приносит свои негативные результаты. «В большинстве постсоветских государств подавляющее большинство участников опроса – от 70% до 90% – не выразили желание начать изучение русского языка или повысить его уровень. Особенно редко желание учить русский язык проявляли участники опросов в Литве, Украине и Латвии (менее 10% от опрошенных)» [5].

Бросается в глаза склонность многих украинских авторов отрицать общность происхождения русских, украинцев и белорусов, которые, по их мнению, никогда не составляли единой древнерусской народности и не имели общего языка, культуры и государственности. Опровержение этого тезиса можно найти уже в «Киевском синопсисе» 1674 года издания. «Сочинение ректора Киевско-Могилянской коллегии, архимандрита Киево-Печерской лавры Иннокентии Гизели, составленное вскоре после Переяславской рады, утвердившей присоединения Украины к России... в течение целого века исполняло роль единственного учебника истории... Синопсис интересен уже тем, что ясно доказывает: идея объединения всего русского народа под властью единого государства рождена была не в Москве, а в юго-западных землях и оформлена в Киеве. Сейчас, когда у соседей одна за другой издаются книги, авто-

ры которых возводят украинскую государственность к скифам и сарматам, особенно сильно звучит древний текст, в котором есть «Русь», «Россия», «Земля русская», «Российская земля», «Земля Российская», «государство русское», «все государства Российские», «все Княжения Российские», «Государство Российское». В последних главах появляются «Великая и Малая и Белая Россия». Ни слова «Украина», ни производного «украинский» в «Синописе» нет» [6].

В приведенной цитате упоминается историческая дата – объединение славянских народов по решению Переяславской рады 18 января 1654 г. В трактовке современных украинских «летописцев» никакой присяги не было, подлинных Мартовских статей договора между Б.Хмельницким и Москвой не найдено, а хитрые «москали» обманули украинцев и загнали их в свое ярмо. Нескрываемой симпатией пользуются такие исторические личности, как гетман Иван Выговский и Петр Дорошенко, пытавшиеся разорвать союз с Москвой. А Конотопская битва 1659 г., в которой украино-татарское войско разбило русских воевод, провозглашается величайшей победой украинских полководцев.

Период XVIII–XX вв., по мнению ряда современных украинских «историков», – это мрачная страница жизни народа: крепостничество, русификация и подавление национальной культуры. Об этом пишут много и охотно. Так, например, эту тему не обошли в преддверии 200-летия со дня рождения Н.В.Гоголя; в его творчестве и общественной деятельности усердно ищут антироссийские черты. О положительном, как всегда, молчат.

К юбилею писателя перевели на украинский язык его знаменитое произведение «Тарас Бульба». Очень детально об этой работе украинских «переводчиков» пишет в «Литгазете» А.Воронцов: «Вместо «вся южная первобытная Россия» «переведено»: «Україна, весь правний південь», вместо «широкая разгульная замашка русской природы» – «широкий гуляцкий заміс української нутури», вместо «как только может один русский» – «як уміє тільки козак» [7]. Подобных примеров можно привести очень много.

Знаковым событием в учебниках украинской истории XX в. является тема голодомора 1923–1933 гг.; по утверждению их авторов, он был искусственно организован Москвой. Число его жертв вместе с репрессиями того времени неуклонно увеличивается от публикации к публикации и уже достигло астрономической цифры в 20 млн человек. Об этом событии в нашей истории пишут и российские СМИ: «Правда же заключается в том, что голод 1923–1933 годов, по оценкам уче-



ных, охватил основные зерновые районы СССР – Украину, Северный Кавказ, Нижнее и Среднее Поволжье, значительную часть Центральной Черноземной области, Казахстана, Западную Сибирь и Южный Урал... От голода тогда погибло до 8 млн человек. На Украине – 3,5 млн, в Казахстане и Киргизии – 2 млн, в РСФСР – 2,5 млн» [8]. Несмотря на эти просчитанные тысячи раз и разными специалистами цифры потерь, бывший президент Украины В.Ющенко объявил 2008 г. «годом памяти жертв голодомора». Даже был подготовлен законопроект об установлении уголовной ответственности за отрицание голодомора.

К кампании голодомора на Украине подключился и пресс-секретарь МИД Украины В.Кырылыч, который в апреле 2008 г. заявил, что «голодомор в Украине, на территории Украины, собственно, был направлен не на то, на что эта акция работала на других территориях Советского Союза». В Украине, по его словам, это был «не голод, а последовательная, отработанная, так сказать политическая машина», целью которой было загнать в гроб «украинца как такового» [9].

Особое место в учебниках по истории и в СМИ ближнего зарубежья занимает период, связанный со Второй мировой войной. Анализируя соответствующие материалы, можно сделать несколько выводов. Прежде всего, на Украине исчезло понятие «Великая Отечественная война», а появилась «Вторая мировая война», в которой украинцы сражались друг против друга за независимость от немецкого и русского господства. Другая позиция, характерная для целого ряда стран ближнего зарубежья, – ведущаяся полным ходом фактическая и юридическая реабилитация тех, кто сражался против Советской армии. Коллаборационистам устанавливают памятники, называют их именами улицы, поселки, учебные заведения. Государственные органы награждают их орденами и назначают высокое пенсионное содержание. Им посвящаются статьи и телепередачи, страницы учебников по истории пестрят их биографиями и «подвигами».

Украинские националисты активно поддержали идею В.Ющенко о создании в Киеве пантеона героев – своего рода символа государственности. На этом кладбище у Днепра можно было бы под одной крышей перезахоронить весь цвет украинского национально-освободительного движения: останки гетмана Мазепы, Степана Бандеры, Семена Петлюры, Шухевича – эсэсовца, а ныне героя Украины [10]. В этой связи необходимо отметить, что в Риге, Тбилиси и Киеве созданы «музеи», где собраны «экспонаты» об оккупации, голодоморе и т.п. Эти заповедники махрового антироссийского содержания, курируются, как правило, первыми лицами этих государств.

Обращаясь к последующему периоду новейшей истории, а именно к 1950–1980-м гг., можно отметить, что практически во всех учебниках истории стран ближнего зарубежья специально подчеркиваются некоторые тенденции. Так, в них можно встретить следующие изречения: «Украине пришлось кормить чужую армию и отдавать своих сынов на войну за чужие интересы» (имеются в виду события в Афганистане, Эфиопии, Анголе); «Россия не давала развивать здесь отдельные отрасли промышленности, например, хлопковую, строила не в тех направлениях железные дороги, выкачивала несметные богатства и капиталы (точь-в-точь как британские колонизаторы в Индии)». В этом случае уместно будет вспомнить указ Петра I, в котором говорилось: «Ни единого пенязя в казну нашу во всем малороссийском краю с них брать мы не повелеваем».

Более того, Россия на протяжении веков и вплоть до июня 2014 г. (РФ поставляет газ на Украину далеко не по мировым ценам) оказывала Украине значительную экономическую помощь, о чем не следует забывать.

В одном из украинских учебников авторы коснулись и религиозных взаимоотношений, чтобы дискредитировать православную церковь и похвалить греко-католиков, которые играли «диаметрально противоположную роль в сравнении с Православной церковью». Большинство подобных мыслей выделено жирным шрифтом для лучшего запоминания. Характерно, что почти в каждом факте украинским авторам удается увидеть козни северного соседа [11, с. 96–97].

В декабре 2007 г. Центр социологических и маркетинговых исследований «Socium» (Москва) провел исследование среди студентов старших курсов России, Украины, Белоруссии, Армении и Казахстана. Его целью было выявить мнение молодежи СНГ о бывшем СССР в связи с 85-летием его образования. Какова же была реакция на это событие?

Примером может служить ответ на вопрос: «Что Вы считаете наиболее отрицательным в истории Советского Союза?». Часто встречающиеся ответы: русификация, голодомор, насилие со стороны неэффективной экономики, которая была одной из самых отсталых в мире; СССР являлся военным монстром, который угрожал всем демократиям мира; это была необразованная, культурно отсталая страна и т.д.; Москва грабила союзные республики, которые находились на правах колоний» [12].

Кому и зачем это нужно?

