

ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

**ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНЫХ
И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ**

№2(8), 2010



УДК 08(05)
ББК 72я5

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ

№2(8), 2010

Научно-практическое издание

Председатель редакционного совета
Пономарев К.Н. – кандидат политических наук,
первый проректор ИСГЗ, профессор РМАТ,
директор Казанского филиала РМАТ

Редакционный совет

Димитриева Н.Т.

кандидат юридических наук, проректор
по учебной работе ИСГЗ

Алеев О.И.

проректор по экономическому образованию ИСГЗ

Зуев В.И.

кандидат физико-математических наук, проректор
по дистанционным и информационным
технологиям ИСГЗ

Чирко Е.П.

кандидат физико-математических наук, проректор
по научной работе ИСГЗ

Димитриев А.Н.

декан юридического факультета ИСГЗ

Насибуллина О.В.

декан экономического факультета ИСГЗ

Игнатьева М.Э.

кандидат филологических наук, декан
переводческого факультета ИСГЗ

Макаров П.И.

доктор технических наук, профессор, заведующий
кафедрой экономических дисциплин отделения
заочно-дистанционного обучения ИСГЗ

Александрова М.Н.

заведующая редакционно-издательским отделом,
технический редактор

Шамонова А.М.

корректор ИСГЗ

Печатается по решению
Редакционно-издательского совета
Института социальных
и гуманитарных знаний

Адрес редакции:

Издательство «Юниверсум».
420012, г. Казань, ул. Достоевского, 10.
тел./факс: (843) 236-88-23
e-mail: isgz@mail.ru

Выпуск «Ученых записок Института социальных и гуманитарных знаний» представляет собой сборник научных статей, посвященных вопросам развития и инновациям в региональной и мировой экономике, актуальным проблемам менеджмента на предприятиях государственного и частного секторов; историческим аспектам и современным тенденциям становления гражданского общества и судебно-правовой системы; проблемам «электронного обучения», а также отдельным вопросам психологии и филологии.

Материалы сборника предназначены для студентов, аспирантов, преподавателей, научных работников, специалистов в данных областях.

Формат 60x90¹/₁₆. Бумага офсетная. Гарнитура Times. Печать ризо. Усл. печ. л. 13,5. Уч.-изд. л. 13,50. Тираж 200 экз. Заказ № 50/12..

СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

© Акчурина Т.Г., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

Аннотация: Автор рассматривает особенности проявления категории управленческих инноваций в системе услуг органов государственного управления, анализирует основные подходы к их классификации в контексте единства технологической, управленческой и экономической составляющих процесса создания нововведения.

The summary: The author considers features of display of a category of administrative innovations in system of services of state bodies, analyzes the basic approaches to their classification in a context of unity of technological, administrative and economic components of process of creation of an innovation.

Проблемы инновационных подходов к управлению системой государственных услуг, разработки и реализации современных управленческих инноваций в этой сфере в отечественной литературе исследуются современными экономистами крайне недостаточно. В дореформенный период в экономической литературе управленческие инновации вообще не рассматривались как объект исследования. И только в годы рыночных преобразований проблемы инновационного развития систем управления, поиска путей преодоления организационно-управленческой отсталости в различных отраслях и сферах экономики стали предметом особого внимания экономистов.

Впервые с этих позиций определяет инновационный процесс американский экономист Дж. Брайт, который его определяет как «единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление ...» [1].

В экономической литературе, исследующей проблемы инновационной деятельности, встречается несколько подходов к определению сущности инновации. Наиболее подходящими, с позиций целей проводимого исследования, можно выделить две точки зрения:

- нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.;
- нововведение представляется как процесс введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих.

Несмотря на большой разброс мнений по данной проблематике, нам представляется наиболее подходящим определение инноваций, приведенное в трудах О.Б. Стрекалова, который считает, что «инновация – это коммерческое использование результатов творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых конкурентоспособных видов продукции, технологий, форм и методов управления, основу которых составляют объекты интеллектуальной собственности» [2].

В контексте целей нашего исследования под управленческими инновациями следует понимать, как нам представляется, результат использования научных исследований и разработок, направленных на совершенствование экономических и управленческих отношений в процессе оказания государственных услуг. При этом под государственными услугами мы понимаем совокупность услуг, оказываемых государственными учреждениями (налоговыми, административными органами, ГИБДД, пенсионными и соцстраховскими органами, органами ЖКХ, МВД и другими) физическим и юридическим лицам. Этот термин может иметь различные значения в разных контекстах, однако их выбор зависит от конкретных целей измерения или анализа. В данном случае инновация – это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде усовершенствованной управленческой составляющей процесса оказания государственной услуги. При этом необходимо отметить, что в отличие от традиционных технических и технологических инноваций управленческие инновации в системе государственных услуг характеризуются высокой степенью предсказуемости, определенности и эффективности.

В рамках процессного подхода под управленческой инновацией применительно к системе государственных услуг понимается комплексный процесс, включающий разработку и внедрение новых организационно-экономических и управленческих технологий процесса оказания государственных услуг, а не их производства.

Объектно-утилитарный подход [3] к определению термина «инновация» характеризуется двумя основными моментами. Во-первых, в качестве инновации понимается объект – новая потребительная стоимость, основанная на достижениях науки и техники. Во-вторых, акцент делается на утилитарной стороне нововведения – способности удовлетворить общественные потребности в государственных услугах с большим полезным эффектом. В отличие от объектно-утилитарного процессно-утилитарный подход к определению термина «инновация» заключается в том, что в данном случае инновация представляется как комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства.

В рамках процессно-финансового подхода под управленческой инновацией в системе государственных услуг следует понимать процесс управления инвестициями в новации, реализации механизма вложения средств в разработку новых управленческих и организационно-экономических форм предоставления государственных услуг.

Во всех приведенных определениях термин «инновация» трактуется применительно к конкретной формальной ситуации. Однако в этих подходах не раскрывается экономическая сущность инновации, нет четких критериев определения инновации с позиций ее экономических результатов. Вследствие этого любое новшество, в том числе менее прогрессивное, неэффективное нововведение, можно трактовать как инновацию.

Таким образом, управленческая инновационная продукция в системе государственных услуг должна рассматриваться как результат внедрения процессных (управленческо-технологических) инноваций, новые (вновь внедренные) или подвергшиеся усовершенствованию управленческие и организационно-экономические формы процесса оказания государственных услуг, производство которых основано на новых или значительно усовершенствованных методах (прочая инновационная продукция). При этом прочая инновационная продукция является результатом внедрения процессных инноваций. Она включает услуги, произведенные на базе передового опыта при внедрении новых или усовершенствованных методов управления процессом их оказания, реализованных ранее в практике государственного управления [3].

Инновационный управленческий процесс в системе государственных услуг можно определить как процесс преобразования организационно-экономического и управленческого знания в инновацию, и который можно представить как последовательную цепь управленческих решений, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, организационно-управленческой технологии или услуги и распространяется при практическом использовании. В данном случае инновационный процесс не заканчивается внедрением, т.е. первым появлением на рынке нового продукта, услуги или новой управленческой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения (диффузии) новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает ранее неизвестные потребительские свойства. Это открывает для него новые области применения и рынки, а, следовательно, новых потребителей, которые воспринимают данную управленческую технологию как новую именно для себя.

Таким образом, этот процесс направлен на создание требуемых рынком технологий или услуг и осуществляется в тесном единстве со средой, а его направленность, темпы, цели зависят от социально-экономической среды, в которой он функционирует и развивается. Основой инновационного управленческого процесса в системе государственных услуг является процесс освоения новой техники и средств коммуникации как совокупности вещественных факторов производства, в которых материализованы новые знания и умения человека.

Поэтому под инновационной управленческой деятельностью в системе государственных услуг мы понимаем деятельность, направленную на использование результатов научных исследований и разработок для совершенствования организационно-экономических и управленческих технологий, ведущих к повышению эффективности функционирования всей

системы государственного управления в целом. Инновационная управленческая деятельность в системе государственных услуг предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, экономических, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям и тесным образом связаны с непосредственной деятельностью органов государственного управления. Процесс инновационной управленческой деятельности в данном случае представляет собой единство технологической, управленческой и экономической составляющих процесса создания нововведения.

Источники и литература:

1. *Посталюк М.П.* Инновационные отношения в экономической системе: Теория, методология и механизмы реализации. – Казань: КГУ им. В.И. Ульянова-Ленина, 2006. – 420 с.
2. *Стрекалов О.Б.* Инновационный менеджмент. – Казань: Изд. КГТУ, 1997.
3. *Юртаев А.Н.* Инновационные технологии в государственном управлении. – Казань: Изд. КГУ, 2009. – 186 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СТАДИИ БАНКРОТСТВА В ПРОЦЕДУРЕ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ

© Астраханцева Е.А., 2010

*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и финансов
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Аннотация: В статье обозначены проблемные вопросы предприятий в стадии банкротства и возможности восстановления их платежеспособности. Уделено внимание актуальности правильной организации бухгалтерского учета для целей достоверного анализа в процедуре финансового оздоровления. Приведены статистические данные по процедурам банкротства. Указывается на неактуальность проведения анализа и расчетов коэффициентов платежеспособности в условиях недостоверной бухгалтерской отчетности.

The summary: In article problem questions of the enterprises in a stage of bankruptcy and possibility of restoration of their solvency are designated. The attention of an urgency of the correct organisation of book keeping for the authentic analysis and procedure of financial improvement is paid. Statistical data on bankruptcy procedures is cited. It is underlined on irrelevance carrying out of the analysis and calculations of factors of solvency in the conditions of the doubtful accounting reporting.

Банкротство является неотъемлемой составной частью рыночной экономики. Главный смысл данной процедуры – возрождение экономики, бизнеса, производства. С этой точки зрения процедура банкротства является не только неизбежной реальностью для большинства предприятий, но и в какой-то мере благом, так как оно есть средство защиты от кредиторов, возможность получить отсрочку по уплате долгов, провести реструктуризацию и обновить бизнес. Основной целью банкротства является по возможности полное сохранение предприятия-должника. Однако банкротство отдельных субъектов является неизбежным следствием рыночной конкуренции и есть не что иное как эффективный механизм перераспределения капитала. Институт экономической несостоятельности является действенным, а зачастую и единственным инструментом решения кризиса, связанного с неисполнением должником своих обязательств перед кредиторами. Однако, учитывая процессуальные издержки, правовые и экономические последствия его применения, а также необходимость исключения возможности для использования института банкротства в преступных целях, к вопросу о его применении необходимо относиться весьма продуманно. Согласно официальным статистическим данным, содержащимся в отчетах о работе арбитражных судов Российской Федерации, в 2008 году продолжилось сокращение числа поступающих в суды заявлений о признании должников банкротами. В 2007 году в арбитражные суды поступило 44 255 заявлений о несостоятельности (банкротстве), а в 2008 году – 34 367 заявлений. Уменьшение составило 22,3%. В 2009 году число таких заявлений составило уже 39 570, что на 15,1% больше по сравнению с 2008 годом.