Негативный материал о советском периоде истории, который более 20 лет внедряется в сознание школьников, студентов и молодежи

на постсоветском пространстве, фальсифицирует всю нашу историю, в том числе историю Украины. « Молодое поколение почти ничего положительного не знает о советской истории, а старшее поколение не имеет возможности в полной мере высказать свою точку зрения на этот не бесспорный исторический период в жизни нашей Родины. Разве могут ветераны согласиться, например, с проповедуемой журналистом Толстым мыслью о решающей роли США в победе над фашизмом, с принижением вклада в Победу советского народа, коммунистов, советских полководцев и верховного Главнокомандующего И.В. Сталина?» [13].

В завершении анализа антисоветской и антирусской истерии на Украине, позволившей в 2014 г. начать братоубийственную войну на территории государства, где 70 лет назад русский и украинец, казах и узбек, башкир и чуваш, якут и дагестанец, азербайджанец и грузин, молдованин и белорус, еврей и армянин, гагауз и калмык, адыг и черкес совместно защищали нашу общую Родину – СССР, приведем еще один пример из арсенала «пятой колонны» на Украине.

«Сравнительно недавно на Украине была широко разрекламирована книга Павло Штепы «Московство (его происхождение, содержание, формы и историческая протяженность)» (Дрогобыч, 2006). Эта книжка пылилась на складах нескольких издательств Украины, пока бывший комсомольский деятель В.Пробей-Голова в бытность заместителем представителя президента Украины в Крыму не подарил это фальшивое русофобское издание на празднование 50-летия симферопольской библиотеки им. А.С.Пушкина. Приведем несколько выдержек из этого «сочинения», чтобы стало ясно, кто такой «новый герой» П.Штепа и что «нового» в его сочинении имеется. «Борьба между Украиной и Россией будет идти всегда, потому что априори союз между Киевом и Москвой невозможен как невозможен союз между Христом и Антихристом, между Добром и Злом».

«Украинцы – кулястоголовые (круглоголовые), а москowiны –долгоголовые (длинноголовые), украинцы высокого роста (179 см), а москowiны – низкого роста (160 см), у украинцев длинные ноги (54,6 см), а у москowiнов короткие (50,1 см). В жилах москowiнов течет не менее 80% азиатской крови. Москoвин имеет слабую мозговую систему, а москoвинская нация не дала ни одной творческой идеи» [11, с. 100]. Как видно цель, поставленная фальсификаторами, оправдывает любую ложь и грязные средства, которые закладываются в молодое поколение украинцев.

Следует обратить внимание еще на одно важное обстоятельство. В начале 1990-х гг. Россия, по сути, отказалась от целенаправленной и

долгосрочной программы привлечения иностранных студентов, в том числе из стран ближнего зарубежья. Естественно, этот вакуум быстро заполнил Запад.

Ныне Украина уже приобрела статус одного из крупнейших «экспортеров» студентов в Европу. По данным ЮНЕСКО, в 2010 г. около 35 тыс. украинских студентов получали образование за рубежом. Наибольшее их количество уехало в Россию (12,8 тыс.), Германию (6,4 тыс.) и Польшу (3,2 тыс.). Чуть меньше уезжало в США (1,7 тыс.), Францию (1,4 тыс.), Чехию (1,4 тыс.), Италию (1,1 тыс.), Венгрию (1 тыс.), Австрию (923 чел.) и Великобританию (591 чел.). Таким образом, по количеству украинских студентов страны ЕС и США опережали Россию.

Еще интереснее взглянуть на эти показатели в динамике. В 2013 г. число украинцев в российских вузах составило 11,2 тыс. и сократилось по сравнению с 2010 г. более чем на 1,5 тыс. Поток украинских студентов в Европу (в основном в Польшу), напротив, увеличился. Согласно исследованию «Иностранные студенты в Польше 2013», подготовленном Варшавским образовательным фондом «Persektwy», можно говорить о настоящей «украинизации» польских учебных заведений. Количество украинских студентов достигло 10 тыс., увеличившись только за последний год более чем наполовину. А если брать за точку отсчета 2005 г., рост будет пятикратным [14].

Говоря о перспективах выпускников польских университетов, советник посольства Польши в Украине, руководитель сектора науки и образования Анна Кузьма отметила: «Будем надеяться, что украинская молодежь будет возвращаться домой не только с европейскими дипломами и знаниями, но и с желанием внедрять реформы, которые позволят Украине стать членом Европейского союза». Ее ожидания оправдались уже во время «евромайдана». Выпускники и студенты европейских университетов обратились к Брюсселю с просьбой немедленно вмешаться в разрешение политического кризиса в Украине. В своем письме 573 подписанта говорят о своем участии в акциях протеста и риске, которому они подвергают свои жизни «ради ценностей, на которых построена современная Европа» [14].

В этой связи уместно вспомнить слова главы Федерального агентства по делам СНГ, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество) Константина Косачева во время международной конференции «Российско-украинские отношения: реалии и перспективы: «У меня сердце кровью обливается, когда узнаю, что из Украины в Россию при-

глашаются около 200 студентов на бюджетные места, в то время как в другую соседку Украины – Польшу – таким же образом уезжает порядка 2 тысяч украинских студентов. В 10 раз больше, и это несправедливо по отношению к истории, географии, наследию и нашему общему будущему» [14].

Кроме учебы, у молодежи постсоветских стран есть возможность сезонного заработка на каникулах. Работа предоставляется независимо от государства проживания, квалификации и опыта работы. На студентах, желающих выехать за рубеж в поисках учебы или работы, компании выстроили целую индустрию. Помощь предоставляется практически во всем, начиная от подбора подходящего университета или работодателя и заканчивая оформлением необходимых документов для выезда в Шенгенскую зону, включая предоставление такси для пересечения границы.

«Есть у данных компаний одна особенность. Предоставляя самые разнообразные варианты выезда в ЕС, они почти полностью обходят вниманием российские вузы. Например, компания «Domar travel education» предоставляет информацию о начальном, среднем, высшем образовании, а также курсах повышения квалификации для самого широкого спектра стран, включая Мальту и Новую Зеландию. Информацию о возможностях образования в России и на Украине вы там не найдете» [14].

В подтверждение вышеприведенных примеров можно отметить, что тысячи сайтов в Интернете и многие СМИ пестрят объявлениями об обучении и сезонной работе на Западе. Страницы этих сайтов дают подробные описания и практические рекомендации, ссылаясь в своих агитках на мифических украинских юношей и девушек, которые рассказывают о прелестях пребывания на Западе.

Как сообщили в посольстве Украины в Вашингтоне, в США сейчас обучаются около полутора тысяч студентов из Украины. Точную цифру назвать никто не может, так как американцы не считают нужным вести учет столь малого количества учащихся, а у украинских органов просто нет такой возможности. Несмотря на то, что на фоне общего числа иностранных студентов в США (800 тыс.) украинцы практически незаметны, украинский дипломат отметил, что в посольство из американских университетов поступают весьма положительные отзывы об академических успехах молодых украинцев.

Большая часть иностранных студентов учится в США за собственный счет, доступ к бесплатному образованию (в рамках межгосударственных программ) имеют немногие. Как правило, это люди, прошедшие сложный отбор и обладающие незаурядными способностями.

Наибольшую известность получили образовательные программы фонда Фулбрайта и организации American Councils; последнюю финансирует Бюро по делам образования и культуры госдепартамента США. Ежегодно в ее рамках в США отправляются около 120 украинских студентов. Американские вузы очень активно привлекают студентов из-за рубежа, в том числе из Украины.

По словам сотрудника украинского посольства Сергея Корсунского, в день к ним приходит около десятка писем с рекламой университетов. Американцы очень активно привлекают иностранных студентов, т.к. они являются пятой по значимости статьей экспорта США, принося в бюджет до 25 млрд долл. в год [15]. Что же касается американского проекта по привлечению украинской молодежи на сезонные работы, то необходимо отметить, что программа Work&Travel USA под эгидой Государственного департамента США является самой популярной среди украинских студентов. Им предоставляют широкий спектр вакансий, не требующих квалификации и опыта, с заранее известной оплатой и проживанием. По признаниям ее авторов, сезонная работа в Америке помогает молодому человеку «провести переоценку жизненных принципов и расставить новые приоритеты» [14].

Особое место в подготовке будущих «оранжистов» в Северной Америке занимает Канада, где проживает внушительная по размерам и влиянию украинская диаспора. Видимо, поэтому канадское правительство возглавляло кампании по введению санкций против России. Достаточно вспомнить, что только в течение августа 2014 г. в Киев прибыло несколько военно-транспортных самолетов с «грузом» для Украины.

Вернемся, однако, к студенческим проблемам. Программа стажировки украинских студентов в Канаде на фоне всех остальных занимает особое место. Как сообщила второй секретарь посольства Украины в Канаде Алла Каманюк, это наиболее успешная из действующих программ; она была инициирована украинской диаспорой и поддержана канадскими парламентариями. В рамках проекта порядка 20–30 студентов в год стажировются в парламенте Канады в качестве помощников депутатов, участвуют в практической работе парламента. Как и в рамках других программ, для получения права стажировки необходимо пройти жесткий отбор и выдержать сильную конкуренцию. По словам Каманюк, в Канаде учится немало студентов из Украины и в частном порядке, но назвать точную цифру она затруднилась [14]. Или не захотела?!

Что касается европейских государств, за последние годы контингент украинских студентов в них заметно вырос, в том числе в

Великобритании, Германии, Франции и др. Например, в рамках украино-германского сотрудничества по студенческой линии в Киеве действует представительство Немецкой службы академических обменов. Эта организация была создана еще в 1927 г., а свою деятельность на Украине начала в 1998 г. Воспользоваться ее услугами могут студенты, начиная со второго курса, аспиранты, преподаватели, профессора. Служба оплачивает годичное проживание в Германии (само обучение там бесплатное), проезд туда и обратно. Каждый год с ее помощью в Германию приезжают около 200 украинцев.

На первое место среди стран Европы, в которых традиционно обучается украинская молодежь, в начале XXI века вышла Польша. Отношения с этой страной начали бурно развиваться по мере сближения Украины с ЕС. Польское руководство приняло довольно заметное участие в госперевороте в Киеве в феврале 2014 г. Интернет сейчас наполнен такими призывами, как: «Украинские студенты получают в 10 раз больше стипендий в Польше, чем в России»; «Украинские студенты потянулись за границу»; «Украинские студенты – образование за рубежом»; «Украинские студенты все больше уезжают учиться за границу»; «Количество украинских студентов в Польше возросло вдвое»; «Германия, особенности страны для украинских студентов» и т.д., и т.п. Безусловно, что все эти агитки нельзя считать вполне отвечающими реальности, но по ним отчетливо прослеживается мейнстрим: Запад готов вас принять и поделиться своими «ценностями».

Но не только интернет работает на расширение украино-польских образовательных программ. В начале сентября 2014 г. в Брюсселе в ходе визита П.Порошенко в ЕС состоялась его встреча с премьером Польши Д.Туском. В ходе этой встречи последний заявил: «Польские вузы в этом учебном году примут 100 студентов из Донбасса, а в следующем году – еще 450. В ответ Порошенко поблагодарил польского премьера и подчеркнул, что развитие отношений с Польшей является стратегическим приоритетом внешней политики Украины» [16]. Таким образом, можно легко определить общее количество стипендий, которые Польша предоставит Украине в 2015 г. – около 2,5 тыс.; столько молодых украинцев впоследствии будут на практике реализовывать «стратегические приоритеты внешней политики Украины».

По мнению многих экспертов в области международной академической мобильности, тысячи украинских юношей и девушек ежегодно прибывают в Польшу на языковые и другие курсы, в том числе по линии военных и других подобных ведомств. Естественно, что для столь значительного увеличения количества украинской молодежи в местных

вузах потребовались значительные усилия, прежде всего по расширению преподавания польского языка на Украине. В настоящее время только в Киеве активно работают несколько школ и курсов по его изучению. Обучаться можно как индивидуально, так и в небольших группах (2–6 человек). Длительность обучения колеблется от 3,5 до 6 месяцев, по окончании курса выпускникам вручают сертификат. Аналогичного рода учебные заведения для украинской молодежи имеются не только в Киеве, но и в других городах и населенных пунктах Украины.

В завершение хотелось бы отметить, что обучающиеся на Западе украинские студенты, возвращаясь на Украину, как правило, приходят в большой бизнес, СМИ, в государственные структуры, учебные заведения и культуру. Многих из них поддерживают «представители альма матер», работающие в НПО, госструктурах и зарубежных посольствах. Ведь ни для кого не секрет, что молодежь, получившая образование на Западе, в том числе украинская, будучи оторванной от общего прошлого, черпая информацию о России только из западных и украинских СМИ, сделает «цивилизованный» выбор в пользу тех ценностей, которые им привили в период обучения на Западе.

Сейчас Украина, как и прежде, до вхождения в состав Российской империи, становится объектом международной политики. И в такой трансформации одну из главных ролей сыграла «пятая колонна» и НПО, лидеры которых в свое время прошли сито отбора через сотни западных (главным образом американских) агентств по привлечению молодежи для обучения и стажировки в учебных заведениях Европы, США, Канады, Австралии и др. В данном случае хотелось бы вспомнить библейскую мудрость: «Чтобы покорить народ, не надо прибегать к оружию, достаточно получить возможность воспитывать его детей». Вывод один – детей надо воспитывать и обучать только на Родине!

## Литература

1. Вдовин А.И. Чему учат у соседей // Историческая правда. М., 2009. № 3.
2. Освещение общей истории России и народов постсоветских стран в школьных учебниках истории новых независимых государств. М., 2009. С. 5.
3. РИА «Новый регион». 2008. 20 янв.
4. РИА «Новый регион». 2008. 8 апр.
5. Евразийский монитор / Фонд «Наследие Евразии». М., 2007. С. 3.



6. Мечта о русском единстве. Киевский синопсис (1674). М. 2006. С. 2.
7. Литературная газета. 2008. № 14. С. 6.
8. Литературная газета. 2008. № 12. С. 4.
9. Известия. 2008. № 42.
10. РИА «Новый регион», 09.04.2008.
11. О некоторых проблемах преподавания Истории на постсоветском пространстве после распада СССР и образования СНГ (по материалам научно-практической конференции). М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011.
12. [www.socium.info](http://www.socium.info) (дата обращения 26.12.2007). С. 2–3.
13. Советская Россия. 2008. № 61.
14. [www.3rm.info/42361-stavka-na-molodezh-politika-i-praktika.html](http://www.3rm.info/42361-stavka-na-molodezh-politika-i-praktika.html) (дата обращения 07.08.2014).
15. [www.gotostudy.com.ua/articles/24.html](http://www.gotostudy.com.ua/articles/24.html) (дата обращения 12.04.2014).
16. [www.univerLife.com](http://www.univerLife.com) (дата обращения 08.09.2014).

---

### **Anti-Russian orientation of education in modern Ukraine**

**Munchaev Shamil** – Doctor of Historical Sciences, Professor, Honored Scientist of Russian Federation, Professor of history of Plekhanov Russian University of Economics

The article describes the directional transformation of presenting historical facts about Russian-Ukrainian relations in the educational programs of Ukraine. The author analyzes the methods of forming attitudes of Ukrainian youth in the country and during their study abroad.

*Key words:* Ukraine, education, falsification of history, Russian language

*Address for correspondence:* [cspgo@mail.ru](mailto:cspgo@mail.ru).

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 83–96.

---

---

## К вопросу о героизации, или Кто, как и зачем формирует легендарную личность

---

**В.Н. Панкратов**

В статье рассмотрены такие понятия, как «герой», «поступок», «исторический факт» и «историческое событие». Эти понятия соотнесены с понятием «героизация», которое появилось в сравнительно недавние времена. Автор статьи задался вопросом: в связи с чем появилось это новое понятие, какой политико-идеологический смысл оно в себе несет и какие последствия имеет для истории?

*Ключевые слова:* герой, героизация, героический поступок

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 97–104.

*«Пусть лучшие будут спрашивать, почему мне не поставили памятник, чем наоборот».*

*Катон Старший*

Необходимость статьи вызвана достаточно часто встречающимся сегодня в СМИ словом «героизация». Оно прозвучало и из уст президента страны: «Нужна популяризация спорта вообще, а один из способов популяризации – это героизация наших героев», – заявил В.В.Путин на встрече с членами Ассоциации студенческих спортивных клубов России (АССК).