Из общего числа заявлений, поступивших в арбитражные суды, заявления о несостоятельности (банкротстве) составляют лишь 3,2% в 2008 году и 2,5% в 2009 году.

Процедуры, направленные на восстановление платежеспособности должников, проводились в 2008 году в отношении 627 должников. По результатам рассмотрения 34 030 заявлений 2009 года только в 3,0% случаев принято решение о введении процедур финансового оздоровления или внешнего управления.

Все вышеперечисленные данные наглядно свидетельствуют о неэффективности процедуры финансового оздоровления на предприятиях находящихся в процессе банкротства. Указанная процедура применяется крайне редко, еще реже она заканчивается погашением задолженности кредиторов и восстановлением платежеспособности.

Обращаясь к статистическим данным ВАС РФ можно увидеть такую картину: количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления, составляет 48 или 0,17% от общего числа принятых к производству дел, соответственно, в 2009 году – 53 или 0,14%. Следует отметить, что за первое полугодие 2010 года число таких дел увеличилось более чем в два раза, однако остается на очень низком уровне.

Говоря о положительном результате данной процедуры, статистика еще печальнее: прекращено дел в связи с погашением задолженности в 2008 году – 6 (12,5%) и в 2009 году – 2 (3,8%) [1].

Интересным является тот факт, что в федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» в определении процедуры финансового оздоровления указывается на погашение задолженности кредиторов и восстановление платежеспособности, а процедура внешнего управления направлена только на восстановление платежеспособности [2].

Поэтому в справках ВАС РФ приводится статистика по восстановлению платежеспособности только в процедуре внешнего управления. Получается, что финансовое оздоровление не выполнило своего полного назначения. С другой стороны, как можно погасить задолженность кредиторам без восстановления платежеспособности?

Справочные данные ВАС РФ указывают: в 2008 году процедура внешнего управления применялась к 579 должникам, из которых восстановили свою платежеспособность 40 (6,9%) и в 2009 году – к 604 должникам, в числе восстановивших платежеспособность – 11 (1,8%), это меньше, чем в предыдущем году в 3,6 раза.

Показатели свидетельствуют о неэффективном осуществлении процедур финансового оздоровления и внешнего управления. В связи с чем весьма актуальным является вопрос финансового оздоровления предприятий.

Процедура финансового оздоровления проводится самим должником при участии административного управляющего, который назначается арбитражным судом и выполняет скорее надзорные функции. Его полномочия заканчиваются после погашения требований кредиторов в ходе финансового оздоровления. Следовательно, дальнейшее восстановление платежеспособности в ходе финансового оздоровления возлагается на администрацию должника, согласно ранее принятому плану финансового оздоровления. А восстановление платежеспособности в процедуре внешнего управления возложено на внешнего управляющего, полномочия руководителя должника прекращаются.

Изучая отчеты по итогам процедуры наблюдения для представления ВАС РФ с целью рекомендации введения определенной последующей процедуры банкротства можно сделать обоснованные выводы о том, что процедура финансового оздоровления не вводится по причине того, что в ходе наблюдения сделаны выводы о нецелесообразности введения процедуры финансового оздоровления (не имеет возможности восстановления платежеспособности) и перехода к последующим процедурам, чаще всего, к конкурсному производству.

Обращает на себя внимание и тот факт, что во время проведения анализа финансового состояния должников, аналитиками порой выявляются факты нарушения установленного порядка ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности, которые оказывают влияние на ее достоверность, отсутствие аудиторских заключений для предприятий, где аудит является обязательным.

Естественно, что, обнаружив явные ошибки, аналитики в ходе проведения анализа не ставят перед собой цель – восстановить реальную картину бухгалтерского учета и отчетности. Они, не утруждая себя, принимают для анализа существующие в отчетности показатели, заранее зная об их недостоверности.

Наблюдаются случаи явных грубейших ошибок: несоответствие валюты баланса по активу и пассиву в форме №1, неверное отражение финансового результата в балансе из отчета о прибылях и убытках; и другие.

Встает вопрос, каким образом предприятия с явными ошибками в формах отчетности представляли ее в налоговые органы или другие инстанции, почему никто не требовал обязательного аудиторского заключения и почему тогда не обязать главного бухгалтера восстановить бухгалтерский учет, а руководителя привлечь к ответственности в соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете». Именно руководитель предприятия несет ответственность за организацию бухгалтерского учета, следовательно, подписывая недостоверную отчетность, преднамеренно «закрывал глаза».

Таким образом, показатели (коэффициенты) платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и другие не отражают реальной ситуации, прогнозы восстановления платежеспособности не верны. При наличии внешнего аудиторского заключения информация для анализа была бы более достоверной.

Как правило, бухгалтерский учет на таких предприятиях организован на недостаточно высоком уровне, его значение в управлении значительно снижено, многие руководители не уделяют данной проблеме должного внимания. А ведь именно данные синтетического и аналитического учета являются основной информационной базой для расчета основных коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На основе информации, содержащейся в регистрах бухгалтерского учета, возможно оценить происходящие хозяйственные процессы и затем, выявив негативные тенденции, предложить пути оптимального развития дальнейших событий. Бухгалтерский учет есть главное звено учетно-аналитической системы. Учетно-аналитическая система использует для анализа и другие виды информации: статистическую, техническую и социальную. Качественная и своевременная обработка всех видов информации способствует принятию управленческих решений, направленных на восстановление платежеспособности и улучшение работы предприятия в целом.

В большинстве случаев процедура финансового оздоровления (со слов арбитражных управляющих) не вводится по просьбе самого должника и при отсутствии желания дальнейших поисков восстановления дееспособности предприятия, так как, проведя анализ финансового состояния предприятия, практически всегда вышеуказанные коэффициенты имеют ненормальное значение. Больше того, на предприятиях, продолжающих функционировать, они порой также далеки от идеальных. А поиски путей погашения кредиторской задолженности и восстановления платежеспособности всегда наиболее проблематичны. Коэффициенты, используемые

для прогнозирования восстановления платежеспособности, рекомендованные Правительством РФ, заимствованы из учебно-методической литературы и ничем не отличаются от коэффициентов анализа хозяйственной деятельности, проводимой предприятием в обычных условиях.

При просмотре объявлений в газете «Коммерсантъ» об определении Арбитражными судами введения финансового оздоровления прослеживается явная тенденция – финансовое оздоровление вводится на предприятиях частной формы собственности, обществ с ограниченной ответственностью, для тех, кто реально заинтересован сохранить свой бизнес. Из 42 объявлений (за период 1,5 года по состоянию на август 2010 г.) только к 2-м предприятиям в форме открытого акционерного общества была введена процедура финансового оздоровления. В данном случае интересы акционеров мало принимаются во внимание [3].

В современной экономической литературе уделяется достаточное место проблеме прогнозирования банкротства. Потребность такой диагностики способствовала появлению большого числа методик, более или менее успешно оценивающих финансовое положение хозяйствующих субъектов [4].

Существующие методики оценивают в основном риск вероятности банкротства предприятий, но не отдельным процедурам в ходе банкротства. Менталитет российского предпринимателя характерен тем, что как говорится в русской пословице: «Пока гром не грянет, мужик не перекрестится», и наши предприниматели практически никогда не проводят анализа вероятности банкротства. И уже в стадии банкротства анализ финансового состояния проводится, как правило, привлеченными специалистами.

История разработки различных методик прогнозирования банкротства в странах с развитой рыночной экономикой насчитывает не одно десятилетие и основана на конкретных статистических данных уже обанкротившихся предприятий и только находящихся в этой стадии. В России такая статистика практически отсутствует. Федеральная служба государственной статистики не ведет статистику банкротств, отдельная информация содержится только в отчетности о работе ВАС РФ.

Прогнозировать восстановление платежеспособности в процедуре финансового оздоровления – достаточно сложная задача. Выполнима она на материалах бухгалтерского, управленческого и оперативного учета на предприятии. Анализ финансово-хозяйственной деятельности способен выявить основные тенденции, которые привели предприятие к грани возможного банкротства, но указать на конкретные действия, носящие универсальный характер, практически невозможно. Каждый субъект экономической деятельности индивидуален и требует оригинального подхода.

Цель прогноза восстановления платежеспособности заключается в установлении конкретных направлений финансового оздоровления: от смены руководства до ликвидации имущества.

В данной ситуации существующие методики определения вероятности банкротства уже неприемлемы, так как оно уже наступило, а действенных методик вероятности восстановления платежеспособности практически нет.

Постановлением Правительства РФ №367 указано, что финансовый анализ проводится арбитражным управляющим, в числе прочих в целях подготовки предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и обоснования целесообразности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства [5].

При проведении финансового анализа административный управляющий использует результаты инвентаризации, проводимой должником в ходе процедуры финансового оздоровления, независимо от того, принимал ли он в ней участие, на основании статистической, бухгалтерской и налоговой отчетности, регистров бухгалтерского и налогового учета, положения об учетной политике, рабочего плана счетов бухгалтерского учета и схем документооборота.

В данном случае принять на веру результаты такой инвентаризации и сведения отчетности не всегда представляется возможным. Ведь зачастую бухгалтерский учет организован на таком предприятии не на должном уровне и не выполнял своего прямого назначения – представление пользователям своевременной и достоверной информации, предотвращение отрицательных результатов деятельности и выявление внутренних резервов обеспечения финансовой устойчивости.

При проведении финансового анализа арбитражный управляющий должен руководствоваться принципами полноты и достоверности, в соответствии с которыми в документах, содержащих анализ финансового состояния должника, указываются все данные, необходимые для оценки его платежеспособности, в ходе финансового анализа используются документально подтвержденные данные.

Данный принцип не всегда соблюдается в силу того, что анализ проводится только по материалам промежуточной и годовой бухгалтерской финансовой отчетности. Проверкой достоверности регистров бухгалтерского учета, а тем более первичных документов не сам арбитражный управляющий, ни привлеченные аналитики не утруждаются. Данные управленческого учета не используются совсем, даже на предприятиях, где такой учет велся пусть и в сжатом виде.

Получить достоверный прогноз о возможности восстановления платежеспособности представляется возможным только на основе анализа, выводы которого основываются на достоверных данных бухгалтерского учета. Многие руководители российских предприятий, особенно малых, не уделяют должного внимания организации бухгалтерского учета и построению налаженной учетно-аналитической информации. Анализ бухгалтерской отчетности составляется с целью получения информации для принятия управленческих решений, демонстрации заинтересованным лицам положения дел на предприятии. Зачастую бухгалтерской отчетности присущи такие явления как вуалирование и фальсификация.

Как и в жизни каждого человека, здоровье играет самую важную роль, так и в финансово-хозяйственной жизни предприятия лучше регулярно следить за состоянием нормального функционирования организации и не допускать

кризисных ситуаций, но когда они уже случились, нужно принимать конкретные меры. В этой связи грамотный бухгалтер, как врач, по отдельным симптомам должен вовремя определить перебои в работе хозяйственного организма и превентивными мерами предотвратить хозяйственные и финансовые прорывы.