Однако термина «героизация» нет в словарях В.Даля и С.М.Ожегова, его нет и в Энциклопедическом словаре Брокгауза и Ефрона. Откуда оно и зачем? Не наша задача выяснять этимологию, нам интересно выяснить социально-политическую подоплеку рождения и применения этого определения. Замысел статьи состоит в том, чтобы понять, чем вызвано обширное распространение слова, как оно связано с мифологией, подвигом, легендой, героем и насколько эффективно его применение в интересах укрепления государственности.

Погружаясь в легенды и мифы о героях, мы сначала созерцаем этот мир, всматриваемся в него, потом изучаем и восхищаемся им, а возможно, в чем-то и сомневаемся – не важно, потому что гамма наших чувств,

---

**Панкратов Владимир Николаевич** – кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Международного института экономики и права.

*Адрес для корреспонденции:* v.pankratov@list.ru.

вызванных сказаниями, песнями и притчами, все равно богата и красочна. Но главное, мы гордимся силой таланта, интеллекта, великодушием замысла и широтой мировоззрения наших предков в отношении к истории своего народа.

Мы погружаемся в мир легенд в самом раннем возрасте. Сказки, прочитанные или рассказанные родителями, бабушками и дедушками, формируют трепет и уважение к мужеству, силе духа, смекалке персонажей. Вспомните, как пример, какое впечатление оказала на вас баллада «Вересковый мед»... Потом свою лепту вносит школа. Многие выдающиеся люди, вспоминая школьную пору, отмечают вклад учителей по литературе, истории, географии в создании образа народного авторитета, лидера, героя. Слова и интонация, прозвучавшие из их уст, закладывают в наше сознание правила поведения по аналогии с поведением героев-персонажей. И увиденное в жизни позволяет сравнивать его с услышанным. В результате формируется персональное воззрение на ситуацию, легенду, персонаж, героя, оценка их действий и поступков, а по большому счету – и наше отношение к истории, действующим в ней лицам.

Насладившись богатством фантазии наших предшественников и познав теоретические основы науки под названием «история», мы спускаемся на землю и, как правило, задаемся рядом вопросов. Наиболее острыми в этом ряду оказываются: кто создал легенду? На основе чего придуман сценарий? Зачем нужен герой?

Объект нашего внимания – сюжет, предмет – герой и появившийся сравнительно недавно термин «героизация». Тема актуализирована текущими событиями, в эпицентре которых – Россия. Эпоха бросает очередной вызов России: гражданская война на Украине, международное отчуждение большинства европейских стран посредством введения санкций, стремительные изменения в мировой экономике.

Опыт исторического развития показывает, что для укрепления устойчивости государства в сложных ситуациях необходимы определенные действия. Иногда нужна «маленькая победоносная война», иногда – достаточно экономической, финансовой, кадровой, военной реформы. И очень необходим Герой. Каждая эпоха сопровождалась героями. Герои были, есть и будут. Герои новые, герои возродившиеся, герои трансформированные.

В основе истории героя – явление, событие, факт. Но время ведет человека дальше и дальше в будущее, и любой новый день как новое требование времени, обнажая особенности мира, шлифует, трансформирует и преломляет всю совокупность прошедших явлений и фактов.

И только благодаря человеку сохраняется видимая связь прошлого и настоящего – через память, сказания, были и небыли. Традиция – это то, что продолжает жить сегодня.

Увы, история не раз подтверждала необъективность представления событий человеком, а потому всякое новое поколение задается «дежурными» вопросами: действительно ли Цезарь был великим императором, а Платон – великим мудрецом? Неужели Ян Гус так сильно верен был своим убеждениям, а Жанна Д'Арк – так мужественна, что подчинила себе воинов-мужчин? В чем хитрость и коварство Ришелье и деспотичность Сталина? И т.д. и т.п. Человека интересует порой даже не столько реальность фактов и событий, сколько то, что лежит в их основе. Как распознать героя и как описать его подвиг, кто сегодня мог бы стать прототипом легендарного имени.

«Послушайте, если звезды зажигают – значит это кому-нибудь нужно, значит это необходимо, чтобы каждый вечер над крышами загоралась хотя бы одна звезда...» (В.Маяковский, 1914). Кому нужно, чтобы рождались легенды о героях и их подвигах? Кто их создатель и хранитель?..

Сегодня «плоды» истории произрастают на информационном поле, которое зачастую называют полем боя, потому что здесь задействован весь арсенал методов и средств уничтожения, разрушения, подавления, изнурения. Главные действующие лица, и это очевидно, – полководцы. Международная система права называет их лидерами государств. Устами лидеров государств общество призывается к максимально объективному освещению истории. Лидеры призывают к объективности, подчас не афишируя важнейшую истину, и объективность, как правило, отдается в жертву якобы национальным интересам. В этом случае уровень объективности, как и система права, является инструментом обеспечения политики государства.

Для подтверждения вышеизложенного достаточно только в свете обнажившихся противоречий между Российской Федерацией и Украиной вспомнить тему голодомора на Украине, широко распропагандированной экс-президентом Украины В.Ющенко, с выходом соответствующих статей и книг, конференциями, памятником о героизации УПА и имен С.Бандеры, Р.Шухевича; о двойном стандарте в признании Косово (2008) и Крыма, вернувшегося в «родную гавань» (2014)...

Обратимся к понятиям «явление», «событие», «факт». Они, безусловно, интересуют нас в контексте судьбы человека. Особенность события, факта делает особенным и участвующего в них человека. Уточним определения.

*Событие* – то, что произошло, то или иное значительное явление, факт общественной, личной жизни. Историческое с. Неожиданное с. Международные события. (С.И.Ожегов).

*Событие* – происшествие, важное явление, происшедшее в общественной или личной жизни (Большая советская энциклопедия).

*Факт* (лат. *factum* – свершившееся) – термин, в широком смысле может выступать как синоним истины; событие или результат; реальное, а не вымышленное; конкретное и единичное в противоположность общему и абстрактному (Новая философская энциклопедия).

В контексте выше обозначенных определений нас интересует «актор». Мы заинтересованы героем. Обратимся к словарям.

Словарь Ожегова:

- ♦ *Героизм* – отвага, решительность и самопожертвование в критической обстановке;
- ♦ *Героика* – героическое содержание, героическая сторона чьей-нибудь деятельности, каких-нибудь событий;
- ♦ *Героический* – отличающийся героизмом;
- ♦ *Герой* – 1) человек, совершающий подвиги, необычный по своей храбрости, доблести, самоотверженности; 2) главное действующее лицо литературного произведения; 3) человек, воплощающий в себе черты эпохи, среды; 4) тот, кто привлек к себе внимание (чаще о том, кто вызывает восхищение, подражание, удивление);
- ♦ *Геройство* – героическое поведение.

Словарь В.Даля:

- ♦ *Герой* – ирой, витязь, храбрый воин, доблестный воитель, богатырь, чудо-воин; доблестный сподвижник вообще, в войне и в мире, самоотверженец. Герой повести, главное, первое лицо. Геройский, славный, отважный, отчаянно-смелый, доблестный...

Что интересно? В этих словарях нет слова «героизация», нет его и в «Энциклопедическом словаре» Брокгауза и Ефрона, а находим его только в современном «Новом словаре русского языка» Т.Ф.Ефремовой:

- ♦ *Героизировать* – наделять героическими чертами кого-либо, чего-либо.

Словник словаря отражает лексический состав русского языка рубежа XX–XXI вв. Обратим внимание: *наделять кого-либо...* Наделяют, как правило, полномочиями. Подберем синонимы слову «наделять»: дать, подарить, предложить, закрепить, сделать.

Предложим несколько иную трактовку героизации:

1) *героизация* – сделать героя;

2) *выбор героя*, то есть появился запрос на героя. Кто-либо – это нечто абстрактное, или просто нечто. Итак, задача героизации из нечто сделать героя.

По первому варианту – что-то похожее наблюдаем в архитектуре: из куска гранита сделать фигуру. Нам заданы критерии героизма и параметры героя, то есть перед нами объект. Но герой – это все-таки субъект – человек, *совершающий* подвиги и необычный по своей храбрости, доблести, самоотверженности. Но по второму варианту мы формируем фигуру героя даже не из глыбы материала, а из имеющихся *стандартных заготовок*. Вот и получается, что героизация – *искусственный процесс выбора* наиболее приемлемых фигур в качестве эталонных, исходя из запросов общества, определяемых обстановкой.

Действительно, героизация – это отчасти вымысел в интересах решения неких тактических задач. Можно согласиться, что это вполне приемлемый метод при решении идеологических или иных задач. Тем не менее, героизация даже в интересах благого дела – *стратегически* не совсем оправдана. Наша история помнит улицы Черненко, Устинова, Воинова...

Для убедительности сравним героя, рожденного этносом, с героем, рожденным по запросу государства. Есть выдающееся событие, есть факт и есть герой. Герой – он и потому герой, что есть геройский поступок. «Поступки человека – лучшие переводчики его мыслей», как писал английский философ и политический деятель Джон Локк (1632–1704). Закрепленный в социальной памяти определенного поколения герой устойчиво стоит на своем постаменте, и «к нему не зарастет народная тропа» (А.С.Пушкин).

Есть и другой герой – созданный государством. Он тоже закреплен. Попытаемся рассмотреть, как сосуществуют эти два процесса формирования героя: народный порыв, народное творчество и политика, заказ государства.

Предложим определение герою несколько отличное от словарного. Герой – это индивидуализация поступка. Общество оценивает и категоризирует действия по важности, опасности, ценностям. Система ценностей формирует категорию геройских действий, а народ тиражирует одобряемые государством поступки, добавляя краски и эмоции. Вспомним интересный пример нашей недавней истории – историю «подвига» Павлика Морозова: на срезе примера очевиден различный подход к героизму и понятен эффект пропаганды поступка. Как по-

казательно разделилось мнение! Что можно придумать лучше для генерации гражданской войны и хаоса в стране?.. Разве можно противопоставить семью и государство?..

Наше резюме: народный герой защищает очаг, семью, кров, религиозные ценности, не ударит более слабого, не возьмет у более бедного, не поднимет руку на беззащитного. У государства – несколько иная линия, т.к. оно сосуществует среди других государств и может быть слабее или сильнее соседей. Для укрепления своего статус-кво государству иногда необходим толчок, некий допинг. Не вдаемся в детализацию причин, вызывающих такую необходимость. Очень часто таким толчком для перемен нужен «враг» и «маленькая победоносная война». Но для войны необходимо войско, а войску – знамя и знаменосец. Нации нужна Идея и Герой... Ход рассуждений выводит нас на глобальную проблему социума: как сбалансировать, идя по канату международного сотрудничества с шестом патриотизма и не свалиться в пропасть национализма...

Стратегия формирования национального героизма в различных странах и религиях имеет длительную и богатую историю. И все эти истории построены на одном фундаменте – фундаменте национальных интересов. И отсутствие термина «героизация» в словарях XX века говорит лишь о том, что в обществе не было замечено такое явное стремление к наделению кого-либо или чего либо требуемыми чертами.

Но современность рождает запрос на теорию по созданию героев. Внесем ясность: сделаем попытку разнести такие понятия, как «героизация» и Public Relations. Под PR мы понимаем технологию создания и внедрения при общественно-экономических и политических системах конкуренции *образа* объекта – идеи, товара, услуги, персоналии, организации (фирмы, бренда) в ценностный ряд социальной группы с целью закрепления этого образа как идеального и необходимого в жизни. В широком смысле – это управление общественным мнением, выстраивание взаимоотношений общества и государственных органов или коммерческих структур, в том числе для объективного осмысления социальных, политических или экономических процессов.

Российская советская история имеет небольшой опыт отраслевой героизации – хлебопашцев (трактористка Паша Ангелина), горняков (стахановцы), арктических экспедиторов (челюскинцы) – всех их прославляли радио и передовицы газет. Выбранные в герои (очевидно, не без оснований) присутствовали, а порой и открывали партийные конференции и съезды. Они награждались премиями, их портреты размещались на досках почета...

Героизация советского периода, кроме осязаемого объединения нации, вносила и некий раздражающий фактор. Суть его в том, что на «героя» работал не только сам герой, работал коллектив – завод, колхоз, бригада, завод, работала газета «Правда», работали ВЛКСМ и КПСС. Поднятую высоко планку успеха опустить было нельзя. Случайности неуспеха должны были быть сведены к минимуму, а лучше – исключены. Неизбежно, что на горизонте такого процесса по созданию героя возникал призрак приписок и очковтирательства. Но превращаясь в реальность, призрак крушит хорошую идею *реального* героизма, сеет семена беспрецедентного по масштабам формализма, закладывает под фундамент общественной нравственности бомбу замедленного действия – социальное лицемерие.

Внимательный анализ героизации в СССР 1930–1950-х гг., сравнение его с героизацией периода застоя и перестройки показывают, что предыдущие периоды несколько отличались от текущей ситуации для формирования героев нации в РФ. Но выявление различий, а главное, причин героизации периодов объемов – не затрагивается в должном объеме в настоящей статье. Отметим другое, более важное: популяризация героя и героизация – суть разные абсолютно процессы.

Прославление героя и его создание не есть тождество. Рассматривая героизацию как процесс формирования героя, отметим, что назревающая современная тенденция героизации нужной общественной когорты способна привести в социум зародыши раскола. Для устранения раскола потребуется героизировать «когорту обделенных вниманием». Таким образом, рождается снежный ком героизации – поочередно всех и вся, и современная эпоха грозит перерасти в эпоху сплошных героев.

Очень возможно, что это и неплохо. Но в таком случае важно определить, какая сфера сегодня более актуальна, и выработать как правовой механизм, так и систему критериев героизации.

## Литература

1. Новая философская энциклопедия. 2-е изд., испр. и доп. М.: Мысль, 2010.
2. Большая советская энциклопедия. М.: Советская энциклопедия, 1969–1978.
3. Стенографический отчет о встрече с представителями Ассоциации студенческих спортивных клубов России Президента РФ В.В.Путин.



**To the question of the glorification, or  
Who, how and why forms the legendary personality**

**Pankratov Vladimir** – Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor of the Department of Management and Marketing of the International Institute of Economics and Law

The article deals with concepts such as “hero”, “act”, “historical fact” and “historic event”. These concepts are correlated with the concept of “glorification”, which appeared in relatively recent times. The author asked the question: with this new concept, some political-ideological meaning it has in himself and what consequences it has for the history?

*Key words:* hero, glorification, heroic act

*Address for correspondence:* v.pankratov@list.ru.

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 97–104.

---

## К 70-летию Победы в Великой Отечественной войне

---

### Духовно-нравственные источники победы советского народа в Великой Отечественной войне

---

Т.В. Карпенкова, М.А. Никулин

Русская православная церковь внесла важный вклад в дело мобилизации верующих в действующую армию, оказала посильную материальную помощь фронту и населению как неоккупированной, так и оккупированной территории, а своей международной деятельностью способствовала оказанию нашему Отечеству моральной и материальной помощи со стороны различных религиозных организаций за рубежом. Духовенство утешало верующих в скорби, поддерживало высокий настрой тружеников тыла, призывало верить в окончательную победу.

*Ключевые слова:* Русская православная церковь, СССР, война и церковь, Православие в СССР, государственно-религиозные отношения, религия, Патриарх

*Для цитирования:* Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 105–113.

В годы Великой Отечественной войны Русская православная церковь активно включилась в борьбу советского народа против немецко-фашистских захватчиков. Сразу же после выступления В.М.Молотова по радио 22 июня 1941 г. патриарший местоблюститель митрополит Московский и Коломенский Сергей обратился с воззванием ко всем православным жителям страны с призывом к выполнению священного долга – защите своего Отечества [1]. Более 23 раз митрополит Сергей за годы войны обращался с патриотическими призывами к пастве.

Духовенство утешало верующих в скорби, поддерживало высокий настрой тружеников тыла, призывало верить в окончательную победу. Разумеется, в годы войны среди верующих и священнослужителей нашлась и горстка предателей Родины, служившая фашистам на оккупированных территориях. Но в целом и в подавляющем большинстве ду-

---

**Карпенкова Таисия Викторовна** – доктор исторических наук, профессор, заведующая кафедрой гуманитарных дисциплин Международного института экономики и права.

*Адрес для корреспонденции:* karpencova@nm.ru.

**Никулин Максим Владимирович** – аспирант кафедры «Отечественная история» ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова».