Начальным этапом финансового оздоровления предприятия является формирование концепции предотвращения кризиса и разработка политики финансового оздоровления. Под концепцией финансового оздоровления понимается идея, которая может стать основой улучшения положения предприятия. Под политикой финансового оздоровления, как правило, понимают систему конкретных мер, направленных на преодоление кризиса и ликвидацию его последствий.

Финансовое оздоровление – очень важный этап, практически грань (переходный момент). Если данная процедура прошла с отрицательным результатом, то придется переходить к внешнему управлению или конкурсному производству.

Особенно остро встает проблема организации учетно-аналитического обеспечения как информационной системы финансового оздоровления.

Качественное информационное обеспечение финансового оздоровления возможно только при использовании полноценной аналитической обработки учетной и иной экономической информации. Современный уровень развития систем информационного обеспечения предлагает различные пути совершенствования информационной системы предприятия с использованием передовых достижений науки не только для ведения бухгалтерского учета и предоставления отчетности пользователям, но и для своевременного получения необходимой аналитики, для текущего управления предприятием.

К сожалению, принимать управленческие решения на основе данных бухгалтерского учета, получаемых со значительным отставанием во времени, большие затраты рабочего времени не позволяют вести параллельно оперативный, финансовый и управленческий учет. Определить финансовую стратегию деятельности предприятия целесообразнее проводя детальный анализ представленных предприятием документов бухгалтерской отчетности, регистров учета и информации аналитического учета.

Одной из проблем является то, что отсутствует собранная воедино статистическая база данных предприятий, прошедших процедуры финансового оздоровления и внешнего управления и вышедших из них с положительным результатом, погасивших задолженность кредиторам и восстановивших свою платежеспособность.

В процессе финансового оздоровления финансово-учетным работникам, совместно с административным управляющим предстоит регулярно проводить анализ текущих данных и промежуточных отчетов, используя методы финансовой диагностики. В их числе можно обозначить следующие:

- критерии оценки неудовлетворительной структуры баланса, включая анализ коэффициентов восстановления платежеспособности;
- анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов;

- анализ структуры и динамики финансовых отчетов, коэффициентов ликвидности, структуры капитала, оценка финансово-хозяйственной и инвестиционной деятельности, положение на товарных и иных рынках;
- разработка плана финансового оздоровления и оценка его эффективности, используя показатели инвестиционного анализа;
- мониторинг вероятности угрозы банкротства, проводимый регулярно на данной стадии;
- оценка экономической стоимости предприятия для выявления целесообразности проведения процедуры финансового оздоровления или возможностью его ликвидации по более выгодной стоимости продажи имущества или как комплекса, расчет отношения стоимости предприятия к его балансовой стоимости до и после проведения процедур банкротства;
- расчет оптимального распределения денежных потоков;
- оценка предпринимательского и финансового рисков, используя специальные показатели: точка безубыточности, маржинальный доход и операционный рычаг;
- проведение факторного анализа на основе расчетов рентабельности активов и собственного капитала, внутреннего темпа роста;
- расчет отношения чистого денежного притока к сумме чистых активов;
- и некоторые другие.

Процедура финансового оздоровления применяется с 2003 года и по настоящее время отсутствует доступная информация для анализа эффективности данной процедуры, в связи с чем не представляется возможным разработать специфические коэффициенты для оценки прогнозирования способности восстановления платежеспособности. Большим минусом является отсутствие статистики такого рода, так как нет сравнительных показателей «до» и «после» процедуры финансового оздоровления или внешнего управления.

В конечном итоге, какими бы не были выводы анализа финансово-хозяйственной деятельности, все зависит от желания собственника или руководителя реанимировать свой бизнес. Ведь начиная свое дело, бизнесмен находится не в лучшем положении, когда нет совсем ничего, а только его желание, также растет кредиторская задолженность, а на этапе становления предприятие практически всегда является убыточным. Но присутствует самый главный фактор – желание действовать.

Источники и литература:

1. <http://www.arbitr.ru> – Официальный сайт ВАС РФ.
2. Закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ.
3. <http://www.kommersant.ru> – Официальный сайт газеты «Коммерсантъ».
4. Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротств: Учеб. пособие. / Под ред. И.Г. Кукукиной. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 304 с.
5. Постановление Правительства РФ от 25.07.03 г. №367.

ИЗУЧЕНИЕ ЭМПАТИИ ЛИЧНОСТИ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ, МЕХАНИЗМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ

© Ахмедзянова А.Э., 2010

*старший преподаватель кафедры психологии
Институт социальных и гуманитарных знаний*

***Аннотация:** К вопросу определения понятия, механизмов и факторов эмпатии среди отечественных и зарубежных исследователей. Особое значение эмпатийности для специалистов в сфере человек-человек.*

***The summary:** The definition of the concept, mechanism and fact of empathy among local and foreign researchers. Of particular importance for specialists in the sphere of empathy person-person.*

К настоящему моменту в отечественной психологии существует достаточно много обзоров литературы по проблемам эмпатии, истории развития представлений о ней в философии и психологии. Поэтому мы попытаемся выделить только основные тенденции обсуждения эмпатии в психологической литературе и проблемы, не получившие, на наш взгляд, должного освещения. Обзорные работы по проблемам эмпатии изобилуют десятками определений и подходов к ее изучению. Предлагаются модели эмпатического процесса, стадии, этапы, уровни, механизмы. Многозначность термина «эмпатия» порой заставляет исследователей использовать более однозначные, по их мнению, понятия «идентификация», «сопереживание» и др.

Эмпатия (от греч. *empathia* – сопереживание) – категория современной психологии, означающая понимание эмоционального состояния другого человека, произвольное испытание сходного с ним чувства, переживание за него. Проявить эмпатию по отношению к собеседнику – значит посмотреть на ситуацию с его точки зрения, испытать сходные с ним чувства, понимать и принимать его актуальное эмоциональное состояние [8, С. 557].

Термин «эмпатия» был введен в психологию Э. Титченером [16, С. 26] для обозначения внутренней активности, результатом которой становится интуитивное понимание чувств другого человека. Титченер обобщил развившуюся в философской традиции идею о симпатии с теориями чувствования Э. Клиффорда и Т. Липпса. Эмпатия как способность поставить себя на место другого человека (или предмета), способность к сопереживанию, близка к такому психическому качеству личности как сострадание. В некоторых исследованиях эмпатия рассматривается как проявления жалости, совести, альтруизма. По мнению ряда исследователей, аттракция (привлекательность, влюбчивость, влюбленность) по отношению к кому-либо является основным признаком существования эмпатии.

Эмпатию следует отличать от симпатии, сопереживания, сочувствия. Эмпатия – это не симпатия, хотя она так же включает соотнесение

эмоциональных статусов, но при этом сопровождается чувством переживания или обеспокоенности за другого. Эмпатия – не сочувствие, которое выражается в согласии с точкой зрения собеседника, а умение эту точку зрения понять. Эмпатия также включает способность точно определить эмоциональное состояние другого человека на основе психических реакций, поступков, жестов и т.д. При этом основным критерием эмпатии является привлекательность объекта.

Н.Н. Обозов [7, С. 11-24] рассматривает эмпатию как процесс (механизм) и включает в него когнитивные, эмоциональные и действенные компоненты. По его мнению, существуют три формы эмпатии:

- понимание психического состояния других людей без изменения своего психического состояния (когнитивная эмпатия);
- понимание психического состояния других людей и сопереживание, сочувствие (эмоциональная эмпатия);
- понимание психического состояния других людей, сопереживание, сочувствие и реальная поддержка – вербальная, невербальная коммуникация (поведенческая форма эмпатии). При этом акцентируется роль мотива понимания и сочувствия: «центрация» и «децентрация».

Р. Мэй [6, С. 33-35] рассматривает эмпатию как очень глубокое чувство, передающее такое духовное единение личностей, когда один человек настолько проникается чувствами другого, что временно отождествляет себя с собеседником, как бы растворяясь в нем.

Эмпатия может быть в разной степени осознанной. Уровень эмпатии экспериментально определялся и в исследованиях Т.П. Гавриловой [1, С. 147-158]. Лица с высоким уровнем эмпатии проявляют заинтересованность в других людях, пластичны, эмоциональны и оптимистичны. Для лиц, обладающих низким уровнем эмпатийности, характерны затруднения в установлении контактов, интровертированность, ригидность и эгоцентричность. Эмпатия может проявляться не только в реальном общении людей, но и при восприятии окружающего мира, произведений изобразительного искусства, в том числе и произведений киноискусства.

Карл Роджерс [20] определяет эмпатию следующим образом:

- чувствительность к эмоциональным состояниям и их изменениям других;
- точное восприятие внутреннего мира других (эмоциональных, смысловых оттенков);
- временное проживание жизнью других, пребывание в ней без оценивания и рассуждения;
- на некоторое время оставить в стороне свои точки зрения и ценности, т.о. обеспечить непредвзятость к другому;
- способность «вхождения в другого человека» под лозунгом «как будто»;
- ответственность, активность субъекта, чуткость.

Карл Роджерс [20, С. 2-10] подчеркивает разницу между идентификацией и эмпатией: «Быть в состоянии эмпатии означает воспринимать внутренний мир другого точно, с сохранением эмоциональных и смысловых оттенков. Так, ощущаешь радость или боль другого, как он их ощущает, и воспринимаешь их причины, как он их воспринимает. Но обязательно должен оставаться оттенок «как будто»: как будто это я радуюсь или огорчаюсь. Если этот оттенок исчезает, то возникает состояние идентификации».

В контексте психотерапевтической практики К. Роджерс [19, С. 91] отмечает, что «эмпатичный терапевт проникательно улавливает состояние, переживаемое пациентом в данный конкретный момент, и указывает на этот смысл, чтобы помочь пациенту сконцентрироваться на нем и побудить пациента к дальнейшему более полному и беспрепятственному переживанию.

При этом эмпатический способ общения с другой личностью имеет несколько граней. Он подразумевает вхождение в личный мир другого и пребывание в нем «как дома». Он включает постоянную чувствительность к меняющимся переживаниям другого – к страху или гневу, или растроганности, или стеснению, одним словом, ко всему, что испытывает он или она.

Это означает временное проживание другой жизнью, деликатное пребывание в ней без оценивания и осуждения. Это означает улавливание того, что другой сам может не осознавать. Быть эмпатичным трудно. Это означает быть ответственным, активным, сильным и в то же время тонким и чутким.

Карл Ясперс [13, С. 126-131] рассматривал эмпатию как способность человека почувствовать и понять то, что чувствует другой, и выделял два базовых типа понимания: статическое и генетическое. Статическое понимание касается состояний сознания, которые могут быть поняты наблюдающим их человеком благодаря опыту (феноменология). Генетическое понимание через связь мотивов уясняет, как одно состояние сознания возникает из другого:

- рациональное понимание – мы улавливаем смысл чего-либо в согласии с правилами логики;
- эмпатическое понимание позволяет нам понять самого говорящего человека, вводя нас в область психологических взаимоотношений.