*Адрес для корреспонденции:* maxnikulin@hotmail.com.

ховенство и верующие в годы войны проявили лучшие качества русских людей — веру в победу, патриотизм, самоотверженность. Надежды правительства третьего рейха найти в их лице «пятую колонну» не оправдались. Особую роль сыграла Русская православная церковь в оказании действенной помощи партизанскому движению.

Верующие и священнослужители активно принимали участие в борьбе с немецко-фашистскими захватчиками на оккупированных территориях Советского Союза. В начале лета 1942 г. через партизанские подпольные отряды практически каждому священнослужителю на оккупированных территориях было передано послание епископа Сергия «К верным чадам Русской православной церкви». Местоблюститель Патриаршего Престола призывал верующих оказывать помощь партизанской борьбе с врагом государства: «Пусть ваши местные партизаны будут и для вас не только примером и одобрением, но и предметом непрестанного попечения. Помните, что всякая услуга, оказанная партизанам, есть заслуга перед Родиной и лишний шаг к нашему собственному освобождению из фашистского плена» [2].

Призыв Сергия получил большой отклик среди простых верующих и всего духовенства на западе страны — более широкий, чем можно было бы ожидать после всех гонений на церковь довоенной поры.

Была еще одна область патриотического служения Родине, в которой священнослужители и верующие вносили в годы войны значительный вклад. Это сбор вещей (обувь, полотно, шерсть) для нужд фронта, а также денежных средств, драгоценностей для обеспечения всем необходимым Красной Армии. В начале войны в храмах Москвы и Ленинграда было собрано более 9 млн руб. на нужды фронта и обороны. Церковные общины Нижнего Новгорода за два первых года войны собрали в фонд обороны более 4 млн руб. Новосибирская епархия за первое полугодие 1944 г. собрала на нужды военного времени около 2 млн руб. [3]. На средства, собранные церковью, была создана воздушная эскадрилья им. Александра Невского, строились танки и отливались снаряды.

Вышеперечисленные виды патриотической деятельности послужили толчком к началу диалога между государственными органами и церковью.

Впервые контакт на этой почве между председателем Совнаркома СССР И.В.Сталиным и Патриаршим местоблюстителем Сергием состоялся в феврале 1943 г., когда они обменялись посланиями. 25 февраля из Ульяновска, где размещалась в эвакуации канцелярия Московского патриархата, митрополит Сергей написал в Кремль И.В.Сталину: «В день юбилея нашей победоносной Красной Армии приветствую Вас

как ее Главнокомандующего от имени духовенства и верующих Русской православной церкви, молитвенно желаю Вам испытать радость полной победы над врагом и видеть возрождение истерзанной Родины. Верующие в желании помочь Красной Армии охотно откликнулись на мой призыв: собрать средства на постройку танковой колонны имени Дмитрия Донского. Всего собрано около 6 000 000 рублей и, кроме того, большое количество золотых и серебряных вещей... Примите эти средства как дар от духовенства и верующих Русской православной церкви в день юбилея Красной Армии. Патриарший местоблюститель Сергей митрополит Московский и Коломенский». Ответ митрополиту Сергию был направлен в тот же день: «Прошу передать православному русскому духовенству и верующим, собравшим 6 000 000 рублей, золотые и серебряные вещи на строительство танковой колонны имени Дмитрия Донского, мой искренний привет и благодарность Красной Армии. И.В.Сталин» [4].

Во время войны ни один православный приход не уклонился от участия в сборе различных средств для борьбы с врагом. Патриотическая деятельность, которую проводила Православная церковь, завоевала уважение и признательность у советских людей независимо от их вероисповедания. Об этом свидетельствуют различные письма в адрес правительства СССР от бойцов и командиров Красной армии, а также работников тыла, различных общественных, религиозных организаций и граждан, дружественных и нейтральных государств. Сложившаяся ситуация потребовала от руководства страны пойти на кардинальное изменение отношений с Русской православной церковью: начать диалог во имя сплочения всех верующих и атеистов, борющихся с одним из главных врагов Родины – оккупационным режимом нацистской Германии.

Таким образом, после обмена посланиями с митрополитом Сергием руководство страны осознало необходимость перемен в отношении к верующим и церкви; тем не менее потребовалось еще около 6 месяцев, чтобы изменения в отношениях государства и церкви начали проявляться в конкретных действиях.

На наш взгляд, была еще одна довольно веская причина, заставившая коммунистическую партию, и в частности И.В.Сталина, ускорить нормализацию отношений с Православной церковью, не препятствовать избранию патриарха и Синода. Дело в том, что в конце 1943 г. руководители стран антигитлеровской коалиции готовились к первой личной встрече в Тегеране. На этой конференции надежды Сталина были в первую очередь связаны со скорейшим открытием второго фронта.

Поэтому руководство СССР пыталось подтолкнуть своих союзников к началу операций против Германии и ее союзников на западе и юге Европы. Самой активной поддержкой пользовались разные общественные движения в США и Великобритании по оказанию помощи СССР. С одной из таких организаций Сталин вел личную переписку. Это был объединенный Комитет помощи Советскому Союзу в Англии под руководством одного из высших деятелей англиканской церкви настоятеля Кентерберийского собора Хьюлетта Джонсона, испытывавшего весьма дружеские чувства к СССР [5].

Известно, что дружественными отношениями с этим партнером Сталин дорожил. Джонсон обладал значительным влиянием в Соединенном Королевстве, где англиканская церковь является официальной государственной религией. В середине 1943 г. руководство англиканской церкви через Посольство СССР в Великобритании обратилось к советскому правительству с просьбой дать разрешение на визит своей делегации в Москву. Причем это обращение было далеко не единственным. Практически перед самой Тегеранской конференцией визит делегации был признан И.В.Сталиным желательным и весьма полезным. Советское правительство пожелало, чтобы главу делегации – архиепископа Йоркского – приняло высшее руководство Русской православной церкви во главе с патриархом. Уже одно это сняло бы с Советского Союза обвинения в сложных взаимоотношениях с Православной церковью. Поэтому, прекрасно понимая политические выгоды межгосударственных контактов религиозных руководителей, правительство страны признало необходимым начать диалог с церковью [6].

По воспоминаниям первого председателя Совета по делам Русской православной церкви Г.Г.Карпова, в субботу 4 сентября 1943 г. Сталин пригласил его к себе на дачу, где уже находились Г.М.Маленков и Л.П.Берия. После многочисленных расспросов, что из себя представляет высшее руководство Русской православной церкви, а именно митрополиты Сергей, Алексей и Николай, когда и как был избран последний глава Православной церкви патриарх Тихон, в каком состоянии находятся зарубежные связи Русской православной церкви, и кто является патриархами Вселенским и Иерусалимским, Сталин также поинтересовался у Г.Г.Карпова внутренними проблемами Православной церкви, количеством православных приходов в СССР и положением епископата. Затем Сталин сообщил Карпову о том, что назрела необходимость создания специального государственного органа, который бы осуществлял связь между руководством партии и православной церкви.

Г.Г.Карпов предложил создать такой орган при Президиуме Верховного Совета СССР. Но Сталин не согласился и высказал мнение о том, что нужен комитет или совет по делам Русской православной церкви при СНК СССР. По его словам, подобный орган должен был осуществлять связь между правительством и патриархом: «Совет сам решений не принимает, а докладывает обо всем правительству и от него передает государственные решения церкви» [7].

После этого Сталин посоветовался с Г.М.Маленковым и Л.П.Берией, следует ли ему принять митрополитов Сергия, Алексия и Николая, и согласился с их мнением, что такая встреча необходима. Затем Сталин попросил Г.Г.Карпова связаться по телефону с Патриаршим местоблюстителем Сергием и от имени СНК сообщить ему, что правительство СССР готово принять его вместе с митрополитами Алексием и Николаем в любой день [6]. Митрополит Сергий, посоветовавшись с находившимися рядом митрополитами Алексием и Николаем, ответил, что они согласны на то, чтобы их приняли сегодня же.

Уже поздним вечером И.В.Сталин принял руководство Русской православной церкви в Кремле. На беседе также присутствовали Г.Г.Карпов и В.М.Молотов. Встреча заняла по времени около 3 часов. Беседу начал Сталин с благодарности в адрес Русской православной церкви за ее патриотическую деятельность, а затем он поинтересовался проблемами церкви. Патриарший местоблюститель Сергий заметил ненормальность ситуации с патриархом, что уже более 18 лет не занимается этот высший церковный пост, а также отсутствие длительное время Священного Синода. Митрополит Сергий поставил первоочередную задачу – как можно скорее провести Поместный собор. Оба митрополита согласились с ним [8].

И.В.Сталин согласился с проведением Собора, но посоветовал созвать не Поместный, а архиерейский Собор из-за военного положения. Митрополиты согласились. Далее Сталин предложил финансовую помощь, а также размещение и доставку участников Собора, уточнил, как будет называться патриарх, когда соберется Собор епископов. Сергий сказал, что «нужно, чтобы патриарх назывался Московский и всея Руси, а не всей России, как было при Тихоне [9]. Митрополит Сергий также заявил, что на подготовку Собора понадобится более месяца из-за военного времени, но собрать всех епископов затруднительно из-за сложностей в передвижении по стране. Финансовую помощь от правительства митрополиты отклонили.

На встрече со Сталиным митрополит Сергий решительно затронул проблему освобождения архиереев, духовенства, находящихся в ссылках,

лагерях и тюрьмах. Сталин поручил Г.Г.Карпову изучить этот вопрос, а Сергию подготовить список священников, находившихся в заключении.

Далее руководство Русской православной церкви обратило внимание главы СССР на важность открытия в епархиях фабрик по изготовлению церковной утвари, свечных заводов, предоставления права священникам участвовать в распределении средств церковных приходов.

И.В.Сталин согласился и с принятием всех этих мер. Обратившись к Г.Г.Карпову, он отметил, что духовенство может распоряжаться церковными суммами, создавать учебные заведения, а также открывать новые свечные заводы. Обратившись к митрополитам, Сталин сказал, что правительство готово выделить церкви необходимые денежные средства и что церковь может рассчитывать на помощь Совета Народных Комиссаров СССР во всех вопросах [7].

Руководство Русской православной церкви выразило благодарность Сталину и правительству за оказанную помощь и прием, уважение к церкви, заверив, что и дальше церковь будет придерживаться патриотической позиции. Митрополиты отметили, что положительно смотрят на создание нового государственного органа по делам Русской православной церкви, и что председателем на этот пост назначен Г.Г.Карпов. Созданный Совет по делам церкви будет связующим звеном между советским государством и патриархией, а председатель этого Совета должен систематически предоставлять информацию СНК СССР о жизни церкви, что и предлагал Сталин. Карпов получил от Сталина распоряжение: «Подберите себе трех помощников, которые будут помогать вам в созданном Совете. Но только помните: во-первых, Вы не обер-прокурор Синода, а во-вторых, своей деятельностью больше подчеркивайте самостоятельность церкви». Затем И.В.Сталин обратился к В.М.Молотову: «Необходимо довести до сведения советского народа о нашей встрече с митрополитами, а также потом сообщить в печати об избрании патриарха» [4].

После завершения встречи Сергей выразил благодарность И.В.Сталину и правительству СССР за прием и поддержку церкви, а также заверил его в поддержке духовенством политики партии, ведущей войну с врагом государства.

Таким образом, диалог между советским правительством и церковью был начат. Из-за высокой гражданской позиции, а также большого вклада в борьбу с врагом и помощи государству в виде сбора денежных средств, И.В.Сталин резко изменил свою позицию к церкви. Прием советским правительством осенью 1943 г. руководства Русской православной церкви был не единственной встречей правительства с духовенством.

Советское руководство оценило тот факт, что Русская православная церковь не поддавалась искушению рассчитаться за нанесенные ей жесточайшие удары. Немаловажную роль сыграло и то, что с первого дня войны руководство Московской Патриархии призвало народ к защите Родины, поддержав тем самым советское государство. Патриотическая деятельность Русской православной церкви была многообразной и широко освещалась в печати: сбор вещей, драгоценностей, денежных средств на нужды фронта; проповеди, различные обращения; участие священнослужителей в партизанском движении, служба в рядах действующей армии, помощь раненым, создание санитарных пунктов и т.д. Все эти факты стали достоянием общественности и были хорошо известны руководству. Именно патриотическая деятельность Русской православной церкви во время Великой Отечественной войны оказала большое влияние на изменение религиозной политики советского руководства.

В годы Великой Отечественной войны для рядового, а также командного состава Красной Армии идеи патриотизма, воинской доблести соединялись более прочно не с коммунистической партией и социалистическим строем, а с сохранившимся в народе русским национальным сознанием, с традиционными вековыми устоями русской государственности и церкви, истории и культуры. На фронтах Великой Отечественной войны решающее значение имел не официальный, идеологически окрашенный патриотизм, а национальный, народный патриотизм, чувство родной земли и этнической общности всех народов, заключавших в себе общую волю и общую устремленность к победе.

Государству в условиях тяжелейшей войны и установления международных связей было не до борьбы с религией. Наоборот, Церковь стала широко использоваться советским государством во внешней и внутренней политике.

Потепление в государственно-церковных отношениях в 1943 г. было неразрывно связано с изменением отношения значительной части общества к религиозной проблематике, происшедшему к этому времени. В период сложного военного положения страны большая часть населения определяла себя верующими людьми. Горе многих миллионов людей, потерявших своих родных и близких, могла смягчить только церковь.

В годы Великой Отечественной войны церковь стала легальной, законно признанной организацией, получившей определенные права. Начался процесс открытия церквей и возрождения епархий. Граждан перестали преследовать за то, что они были верующими, что позволило нормализовать духовно-нравственную обстановку в стране.



Относительная быстрота процесса возрождения государственно-церковных отношений в 1941–1942 гг., в трудное для страны время, позволяет сделать вывод о том, что вытеснение Православной церкви, а также религии в целом из жизни общества, ущемление религиозных прав и свобод верующих противоречили духовно-нравственным потребностям граждан СССР.

Однако слишком явная зависимость конфессиональной политики от внутри- и внешнеполитических задач и в определенной мере подчинённость Русской православной церкви государству не позволяют говорить о подлинной свободе совести в СССР даже в период Великой Отечественной войны.

Этот вывод, на наш взгляд, косвенно подтверждает позиция руководителя Совета по делам Русской православной церкви Г.Г.Карпова, подчеркивавшего следующее: «Надо помнить, что оскорбление религиозных чувств верующих нисколько не ослабляет религию, напротив, укрепляет её. Такие способы борьбы с религией находятся в противоречии с установками партии и советского законодательства» [10].

После 1943 г. церковь стала играть и роль своего рода дипломата и пропагандиста Советской России перед лицом мирового сообщества в религиозном вопросе, что оставалось востребованным и в послевоенный период [11]. Даже создание Совета по делам Русской православной церкви было позитивным шагом, т.к. через него церковь получила возможность более или менее полноценного диалога с государством.

Однако вряд ли правомочно характеризовать 1943–1945 гг. как время «церковного расцвета» в России, даже несмотря на планы проведения в Москве «Вселенского» Собора православной церкви, финансирование государством зарубежной деятельности Московской Патриархии, предоставление ей возможности открыть духовные учебные заведения, начать издательскую деятельность. Следует отметить, что отношение к церкви со стороны государства не изменилось в принципе; все изменения имели характер вынужденной единовременной тактической уступки. Воинствующий атеизм оставался одним из краеугольных камней коммунистической идеологии.

## Литература

1. Сергей, митрополит Московский и Коломенский, патриарший местоблюститель. Послание к пастырям и верующим 22 июня 1941 г.
2. *Кашианов С.М.* Очерки советской истории. М.: Наука, 1999. 135 с.

3. *Одинцов М.И.* Государство и церковь в России. XX век. М.: Луч, 1994. 174 с.
4. Материалы встреч руководства СССР с руководством церквей в 1988 году в связи с 1000-летием крещения Руси // Правда. 1988. 30 апр., 11 июня. 5 с.
5. История Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. М., 1960. 245 с.
6. Государственный архив Российской Федерации. Ф. 1235. Оп. 130. Д. 15. Л. 226.
7. *Карпов Г.Г.* О Русской Православной Церкви. М., 1946.
8. *Мигович И.И.* Развитие взаимоотношений государства и церкви в контексте нового политического мышления. М.: Знание, 1990. 36 с.
9. Советское государство и Русская православная церковь: к истории взаимоотношений. М.: ГПИБ, 1990. 54 с.
10. Российский государственный архив социально-политической истории. Ф. 17. Оп. 132. Д. 6.
11. *Dickinson A.* A marriage of convenience domestic and foreign policy reasons for the 1943 Church State «Concordat» // Religion, State & Society. 2000. Vol. 28, N 4. P. 337.