Концепция Ясперса признает за эмпатией роль основного инструмента восприятия коммуникации (следовательно, и психотерапии).

Эмпатия по Фрейду [10, С. 202] – понимание другого посредством постановки себя на место другого человека. В разделе работы «Психология масс и анализ Я», озаглавленном «Идентификация», Фрейд указывает на особое значение эмпатии, говоря, что она «...играет важнейшую роль в понимании того в других людях, что изначально чуждо нашему Я». Боязнь вовлечься в чувства пациента приводит к подавлению эмпатии и установлению слишком большой дистанции. Однако, если эмпатия бесконтрольна, вовлеченность в чувства пациента становится слишком интенсивной, что приводит к нарушению идеальной дистанции и лишает аналитика объективности.

Возможность использования эмпатии как процессуальной характеристики терапевтического процесса предполагает целесообразное применение термина

«эмпатийность» для обозначения свойства личности, отражающего выраженность эмпатии клиента или терапевта.

Хайнц Кохут [4, С. 33-38] признает эмпатию «способом познания, специально приспособленным для восприятия сложных психологических конфигураций» и определяет её как викарную интроспекцию, способность проникнуть в чувства и внутреннюю жизнь другого человека, пережить, хотя и в меньшей степени, то, что переживает другой.

В разделе, озаглавленном «Роль эмпатии в психоаналитическом лечении», он однозначно заявляет, что эмпатия аналитика заключается в способности безусловно принимать нарциссический перенос пациента, проявлять терпимость к зеркальному переносу и сопутствующим ему эксгибиционизму и контролю, не реагировать на идеализированный перенос постоянными обращениями к реальности или интерпретациями, предполагающими отвержение. Кохут считал, что благодаря эмпатии аналитику удастся верно уловить психическую реальность пациента и принять ее в качестве достоверной. В своих работах Кохут неоднократно подчеркивал, что основным его вкладом в теорию психоанализа является новое понимание феномена эмпатии и возможность формирования особого психического свойства, интегрирующего эмпатию, сочувствие и эмоциональность личности.

Обращаясь к проблеме эмпатии, проявлениям эмпатийности, большинство психоаналитиков предпочитают рассматривать ее как комплексный феномен, связанный с процессом идентификации – специфическую форму идентификации, которая в большинстве случаев имеет преходящий характер, бессознательна, не является регрессивной и обратима по своей природе (Леви, 1985; Ямпей, 1985).

В области терапевтической психологии и подготовки консультантов об эмпатии написано очень много (например, Barnett-Lennard, 1981; Berger, 1984; Clark, 1980; Gladstein, 1983; Gladstein & Feldstein, 1983; Hackney, 1978; Rogers, 1975; Scott, 1984).

Если присутствие и слушание – это навыки, которые позволяют консультанту установить связь с миром клиента, то эмпатия – это навык, который позволяет консультанту передать клиенту свое понимание его мира. Имея достаточно времени, можно создать эмпатические отношения, в которых понимание сообщается с помощью множества разнообразных, иногда едва уловимых, невербальных способов. Степень эмпатической включённости в мир другого человека может быть различной. Некоторые консультанты погружаются в мир клиента и способны быть с ним, но не могут передать понимание, особенно словами. Другие развивают навык или технологию сообщения эмпатического понимания, но им не о чем сообщать, так как их присутствие с клиентом и переживание его опыта имеет поверхностный характер.

Способность к ролевому перевоплощению имеет центральное значение для эмпатии (Epstein, 1972; Ham, 1980; Hogan, 1969). Именно это явление, рассматриваемое в контексте кинотерапевтической практики, позволит выявить влияние кинотренинга на формирование и развитие эмпатии.

Гринберг и Эллиот (Greenberg, & Elliot, 1999) – одни из основателей ориентированной на переживание терапии предложили интересную концептуализацию в области терапевтического применения эмпатии. По их мнению, мишенью эмпатических реакций терапевта являются чувства с фокусом на эмоциональном переживании или Я-концепция, с фокусом на том, как люди видят и оценивают себя.

Для однозначности интерпретации эмпатии полезно будет использовать понятие конгруэнтности, введенное К. Роджерсом [19] при описании условий успешного психотерапевтического процесса (или успешного процесса общения вообще). Она представляет собой вторую необходимую способность психотерапевта. Конгруэнтность – это, в первую очередь, способность человека приходить в контакт с собственными чувствами и способность их искренне выражать. К. Роджерс говорил о конгруэнтности между тем, что человек испытывает, тем, как он это воспринимает, и тем, как он это выражает. Р.Б. Карамуратова [2, С. 18] описывает оценочную педагогическую эмпатию как «способность оценить действия, высказывания и личностные качества другого, имеющие отношение к моральной сфере».

Для обозначения явления, интегрирующего описанные ранее свойства, Ю.Б. Гиппенрейтер [3, С. 172] и коллеги ввели термин «конгруэнтная эмпатия», под которым понимали:

1) способность к последовательному выражению понимания другого в речи и/или действии;

2) способность к гибкому переключению от состояния эмпатического понимания другого к искреннему выражению своих реальных чувств, в том числе отрицательных, без потери общего позитивного принятия другого.

По мнению И.М. Юсупова [12, С. 57], эмпатия – сопереживание – умение поставить себя на место другого, способность человека к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей. Сопереживание – это принятие тех чувств, которые испытывает некто другой так, как если бы они были нашими собственными. Проявление эмпатии в общении – это общая установка на понимание не столько формальной стороны сказанного, сколько вчувствование в скрытый смысл его, в состояние партнера, отражаемое всеми невербальными средствами: интонацией, позой, жестами.

Функциональные характеристики эмпатии (А.П. Сопиков (1977), Е.Я. Басин (1987), Л.Н. Большунова (2000), Н.И. Сарджвеладзе (1978), Т.П. Гаврилова (1979), Ю.А. Менджерицкая (1998)) различаются по мере их появления в онтогенезе: эмоциональное подражание и заражение, идентификация, понимание и рефлексия. На необходимость различения механизмов подражания и идентификации указывают зарубежные исследователи (П. Массен, Дж. Конджер, 1987; Н. Ньюкомб, 2002) и отечественные ученые (Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская, 1981). Н. Ньюкомб (2002) также рассматривает подражание как простое копирование некоторого вида поведения, а идентификацией обозначает более тонкий

механизм, посредством которого человек усваивает отдельные характеристики и общие модели поведения другого.

Помимо общих толкований эмпатии, это явление может рассматриваться как процесс, а свойство личности (способность к проявлению эмпатии, уровень развития эмпатии) целесообразнее называть эмпатийностью.

Обобщая основные результаты проведенного теоретического анализа эмпатии, необходимо обратить внимание на интересную историческую последовательность развития представлений об этом явлении. Эволюция предположений, теоретических положений и концепций западных и отечественных психологов, психоаналитиков и психотерапевтов позволяет структурировать и детализировать взгляды на проблему эмпатии, представления в отношении её компонентов, свойств и особенностей. В процессе исторического ракурса выстраивается строгая логика рассуждений об условиях и процессе реализации эмпатии.

Таким образом, эмпатия может быть рассмотрена как особый психологический феномен, сочетающий влияние множества факторов, реализующийся на базе особых психических механизмов.

Источники и литература:

1. *Гаврилова Т.П.* Понятие эмпатии в зарубежной психологии. / Вопросы психологии. – 1975. – № 2.
2. *Карамуратова Р.Б.* Психологическое исследование роли оценочной эмпатии в педагогическом процессе. Автореф. дис. канд. пс. наук. – Алма-Ата, 1984.
3. *Клейнпетер Г.* Теория познания современного естествознания: На основе воззрений Маха, Сталло, Клиффорда, Кирхгофа, Герца, Пирсона и Оствальда. / Пер. с нем. – Изд. 2, 2007.
4. *Кохут Х.* Интроспекция, эмпатия и психоанализ: исследование взаимоотношений между способом наблюдения и теорией. / Антология современного психоанализа. Т.1 (под ред. А.В. Россохина). – М.: Институт психологии РАН, 2000.
5. *Кохут Х.* Анализ самости. Системный подход к лечению нарциссических нарушений. – М.: «Когито-Центр», 2003.
6. *Мэй Р.* Искусство психологического консультирования. – М.: Независимая фирма «Класс», 1994.
7. *Обозов Н.Н.* Психология межличностных отношений. – Л.: ЛГУ, 1979.
8. Психологический словарь. / Авт.-сост. Копорулина В.Н., Смирнова М.Н., Гордеева Н.О. – 3-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2004.
9. *Сопиков А.Л.* Механизм эмпатии. / Вопросы психологии познания людьми друг друга и самопознания. – Краснодар: Изд-во Кубанск. ун-та, 1977. – С. 89-95.
10. *Фрейд З.* Введение в психоанализ: Лекции. / Пер. с нем. Г.В. Барышниковой; под ред. Е.Е. Соколовой и Т.В. Родионовой. – СПб: Изд. дом «Азбука классика», 2007. – 480 с.
11. *Юсупов И.М.* Психология взаимопонимания. – Казань: Татарское кн. изд-во, 1991. – 192 с.

12. Юсупов И.М. Психология эмпатии. (Теоретические и прикладные аспекты). Автореф. дис. д-ра пс. наук. – СПб, 1995.
13. Ясперс К. Общая психопатология. / Пер. с нем. Л.О. Акопяна. – М.: Практика, 1997. – 1056 с.
14. Bozarth J.D. Empathy From Framework of Client-Centered Theory and Rogerian Hypothesis. / Empathy Reconsidered. New Directions in Psychotherapy. Edited by A.C. Bozarth and L.S. Greenberg, 1999.
15. Buie D.H. Empathy: its Nature and Limitations. / Journal American Psychoanalytic Association, 29, 1991. – P. 281-307.
16. Titchener E.B. Systematic psychology: prolegomena. / H.P. Weld, 1927.
17. Etchegoen G.R. (1991). The fundamentals of psychoanalytic technique. London, New York, Karnak Books. – Chapters 21: Countertransference: discovery and rediscovery (P. 270-280).
18. Greenson R.R. (1960). Empathy and its Vicissitudes. / International Journal of Psychoanalysis, 41. – P. 418-424.
19. Rogers C. (1980). A way of being. – Boston: Houghton Mifflin.
20. Rogers C.R. Empatic: an unappreciated way of being. / The Counseling Psychologist. – 1975. – V. 5, N 2. – P. 2-10.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

© Бакиров Г.Т., 2010

соискатель

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** В статье проведен анализ функционирующих в Республике Татарстан государственных финансовых институтов, регулирующих предпринимательскую деятельность. Показано, что система этих органов непосредственно осуществляет политику в области предпринимательства.*

***The summary:** The article analyzes the functioning of the Republic of Tatarstan, state financial institutions that regulate business activities. Shown that the system of these organs directly implements the policies in the field of entrepreneurship.*

Малые и средние предприятия играют огромную роль в решении текущих социально-экономических проблем и расширении занятости. Большое значение для обеспечения конкурентоспособности российской экономики и экономического роста в будущем имеет развитая культура предпринимательства. Малые и средние предприятия в состоянии в самое короткое время создать значительное количество рабочих мест, расширить

налоговую базу, способствовать росту национального дохода и обеспечить выпуск импортозамещающей продукции. Сегодня в странах с развитой экономикой малые и средние предприятия являются важным «локомотивом» экономического роста. Следовательно, создание благоприятных условий для развития предпринимательства имеет важнейшее значение как для малого сектора, так и экономики в целом.

Сегодня важнейшей задачей является развитие финансовых институтов и технологий, обеспечивающих потребности малых предприятий в кредитах и инвестициях. Механизмы экономического перераспределения ресурсов должны способствовать эффективному использованию имеющихся ресурсов малыми предприятиями. Необходимо создать справедливую систему трудовых отношений и социальной защиты, соответствующую рыночной среде.

В решении этих задач важную роль должна сыграть созданная с участием государства инфраструктура поддержки и развития предпринимательства: система государственных институтов поддержки малого предпринимательства, система финансово-кредитного обеспечения субъектов малого предпринимательства.

В регулировании предпринимательства Республики Татарстан задействованы многие государственные органы, в функции которых прямо не входит осуществлять процесс управления предпринимательской системы.

Первая структурная единица, которую мы рассмотрим, – это комитет по экономике, инвестициям и предпринимательству Государственного Совета Республики Татарстан.

Комитет осуществляет законопроектную работу, предварительное рассмотрение и подготовку вопросов, относящихся к ведению Государственного Совета Республики Татарстан, контроль за соблюдением и исполнением законов и нормативных правовых актов Государственного Совета Республики Татарстан по следующим основным направлениям [4]:

- экономическая политика и стратегия развития Республики Татарстан, программы социально-экономического развития Республики Татарстан;
- промышленная политика в Республике Татарстан;
- инвестиционная и инновационная деятельность;
- развитие предпринимательства;
- промышленность, строительство, транспорт, дорожный комплекс, градостроительство, связь, информатизация;
- тарифная политика и ценообразование;
- иные вопросы, отнесенные к ведению комитета.

Следующей структурной единицей, которая оказывает регулирующее воздействие на предпринимательство, является Кабинет Министров Республики Татарстан. Данный государственный орган призван:

- обеспечить завершение инвентаризации и паспортизации всех производственных площадей, разработку механизма подбора производственных площадок для частного бизнеса без финансовых затрат за эту услугу со стороны предпринимателей, создать республиканский банк данных незадействованных площадей и оборудования;

– информировать предпринимателей о свободных производственных площадках, о емкости рынка товаров и услуг и рынка трудовых ресурсов, обеспечивать их участие в реализации государственного заказа;

– подготовить предложения о создании Фонда государственного имущества, предусмотрев передачу на его баланс неиспользуемого имущества государственных предприятий с последующим использованием исключительно в сфере частного бизнеса;

– ввести в государственный заказ на информационный статистический ресурс мониторинг состояния частного бизнеса, в основе которого лежит анализ добавленной стоимости;

– внести предложения по поддержке государственными финансовыми ресурсами системы подготовки кадров в сфере частного бизнеса;

– внести предложение по дальнейшей демонополизации отраслей экономики, за исключением предприятий, отнесенных к стратегически важным для экономики республики;

– принять иные решения, обеспечивающие реализацию законов, указов и иных нормативных актов в сфере развития частного бизнеса и поддержки предпринимательства.

Министерство внутренних дел Республики Татарстан активизирует деятельность по защите субъектов предпринимательства, частных предпринимателей от воздействия криминальных структур.

Министерство информатизации и связи Республики Татарстан. Государственная телерадиовещательная компания «Татарстан» организует в средствах массовой информации освещение мер по развитию частного бизнеса и предпринимательства, способствующих формированию положительного образа предпринимателя, а также пропаганду качественных товаров, производимых в республике.

Главы администраций районов и городов Республики Татарстан призваны осуществлять помощь в развитии предпринимательства следующего характера:

– при заключении договоров аренды производственных площадей практиковать, по желанию предпринимателей, заключение долгосрочных (до 5 лет) договоров аренды, в том числе с правом выкупа;

– привлекать предпринимателей к выполнению заказов жилищно-коммунальной сферы, в том числе на основе семейного подряда;

– принимать действенные меры по реализации Государственной комплексной программы по развитию малого предпринимательства, поддержке частного бизнеса в республике.

Одну из самых значительных ролей в области развития предпринимательства в Республике Татарстан, играют Агентство по развитию предпринимательства Республики Татарстан и Торгово-промышленная палата Республики Татарстан.

Агентство по развитию предпринимательства Республики Татарстан создано Указом Президента Республики Татарстан от 5 января 2002 г. Целью функционирования агентства является повышение эффективности

реализации государственной политики по поддержке предпринимательства в Республике Татарстан [2, С. 18-29].

С момента своего создания Агентство участвует в реализации программ поддержки малого предпринимательства, осуществляемых Правительством Республики Татарстан. В Агентстве можно получить информацию о льготах и преимуществах, предоставляемых малым предприятиям Республики Татарстан, порядке их получения, в том числе о программах обучения, проводимых для малых предприятий бесплатно, источниках и процедурах получения финансовой поддержки.

Важным элементом в системе государственного регулирования развития предпринимательства принадлежит Торгово-промышленной палате Республики Татарстан [3].

В 1992 году Указом Президента Республики Татарстан Шаймиева М.Ш. была поддержана идея деловых кругов Республики Татарстан о создании в республике Торгово-промышленной палаты.

11 ноября 1992 года Торгово-промышленная палата была зарегистрирована Министерством Юстиции РТ как общественная, независимая, некоммерческая организация.

Торгово-промышленная палата Республики Татарстан является некоммерческой негосударственной организацией. Членская база палаты – более 1000 организаций. Имеет представительства в Чистополе, Зеленодольске, в Мамадыше. В Альметьевске зарегистрирована Юго-восточная Торгово-промышленная палата, в Набережных Челнах – Торгово-промышленная палата Набережных Челнов и Закамского региона.

Торгово-промышленная палата Республики Татарстан входит как самостоятельная организация в систему Торгово-промышленных палат Российской Федерации.

Миссия палаты: «Быть независимым и компетентным голосом деловых людей Республики».

Торгово-промышленная палата Республики Татарстан создана в целях координации деятельности промышленников и предпринимателей Республики Татарстан в осуществлении ими деятельности по:

- развитию экономики Республики Татарстан и Российской Федерации;
- ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности;
- урегулированию отношений предпринимателей с их социальными партнерами, всемерному развитию всех видов предпринимательства, торгово-экономических и научно-технических связей предпринимателей Республики Татарстан с предпринимателями зарубежных стран, а также согласования и представительства интересов всех членов Торгово-промышленной палаты, предпринимателей и их объединений, независимо от форм собственности, подчиненности и местонахождения на территории Республики Татарстан.

Торгово-промышленная палата Республики Татарстан:

- выражает и защищает интересы своих членов в органах государственной власти и местного самоуправления;
- участвует в становлении и развитии инфраструктуры предпринимательства;
- способствует продвижению товаров, услуг и объектов интеллектуальной собственности татарстанских предприятий на внутреннем и внешних рынках;
- распространяет цивилизованные принципы ведения бизнеса;
- способствует формированию позитивного делового имиджа татарстанских производителей товаров и услуг;
- проводит политику социальной ответственности предпринимателей.

Торгово-промышленная палата Республики Татарстан является негосударственной некоммерческой организацией, объединяющей республиканские предприятия и республиканских предпринимателей, а также административно-территориальные и межрайонные торгово-промышленные палаты, образованные на территории Республики Татарстан в соответствии с Законом Российской Федерации «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» [1].

Торгово-промышленная палата Республики Татарстан является членом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Торгово-промышленная палата Республики Татарстан осуществляет функционально-методическую координацию и руководство деятельностью административно-территориальных и межрайонных торгово-промышленных палат, образованных на территории Республики Татарстан, представляет их интересы в Торгово-промышленной палате Российской Федерации и республиканских органах власти.

В заключении отметим, что регулирующая роль государства является неотъемлемым атрибутом любой развитой рыночной экономики. Система органов государства непосредственно осуществляет политику в области регулирования общественных отношений, в нашем случае в области предпринимательства.

Источники и литература:

1. Закон РФ «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации». / Газета «Российская Федерация» от 29 марта 2002 г. N 1338.
2. Положение об Агентстве по развитию предпринимательства в Республике Татарстан. / Сборник постановлений и распоряжений Кабинета Министров Республики Татарстан и нормативных актов республиканских органов и исполнительной власти. – 2002. – № 11.
3. Устав торгово-промышленной палаты Республики Татарстан. – Казань, 2000.
4. <http://www.gossov.tatarstan.ru/komitet/show/6/> – Официальный сайт Государственного Совета Республики Татарстан.

ОСОБЕННОСТИ КРИТЕРИЕВ ОТНЕСЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ К МАЛОМУ БИЗНЕСУ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗА РУБЕЖОМ

© Банников С.А., 2010

*кандидат экономических наук, проректор
Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы*

Предпринимательство как процесс организации производства товаров и услуг для удовлетворения постоянно возобновляющегося спроса и получения прибыли, а также как функция управления этим процессом имеет свою историю и динамику развития.

В римском праве «предпринимательство» рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая.

Принято считать, что одним из первых, кто серьезно заинтересовался предпринимательством, был А. Смит. Однако лет за десять до него этими проблемами очень интенсивно занимался Р. Кантильон. Именно он сформулировал тезис, согласно которому расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже. Именно он назвал этих субъектов рынка предпринимателями («предприниматель» – в переводе с французского «посредник»).

В современной экономической литературе четкого определения сущности предпринимательства нет. В большинстве случаев сущность этого явления подменяется целью предпринимательской деятельности. Так, например, в «Большом экономическом словаре» под общей редакцией А.Н. Азраэляна дается следующее определение: «Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица». Такой подход господствует сегодня в России и закреплен у нас законодательно, в частности, в законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», Гражданском кодексе Российской Федерации и др., в трудах отечественных ученых, занимающихся проблемой предпринимательства.

Согласно современному российскому законодательству предпринимательская деятельность (или предпринимательство) – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества – продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Понятие «малого предприятия» было впервые введено в Российской Федерации Декретом Кабинета Министров «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в России» (18 июля 1991 года, № 406).

Количество рабочих и сотрудников (включая временных и работающих по контракту) было выбрано в качестве критерия для определения понятия «малое предприятие» по отношению к следующим отраслям экономики (таблица 1).

Таблица 1

Критерии отнесения предприятия к малому бизнесу

Отрасли	Количество работников, чел
Промышленность и строительство	200
Наука и научное обслуживание	100
Другая производственная деятельность	50
Розничная торговля, общественное питание и другая непроизводственная деятельность	15

Эти критерии были в значительной степени изменены законом «О государственной поддержке малых предприятий в Российской Федерации» № 88 от 14 июня 1995 года.

В соответствии с этим законом под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%, в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (таблица 2).