---

### **Spiritual and moral sources of Soviet people's victory in the Great Patriotic War**

**Karpenkova Taisia** – Doctor of Historical Sciences, Professor of the Department of Humanitarian Disciplines of the International Institute of Economics and Law

**Nikulin Maxim** – postgraduate student of the Plekhanov Russian University of Economics

Russian Orthodox Church, has made an important contribution to the mobilization of believers in the army, to provide all possible financial assistance to the front and to the population on both unoccupied and occupied territories, and its international activities contributed to the provision of our homeland moral and material assistance from the various religious organizations abroad. The clergy comforted the faithful in tribulation, maintained a high spirit war workers, called to believe in the final victory.

Key words: Russian Orthodox Church, Soviet Union, war and the church, Orthodoxy in the USSR, state-religion relations, religion, Patriarch

*Addresses for correspondence:* karpencova@nm.ru, maxnikulin@hotmail.com.

*For citation:* Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 1 (18). P. 105–113.

---

## Условия публикации

В журнале публикуются научные статьи, результаты прикладных исследований, учебно-методические материалы для преподавателей и студентов, библиографические обзоры, рецензии, информационные сообщения о конференциях и других научных мероприятиях. Рукописи принимаются к рассмотрению только при их строгом соответствии профилю издания.

На момент предоставления рукописи в редакцию статья не должна быть опубликована в других печатных изданиях.

Материалы, поступившие в редакцию, обязательно проходят процедуру рецензирования. В качестве рецензентов выступают члены редакционного совета, редакционной коллегии журнала, внешние эксперты. Рукописи, получившие положительные рецензии, обсуждаются на заседании редакционной коллегии, которая выносит окончательное решение о возможности публикации. О решении редакционной коллегии редакция информирует автора. Автору не принятой к публикации статьи по его запросу редакция направляет мотивированный отказ.

Материалы аспирантов и молодых ученых публикуются на безвозмездной основе.

Объем статьи не должен превышать 30 000 печатных знаков с пробелами (включая список использованной литературы), объем библиографических обзоров и рецензий – 10 000 печатных знаков с пробелами.

Автор несет ответственность за достоверность информации, точность фактического материала (цифр, цитат, имен собственных, географических названий), использование данных, не предназначенных для открытой печати.

Список использованной литературы оформляется в соответствии с действующим стандартом. В тексте библиографические ссылки приводятся в квадратных скобках с указанием номера источника в списке литературы и номера страницы, например: [5, с. 93].

Все сведения, заимствованные из литературных и иных источников, а также цитаты, необходимо подтверждать ссылками.

Таблицы и иллюстрации должны быть озаглавлены, пронумерованы. Использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется.

К тексту статьи необходимо приложить:

- ♦ *сведения обо всех авторах на русском и английском языках* (ФИО (полностью), ученая степень и ученое звание, должность и место работы, контактный телефон и e-mail);
- ♦ *аннотацию на русском и английском языках* (объемом не более 850 печатных знаков с пробелами);
- ♦ *перечень ключевых слов на русском и английском языках* (5–15 понятий);
- ♦ *список использованной литературы* (оформленный в соответствии с действующим стандартом);
- ♦ *сопроводительное письмо*;
- ♦ *рецензию специалиста в данной области исследования с указанием ученой степени и координат рецензента* (для преподавателей и научных сотрудников) либо *рекомендацию научного руководителя* (для аспирантов, соискателей, студентов).

Рукописи принимаются по электронной почте: [vestnik@miepvuz.ru](mailto:vestnik@miepvuz.ru), [vmiep@mail.ru](mailto:vmiep@mail.ru). Тексты в печатном варианте принимаются только при наличии электронного аналога.

Онлайн-версия журнала доступна на сайтах Международного института экономики и права (<http://www.miepvuz.ru>), Научной электронной библиотеки (<http://www.elibrary.ru>), Научной библиотеки открытого доступа «КиберЛенинка» (<http://www.cyberleninka.ru>).

## Terms of Publication

The following materials are published in the journal: scientific articles, results of applied research, educational materials for teachers and students, bibliographic surveys, reviews, news reports about the conferences and other scientific events. Manuscripts are accepted for consideration only in strict compliance with the profile of the edition.

The article must not be published in other print media by the time when the manuscript is presented to the editorial staff.

It is obligatory that each material received by the editorial staff is to be reviewed. The reviewers are the members of the Editorial council, the Editorial board of the journal, external experts. The manuscripts that received positive reviews shall be discussed at a meeting of the editorial board, which makes the final decision about the possibility of publication. The editorial staff shall inform the author about the decision of the editorial board. At the request of the author of the article that has not been accepted for publication the editorial staff shall send a motivated refusal.

Materials of postgraduate students and young scientists are published free of charge.

The size of the article should not exceed 30 000 printed characters with spaces (including reference list), the size of bibliographic surveys and reviews should not exceed 10 000 printed characters with spaces.

The author is responsible for the reliability of the information, the accuracy of factual material (figures, quotations, proper names, place names), the use of data not intended for the public media.

The list of references is to be made in accordance with the current standard and is based on the alphabetic order: first, the literature in Russian (in this case the most important legal acts and normative documents are to be placed at the beginning), then the literature in foreign languages. The bibliographic references are to be given in the text in square parenthesis indicating the number of the source in the reference list and page number, for example [5, p. 93].

All the information taken from the literature and other sources, as well as quotations, must be confirmed by the references.

Tables and figures must be titled and numbered. The use of color drawings and graphs is not recommended because the journal is printed in one color.

The following materials must be attached to the text of the article:

- ◆ *information about all the authors* (complete name, academic degree and academic rank, position and place of work, phone number and e-mail);
- ◆ *annotation in Russian and English* (not more than 850 printed characters with spaces);
- ◆ *the list of key words in English and Russian* (5–15 concepts);
- ◆ *reference list* (designed in accordance with the current standard);
- ◆ *covering letter*;
- ◆ *review of a specialist in this field of research with an indication of a scientific degree and contact information of the reviewer (for teachers and researchers) or recommendation of the supervisor (for postgraduates, decree seeking applicants, students).*

Manuscripts shall be received in electronic form at: [vestnik@miepvuz.ru](mailto:vestnik@miepvuz.ru), [vmiep@mail.ru](mailto:vmiep@mail.ru)

The texts in the printed form will only be accepted if there is an electronic analog.

The online version of the magazine is available at web-page of the International Institute of Economics and Law (<http://www.miepvuz.ru>), Scientific Electronic Library “eLIBRARY.ru” (<http://www.elibrary.ru>) and Open Access Scientific Electronic Library “CyberLeninka” (<http://www.cyberleninka.ru>).

# **Вестник Международного института экономики и права**

## **Herald of International Institute of Economics and Law**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере  
связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-43108 от 20 декабря 2010 г.

The journal is registered by the Federal Service for Supervision of Communications,  
Information Technology and Mass Communications.  
Certificate of registration PI № FS77-43108 December 20, 2010.

*Адрес редакции:*

105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1  
Тел. (факс) (495) 781-06-53  
<http://www.miep.ru>, МИЭП.РФ  
e-mail: [vmiep@mail.ru](mailto:vmiep@mail.ru), [vestnik@miepvuz.ru](mailto:vestnik@miepvuz.ru)

*Editorial office:*

105082, Moscow, Rubtsovskaya naberejnaya, 3, str. 1  
Tel. (fax) (495) 781-06-53. <http://www.miep.ru>, MIEP.RF  
e-mail: [vestnik@miepvuz.ru](mailto:vestnik@miepvuz.ru), [vmiep@mail.ru](mailto:vmiep@mail.ru)

Подписано в печать 30.03.15. Формат 70×100/16.  
Усл. печ. л. 7,25. Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии  
Международного института экономики и права  
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1

ISSN 2220-9387