Таблица 2

Критерии отнесения предприятия к малому бизнесу

Отрасли	Количество работников, чел
Промышленность, строительство и транспорт	100
Наука, научное обслуживание и сельское хозяйство	60
Розничная торговля и потребительские услуги	30
Общественное питание и другая непроизводственная деятельность	50

Вступивший в силу с 1.01.2008 года Федеральный закон РФ от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» вновь изменил критерии отнесения субъектов хозяйствования к малому бизнесу.

В соответствии со ст. 4 этого ФЗ к субъектам малого предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации

(за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее – индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до пятнадцати человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Несколько иные критерии отнесения к малому бизнесу в зарубежных странах.

Так, по принятой Минэкономики Германии классификации к малым предприятиям относятся фирмы с числом занятых до 499 человек (исключение могут составлять строительные фирмы с числом занятых до 2000 чел.) и годовым оборотом до 100 млн. евро включительно.

В Великобритании под категорию малых подпадают все предприятия с численностью занятых до 50 человек.

Во Франции не существует юридического определения малого предпринимательства. Тем не менее, официально предприятия обычно классифицируют по численности занятых согласно таблице 3 (см. ниже).

С 2005 года унифицированный критерий принадлежности к малому бизнесу в Евросоюзе – численность работников в 250 человек и оборот в 40 млн. евро.

Классификация предприятий во Франции

Группа предприятий	Штат		Процент (%) от общего числа	
	сотрудников	предприятий	рабочих мест	
Микро предприятия	0 – 9	90,3	20	
Малые и средние предприятия	10 – 499	7,7	47,9	
Крупные предприятия	более 500	0,1	32,1	

В 2005 году существовавшая в РФ ранее система государственной поддержки малого предпринимательства была существенно изменена.

До 2005 года систему государственной поддержки малого предпринимательства составляли:

- государственные нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие малого бизнеса;

- государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие малого предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляющих регулирование сферы малого предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки;

- государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, включающая некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых иницируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначенная для реализации государственных мер по развитию малого предпринимательства и оказания услуг предпринимателям на безвозмездной, льготной или коммерческой основе.

Основой государственной нормативно-правовой базы в системе государственной поддержки малого предпринимательства являлся Федеральный Закон № 88-ФЗ от 12 мая 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», а также федеральные и региональные программы развития и поддержки малого предпринимательства.

Основным инструментом реализации государственной политики поддержки малого предпринимательства служили федеральные, региональные (межрегиональные), отраслевые (межотраслевые) и муниципальные программы развития и поддержки малого предпринимательства.

Руководство реализацией государственной политики в сфере поддержки малого предпринимательства до правительственной реформы 2004 года осуществлялось Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП РФ) в лице Департамента поддержки малого предпринимательства. После реформы 2004 года функции поддержки и развития малого предпринимательства были переданы Министерству экономического развития и торговли (МЭРТ).

Многочисленные проблемы на путях развития малого бизнеса, решение которых не было найдено в течение многих лет, неудачи в выполнении

Федеральных программ поддержки малого предпринимательства, диспропорции отраслевого развития малого предпринимательства, недостаточная интеграция малого и крупного промышленного бизнеса свидетельствовали о том, что деятельность государственного аппарата в системе государственной поддержки малого предпринимательства была недостаточно эффективна.

Все это говорит о том, что насущный вопрос о новых формах государственной поддержки малого бизнеса стоит уже давно.

Вместо ликвидированной старой системы государственной поддержки малого предпринимательства в 2006 году Министерством экономического развития и торговли РФ была разработана и начата реализация четырех проектов. Первый – создание бизнес-инкубаторов, второй – поддержка экспортно-ориентированного малого бизнеса.

Здесь предполагается три варианта поддержки:

– Субсидирование процентной ставки. Предпринимателю компенсируется 50% ставки, под которую бизнес получил в банке кредит под экспортный контракт и, таким образом, удешевляются кредитные ресурсы.

– Помощь при выходе на внешний рынок. Часто для этого требуются сертификаты, лицензии, подтверждения соответствия, которые стоят немалых денег – государство готово компенсировать малому бизнесу 50% таких затрат.

– Компенсация затрат на аренду выставочных площадей за рубежом.

Третий проект – поддержка микрофинансовых организаций (кредитных кооперативов).

Поддержка кредитных кооперативов – это помощь наиболее нуждающейся части малого бизнеса.

Сегодня в России рынок микрокредитов (маленьких кредитов, на короткий срок, под большие проценты) составляет порядка 350 млн. долларов. По оценкам это всего 5-7% емкости кредитного рынка. То есть этот рынок недоразвит, хотя такие кредиты (средний размер – 1000 долларов) очень нужны и востребованы.

Суть кредитных кооперативов проста: физические лица объединяются в такие кооперативы с целью кредитования друг друга на осуществление предпринимательской деятельности на основе взаимных поручительств.

Четвертый проект – поддержка малых инновационных компаний

Суть проекта в том, что государство создает несколько фондов, через которые с привлечением частного инвестора и под управлением частной компании будет осуществляться инвестирование в малые инновационные предприятия (по классической инвестиционной схеме – покупка доли компании, то есть доля в обмен на финансирование). Чтобы реализовать такой проект предпринимателю нужно будет зарегистрировать организацию, а затем продать долю в ней такому фонду.

Основой государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является система государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства. Региональные фонды учреждены правительствами субъектов федерации, муниципальные фонды –

органами местной администрации. Состояние и деятельность государственных и муниципальных фондов определяется, в основном, тремя факторами: законодательством, государственными мерами поддержки малого предпринимательства (программами поддержки малого предпринимательства) и личным отношением к ним первых должностных лиц органов исполнительной власти.

Помимо инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, создаваемой государством, существует рыночная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, которая формируется и действует на основе рыночных отношений. Организации рыночной инфраструктуры, также предоставляя предпринимателям услуги, естественным образом вплетаются в предпринимательскую среду и сами осуществляют предпринимательскую деятельность.

Сферы деятельности государственных и рыночных (коммерческих) структур во многом совпадают, что требует создания единой системы, для регулирования деятельности которой со стороны государства могут быть использованы все возможные рычаги: финансовые, административные, организационные, экономические, информационные.

Государству в лице его властных структур и структур поддержки малого предпринимательства, ответственных за осуществление государственной политики, принадлежит связующая, координирующая и регулирующая роль в осуществлении деятельности всей системы поддержки малого предпринимательства, включая как государственные, так и рыночные структуры и механизмы.

В США, начиная с президента генерала Эйзенхауэра, поддержка малого и среднего бизнеса – МСП (Small and Middle sized Enterprises) является одним из устойчивых приоритетов.

В 2006-2008 г.г. малый и средний бизнес включал более, чем 25 млн. компаний. При численности населения около 280 млн. человек одна малая компания приходится на 13 человек. Эта сфера обеспечивает работой 54-57% трудоактивного населения страны и создает около 60% ВВП.

Разработчиком и координатором политики и программ по развитию и поддержке МСП является Администрация малого бизнеса (U.S. Small Business Administration – АМБ). АМБ активно взаимодействует с Президентом США и Конгрессом. Созданная в 1953 году на основании первого федерального закона о государственной поддержке малого бизнеса Администрация в 2000-2001 годы насчитывала более 3 тысяч сотрудников.

Структура АМБ в центре в Вашингтоне состоит из более 100 департаментов (подразделений) во всех штатах, округах, графствах. В систему АМБ также входят межрегиональные и отраслевые подразделения (офисы) и около тысячи местных центров по оказанию конкретной помощи мелким, малым и средним компаниям и фирмам.

Известно, малый бизнес является «хребтом» экономики США. В нем создается от 50 до 60% ВВП, реализуется более половины всех инноваций, задействовано более 2/3 национальной рабочей силы.

АМБ заключает договоры о сотрудничестве с целью вовлечения в сферу поддержки МСП новых коммерческих (банков, фондов) и некоммерческих структур (министерства, ассоциации).

Особое место в деятельности АМБ занимает правовое, юридическое направление (Office of Advocacy). По этому направлению ведется большая законотворческая аналитическая и прогностическая работа: наложен всеохватывающий ситуационный мониторинг, разрабатываются конкретные программы, и отслеживается их выполнение. От имени Президента США АМБ готовит специальный годовой доклад о положении дел в сфере МСП для Конгресса. Этот доклад (белая книга) называется «The State of Small Business: A Report of the President». АМБ готовит и публикует также развернутые статистические, экономические и инновационные аналитические записки, прогнозы, доклад.

В Европе можно выделить несколько исторических направлений развития предпринимательства, мелкого, малого и среднего бизнеса.

Первое направление – это развитие предпринимательства в Великобритании и Германии – традиционных, корневых (в царских и королевских династиях) партнерах России. Точнее можно говорить об англосаксонской исторической линии. К ней, в значительной мере, по философии, этическим аспектам, ментальности примыкает развитие предпринимательства Бельгии, Голландии и ряда других сограничных стран.

Общность языка, торговля, судоходство (особенно Англия, Голландия, и, конечно, Испания), войны, примерно одинаковые стартовые условия развития, особенности национальных характеров, влияние религии, ремесленничество, своеобразные государственные институты, крупные землевладения и в то же время достаточно длительный исторический период относительно свободного развития крестьянских хозяйств (дворов) – все это оказывало влияние.

Второе направление – это развитие предпринимательства, мелкого малого и среднего бизнеса во Франции и франкоязычных соседних странах. Здесь надо иметь в виду, что великие французские революции с их лозунгами «свободы, равенства, братства», а также Наполеоновские экспансии оказали влияние и на развитие целого ряда стран – Германии, Швейцарии, Бельгии, Испании, Италии и даже США, и России.

Это проявилось и в конституционных положениях и законах, которые в XVII-XIX веках уже способствовали созданию правовых основ развития предпринимательства – коммерции, ремесленничеству кооперативов, товариществ, рационализации крестьянских хозяйств и т.п.

Третье направление – это развитие предпринимательства в Испании с серьезными африкано-арабскими проявлениями и французским влиянием.

Четвертое направление – это развитие предпринимательства в Италии и Греции со своей древней историей.

Пятое направление – это развитие предпринимательства в Дании, Исландии и Скандинавских странах – Швеции, Норвегии и Финляндии (сильным было влияние Российской Империи).

Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в Германии.

Малые предприятия составляют фундамент системы социального рыночного хозяйства в ФРГ, в значительной мере определяют ее экономический потенциал. К категории малых в настоящее время относится более 3 250 000 фирм, что составляет 99,6% всех действующих в Германии предприятий. Они обеспечивают 64% рабочих мест в стране, 80% вакансий на получение и повышение профессионального образования, 45,9% налогооблагаемого оборота и осуществляют 44,1% валовых инвестиций. Они являются важной составляющей немецкого экспортного потенциала, снабжая своей продукцией крупные предприятия, а также специализируясь на выпуске отдельных видов готовых изделий, пользующихся спросом на внешних рынках.

С учетом реального веса и значимости малого бизнеса в экономике страны, оказание им всесторонней и комплексной поддержки объявлено одним из важнейших приоритетов хозяйственной политики германского государства.

Государственная поддержка малого бизнеса осуществляется по следующим основным направлениям:

1) Создание благоприятных условий для образования новых предприятий и повышение доли самостоятельно занятых лиц (в настоящее время – около 9% всего занятого населения страны). Создание новых малых предприятий поддерживается государством:

– путем предоставления льготных кредитов и долгосрочных ссуд для начинающих предпринимателей;

– путем участия госкапитала в капитале вновь создаваемых фирм. В 2000 г. правительством ФРГ была принята программа государственных капиталовложений в МСП в сфере новых технологий, в рамках которой планируется выделять на эти цели по 2 млрд. евро в год из федерального бюджета;

– за счет дополнительного предоставления льготных кредитов вновь создаваемым малым предприятиям, ориентированным на выпуск наукоемкой и высокотехнологичной продукции;

– путем предоставления государственных гарантий под получение МСП коммерческих банковских кредитов для преодоления временных финансовых затруднений;

– организацией консультационных пунктов для молодых предпринимателей;

2) Допуск малых предприятий на новые рынки товаров и услуг. Для частных предпринимателей были открыты такие сферы хозяйственной деятельности, как оказание почтовых услуг, телекоммуникация, энергоснабжение, осуществление технических экспертиз и выдача экспертных заключений. Значительный потенциал для функционирования малых предприятий открывается в сфере информатизации, где за счет частной инициативы создается около 50000 рабочих мест в год. Государство содействует развитию этого перспективного направления экономики, создавая в стране сети консультационных центров для начинающих предпринимателей;

3) Повышение образовательного и профессионального уровня работников малых предприятий, содействие НИОКР в рамках малых и средних фирм. Федерация участвует в финансировании вакансий учеников на предприятиях, создаваемых в первую очередь в Новых Федеральных Землях (бывшая ГДР). Для повышения научного потенциала малых предприятий с 1997 г. действует комплексная программа федерального правительства, включающая меры по облегчению процедур передачи фирмам научных разработок, подготовке научных кадров, участию в финансировании собственных научных разработок;

4) Стимулирование экспортного потенциала малых предприятий. Малые предприятия, действующие на мировом рынке, опираются на квалифицированное содействие сети германских зарубежных торгово-промышленных палат, экономических отделов посольств и так называемых Германских домов, предоставляющих зачастую возможности льготной аренды служебных помещений. С целью уменьшения риска экспортных сделок малых предприятий предоставляются гарантии государственного страхового общества «Гермес».

В Великобритании государственную поддержку малым предприятиям (компании с числом до 50 человек) осуществляет специальный правительственный орган Small Business Service (SBS) – Сервисная организация по поддержке малого бизнеса (СБС). На малый бизнес в 2005 г. приходилось 38% ВВП, 98% вновь созданных компаний (помимо энергетики, газо- и водоснабжения).

На долю малых предприятий Великобритании приходится 38-40% созданного ВВП. СБС в Великобритании по своим целям и задачам близка к АМБ в США. СБС создана в апреле 2000 года в качестве самостоятельного управления (агентства) в составе Министерства торговли и промышленности.

Программы, осуществляемые СБС, направлены на:

- освоение новых технологий,
- помощь в доступе к финансированию,
- поддержку связей между компаниями,
- упрощение бюрократических процедур по регистрации новых малых предприятий.

СБС осуществляет руководство и финансовую поддержку восьмидесяти «деловых звеньев» (business links) почти во всех регионах Англии, которые занимаются консультационной бизнес-помощью малым и средним предприятиям. В региональных звеньях работают специалисты по новым технологиям (телекоммуникации, информатика, «Интернет»), поддержке экспорта, а также налогообложению, привлечению кредитов, дизайну и т.п. В Шотландии действуют центры бизнес-информации, в Уэльсе – «офисы деловых связей», в Северной Ирландии – местные отделения экономического развития.

СБС осуществляет целый ряд программ и инициатив, призванных, в частности, содействовать освоению малым бизнесом новых технологий, получению доступа к финансированию, налаживанию взаимодействия между компаниями, популяризации передового опыта в различных сферах бизнеса.

Одной из наиболее важных задач СБС является помощь малым предприятиям в исполнении необходимых регистрационных и иных бюрократических процедур.

Годовой оборот средств малых предприятий составляет 60% от годового оборота всех предприятий Франции. Больше половины малых предприятий действуют в сфере торговли, услуг и строительства.

При разработке политики по поддержке малых предприятий Правительство Франции принимает во внимание три основных момента:

- занятость населения;
- экономический рост;
- конкурентоспособность экономики.

Согласно поставленным задачам государственная политика в сфере поддержки малых предприятий имеет два основных направления:

- оказание содействия (стимулирование и прямая помощь);
- создание здоровой рыночной среды.

Прямая помощь включает исследования, инновации, распространение технологий, международную деятельность, инвестиции.

Политика в сфере поддержки малых предприятий сосредоточена на обеспечении доступа к информации, на упразднении административных барьеров, сокращении налогов, привлечении иностранных инвестиций.

Деятельность малых предприятий регулируется согласно закону о «Плане Мадлен», который был принят и вступил в силу в феврале 1994 года. Положения закона определяют деятельность индивидуальных предпринимателей, акционерный капитал малых предприятий и административные процедуры. Первая группа положений усиливает юридическую защищенность индивидуальных предпринимателей, в том числе социальную. Что касается акционерного капитала малых предприятий, законом предусматриваются налоговые преимущества, например, сокращение налога на прибыль для инвесторов, с целью стимулирования венчурных инвестиций. Для сокращения административных барьеров упрощается ведение отчетности и декларирования.

Система поддержки малых предприятий Франции включает в себя:

- политику, принятую на государственном уровне, в качестве составляющей французской экономической политики. Она осуществляется министерствами и государственными агентствами (или через их региональные представительства и подразделения). Взаимодействие между федеральными и региональными властями осуществляется в рамках 5-летнего соглашения о плане действий между представителями федеральных и региональных структур. Это соглашение определяет региональную политику, включая вопросы бюджета, который пополняется 50% из федерального бюджета и 50% из регионального. Иногда в этой схеме используются фонды ЕС. Поддержка на региональном уровне осуществляется региональными управлениями министерств или агентствами и учреждениями (Торгово-промышленная палата), уполномоченными региональными властями;

– политику на местном уровне, финансируемую из бюджета региональных и местных властей и осуществляемую агентствами и учреждениями, уполномоченными региональными и местными властями.

Можно сделать вывод, что за последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Учитывая произошедшие с 2005 года кардинальные изменения в системе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации, дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится в настоящее время ключевым фактором успешного развития малого бизнеса в Российской Федерации.

ЗАЩИТА ПРАВ РЕБЕНКА: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

© Бутрова Е.А., 2010

*ассистент кафедры гражданского права и процесса юридического факультета
Институт социальных и гуманитарных знаний*

***Аннотация:** Настоящая статья посвящена анализу правового регулирования вопроса о защите прав ребенка по семейному законодательству РФ. В статье рассматривается система правовых мер по защите прав ребенка. Автор рассматривает право ребенка на получение информации о своих правах и способах их защиты.*

***The summary:** This article analyzes legal aspects of children rights protection in accordance with family law of Russia. The system of legal methods of children rights protection is considered in article. The author describes children's right to get information about children's rights and methods of rights protection.*

Вопросы защиты прав ребенка в России не обходят вниманием законодатели и исполнительная власть. Данному вопросу уделяется должное внимание и со стороны правоведов, среди них можно отметить труды таких известных цивилистов, как А.М. Нечаевой, Л.М. Пчелинцевой, Б.М. Гонгало, П.В. Крашенинникова и многих других. Также Указом Президента Российской Федерации от 1 сентября 2009 г. [1] была введена должность Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка¹. С декабря 2009 г. эту должность занимает д.ю.н., профессор Павел Алексеевич Астахов.

¹ Данным Указом Уполномоченным при Президенте Российской Федерации по правам ребенка назначен Голован А.И. Указом же от 26 декабря 2009 г. № 1490 Голован А.И. был освобожден от должности Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по правам ребенка по собственному желанию. И Указом от 30 декабря 2009 г. на данную должность был назначен Астахов П.А.

В Российской Федерации, как и во многих других странах, институт защиты прав ребенка носит комплексный характер и включает в себя нормы не только семейного, но и гражданского, гражданского процессуального, административного, уголовного, международного и других отраслей права [2, С. 153]. В настоящее время источниками норм указанного правового института в России являются Конвенция о правах ребенка, Конституция Российской Федерации, Семейный кодекс Российской Федерации (далее – СК РФ).

Достаточно и иных правовых актов, прямо или косвенно регулирующих вопросы защиты прав ребенка. Можно выделить основные из них: Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ), Гражданский процессуальный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Уголовный кодекс РФ, Федеральный закон «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации», Федеральный закон «Об опеке и попечительстве», Федеральный закон «О государственном банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей», Федеральный закон «О гражданстве Российской Федерации» и др.

Указы Президента РФ и Постановления Правительства РФ следует отнести к числу основных подзаконных актов, регулирующих вопросы защиты прав ребенка, например: Указ Президента РФ «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года», Указ Президента РФ «Об Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по правам ребенка», Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе «Дети России» на 2007-2010 годы» и многие другие.

Несмотря на столь обширный круг законодательной базы, исследование вопроса о защите прав ребенка, как и любого другого вопроса, связанного с несовершеннолетними, по справедливому мнению Н.М. Савельевой, порождает необходимость ответа на вопрос о том, кого следует считать ребенком и являются ли тождественными термины «ребенок» и «несовершеннолетний» [3, С. 8]. В монографии указанного автора дается ссылка на энциклопедическую литературу, где термины «ребенок (дети)» и «несовершеннолетние» употребляются как идентичные, при этом понятие «дети» формулируется как лица, не достигшие совершеннолетия.

Согласно ст. 1 Конвенции ООН о правах ребенка [4], п. 1 ст. 54 СК РФ и ст. 1 Федерального закона «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» [5] ребенком признается лицо, не достигшее возраста восемнадцати лет (совершеннолетия).

Наделяя граждан правами, законодатель в ст. 2 Конституции РФ уточняет, что права человека являются высшей ценностью, защита прав человека и гражданина – обязанностью государства. Но все же, законодательную основу реализации защиты прав несовершеннолетних в большей степени составляют нормы семейного права.

Способность ребенка приобретать права, предусмотренные семейным законодательством, возникает с момента рождения. Так, в СК РФ права

несовершеннолетних подразделяются на два вида: личные неимущественные и имущественные права [6, С. 274]. К первым относятся: право жить и воспитываться в семье (ст. 54 СК РФ); право на общение с родителями и другими родственниками (ст. 55 СК РФ); право выражать свое мнение (ст. 57 СК РФ); право на имя, отчество и фамилию (ст. 58 СК РФ); в соответствии со ст. 56 СК РФ ребенок имеет право на защиту своих прав.

Статья 60 СК РФ [7] наделяет ребенка следующими имущественными правами: правом на получение содержания от своих родителей и других членов семьи; правом собственности на полученные им доходы, имущество, полученное им в дар или в порядке наследования, и на любое другое имущество, приобретенное на средства ребенка; правом владеть и пользоваться имуществом родителей при совместном с ним проживании по взаимному согласию.

Говоря о защите прав ребенка, нельзя не сказать о формах и способах защиты гражданских прав, а именно, ст. 11 ГК РФ предусматривает осуществление защиты нарушенных прав в соответствии с подведомственностью дел, установленной процессуальным законодательством (суд, арбитражный суд или третейский суд), а также осуществление защиты прав в административном порядке. Но как отмечает Д.Ю. ИONOVA, суды не всегда привлекают несовершеннолетних к личному участию в деле – во избежание нанесения вреда их психике [8, С. 143]. В ст. 12 ГК РФ перечислен исчерпывающий список способов защиты гражданских прав.

Особенностью защиты прав ребенка является тот факт, что их защита непосредственно зависит от активных действий его родителей или лиц, их заменяющих, как обязанных субъектов [3, С. 99], а также в случаях, предусмотренных СК РФ органом опеки и попечительства, прокурором и судом.

С другой же стороны, законодатель закрепляет за ребенком право на защиту от злоупотреблений со стороны самих родителей или иных законных представителей. Например, в соответствии со ст. 56 СК РФ при нарушении прав и законных интересов ребенка, в том числе при невыполнении или при ненадлежащем выполнении родителями (одним из них) обязанностей по воспитанию, образованию ребенка либо при злоупотреблении родительскими правами, ребенок вправе самостоятельно обращаться за их защитой в орган опеки и попечительства, а по достижении возраста четырнадцати лет в суд [9], однако, по достаточно справедливому мнению Н.М. Савельевой, говорить о способности самостоятельного осуществления данного права малолетним, начиная с самого рождения, не представляется возможным, прежде всего по объективным причинам [3, С. 63]. Такие причины являются объяснимыми, так как знания, полученные в области психологии, свидетельствуют о том, что при нормальном физическом и психическом развитии ребенка речь и ходьба становятся активными в раннем детстве, а именно от года до трех лет [10, С. 25].

Рассмотрение практики применения данной нормы с использованием судебных дел из практики Верховного Суда РФ, областных,

краевых и других судов общей юрисдикции РФ позволяет сделать вывод о том, что сам ребенок не осуществляет данные ему права в этой области. Защиту прав ребенка осуществляют и другие государственные органы, органы местного самоуправления в пределах своей компетенции, и гарантией надлежащей защиты прав ребенка является установленная в п. 3 ст. 56 СК РФ обязанность всех должностных лиц или граждан, которым станет известно об угрозе жизни или здоровью ребенка, о нарушении его прав незамедлительно уведомить об этом органы опеки и попечительства [11, С. 366].

Известно, что механизмы защиты прав ребенка вступают в действие только тогда, когда права ребенка уже нарушены. При работе с вопросами, связанными с защитой прав ребенка, в первую очередь, следует учитывать, что ребенок не может защитить свои права, не зная их и не предполагая изначально, что они нарушены. Например, в соответствии со ст. 24 Основ законодательства РФ об охране здоровья граждан [12], несовершеннолетние в возрасте старше пятнадцати лет имеют право на добровольное информированное согласие на медицинское вмешательство или на отказ от него, но ребенок об этом зачастую даже не информируется. На данном примере видно, что работа государства, в том числе должна быть направлена и на информирование несовершеннолетних об их правах и способах их защиты.

Несмотря на значительное количество правовых актов и публично-правовых способов защиты прав ребенка, в дополнение к ним нужно вести активную работу по формированию правосознания граждан уже с малолетнего возраста, прибегая к помощи института семьи, так как изначально именно в семье формируется личность, и к помощи образовательных учреждений, начиная уже с дошкольных.

На сегодняшний день Российская Федерация находится на пути совершенствования законодательства в области защиты прав ребенка. С введением новой должности Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка налаживается и система контроля за осуществлением и защитой своих прав лицами, не достигшими совершеннолетия (детьми).

Источники и литература:

1. Российская Федерация. Президент. Об Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по правам ребенка: [Указ Президента от 01 сентября 2009 г. № 987]. / СЗ РФ. – 2009. – № 36. – Ст. 4320.
2. Гонгало Б.М., Крашенинников П.В., Михеева Л.Ю., Рузакова О.А. Семейное право: Учебник. / Под ред. П.В. Крашенинникова – М.: Статут, 2008. – 302 с.
3. Савельева Н.М. Правовое положение ребенка в Российской Федерации: гражданско-правовой и семейно-правовой аспекты: Монография. / Н.М. Савельева. – Самара: Издательство «Универс-групп», 2006. – 151 с.
4. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989). / «Сборник международных договоров СССР», выпуск XLVI, 1993.

5. Федеральный закон от 24.07.1998 № 124-ФЗ (ред. от 17.12.2009) «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 03.07.1998). / Российская газета, № 147, 05.08.1998.
6. Пчелинцева Л.М. Семейное право России: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. / Л.М. Пчелинцева – М.: Норма, 2004. – 688 с.
7. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (принят ГД ФС РФ 08.12.1995) (с изм. и доп.). / Российская газета, № 17, 27.01.1996.
8. Юридические записки Ярославского юридического университета им. П.Г. Демидова. Вып.14: Актуальные проблемы юридического процесса. / Под ред. Н.Н. Тарусиной, М.В. Лушниковой, В.В. Бутнева, Р.Н. Ласточкиной; Яросл. Гос. ун-т им. П.Г. Демидова. – Ярославль: ЯрГУ, 2010. – 393 с.
9. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 30.06.2008 с изм. и доп.). / Сборник законодательства РФ, 01.01.1996, № 1, ст. 16.
10. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. – 4-е изд. / Р.С. Немов – М.: Гуманит. издательский центр ВЛАДОС, 2001. – Кн. 2: Психология образования. – 608 с.
11. Ларькова О.В. Особенности правового регулирования защиты прав несовершеннолетних. / Актуальные проблемы частноправового регулирования: Материалы Всероссийской IV научной конференции молодых ученых (г. Самара, 23-24 апреля 2004 г.). / Отв. ред. Ю.С. Поваров, В.Д. Рузанова. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2004. – С. 365-368.
12. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан: [утв. ВС РФ 22.07.1993 N 5487-1 с изм. и доп.] // Российские вести от 09.09.1993, № 174.

ПРОЦЕССУАЛЬНО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАДИИ ПОДГОТОВКИ К РАССМОТРЕНИЮ ДЕЛ ОБ ОСПАРИВАНИИ РЕШЕНИЙ И ДЕЙСТВИЙ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

© Гатин А.А., 2010

*аспирант кафедры гражданского процесса
Академия управления «ТИСБИ»*

***Аннотация:** Стадия подготовки к судебному разбирательству дел, возникающих из публичных правоотношений, имеет схожие черты со стадией подготовки по делам искового производства, что позволяет большинству современных авторов рассматривать публичное производство как вид искового производства. В настоящей статье проведено исследование специфических признаков стадии подготовки по делам об оспаривании решений и действий представителей власти, на основании чего автором сделаны выводы о самостоятельности процессуально-правовой природы публичного производства.*

***The summary:** Stage of preparation of an affair to considerations by court of complaints on actions of authorities it is similar to a stage of preparation of an affair to considerations by court of statements of claim. The majority of authors have opinion, that public judicial suit it is version of judicial consideration of claims. In article the author investigated features of considerations by court of complaints on actions of authorities and has drawn conclusions about independence of public judicial suit.*

После принятия к производству заявления об оспаривании решения или действия (бездействия) представителя власти традиционно наступает стадия подготовки дела к судебному разбирательству. В отношении процессуальных действий, совершаемых на данной стадии, применяются общие правила искового производства, что означает совпадение целей и задач, решаемых на ней. В частности, уточняются требования заявителя, устанавливаются юридические обстоятельства, необходимые для разрешения дела, определяется состав участников, доказательства. Вместе с тем, по делам, возникающим из публично-правовых отношений, наблюдаются определённые правовые особенности анализируемой стадии производства, которые существенным образом отличают их от дел искового производства.

В действующем АПК РФ отсутствует норма о том, что выяснение причин пропуска срока на обращение в суд с заявлением рассматривается в судебном заседании в рамках стадии подготовки дела к разбирательству либо в рамках непосредственного разбирательства по делу, т.е. после факта возбуждения дела. Поскольку публичное судопроизводство в судах общей юрисдикции и арбитражных судах в процедурном смысле должно отвечать общим требованиям, необходимо привести в соответствие нормы АПК РФ с положениями ГПК РФ, которые реализовали указанную нами позицию.

Считаем целесообразным заменить в части 1 статьи 256 ГПК РФ слово «гражданин» на слово «заявитель» во избежание неправильного толкования

нормы, содержащейся в данной статье. Также в данную норму необходимо внести поправки и указать на возможность закрепления в других законах более коротких сроков для обращения в суд по делам подобной категории. Устранение этой формальной правовой коллизии снизило бы поток обращений в Конституционный Суд России по вопросу несоответствия положений отдельных законов действующей Конституции в части существования сокращённых сроков на обращение в суд по делам публичного производства.

В действующем законодательстве отсутствуют нормы, устанавливающие критерии для признания причин пропуска процессуальных сроков уважительными. На наш взгляд, следует законодательно установить подобные рамки для единообразия в понимании смысла указанной категории, поскольку такие критерии активно разработаны научным сообществом и правоприменительной практикой.

Согласно общему смыслу публичного судопроизводства и действующим процессуальным правилам, обращение в суд по делам, возникающим из публичных правоотношений, не ограничено соблюдением досудебных процедур решения спорного вопроса. Однако действующее законодательство установило дополнительные правовые барьеры к реализации данного конституционного права, что может существенно сказаться на дальнейшей судьбе дела. Например, пункт 5 статьи 101.2 Налогового кодекса Российской Федерации [8] (далее – НК РФ) закрепил требование, в силу которого решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения или решение об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения может быть обжаловано в судебном порядке только после обжалования этого решения в вышестоящем налоговом органе. При несоблюдении данного досудебного порядка предъявленное в суд заявление подлежит, по мнению правоприменителей, оставлению его без движения либо возврату [6, 7]. Противоположной точки зрения придерживается научное сообщество и юристы-практики [1, 2, 3, 4]. В качестве аргументации специалисты указывают, что оставление налоговым органом жалобы, поданной на вступившее в силу решение налогового органа, без рассмотрения в любом случае свидетельствует о несоблюдении налогоплательщиком досудебного порядка урегулирования спора. При этом, если налогоплательщиком пропущен срок подачи жалобы и налоговым органом он не восстановлен, налогоплательщик не может обратиться в суд.

Мы, в целом, присоединяемся к общему научному неодобрению данной процедуры, но по другим причинам. По нашему мнению, проблема здесь кроется не столько в усложнении процедуры оспаривания решений или действий представителей власти, сколько в её очередной нелегальности. Существование обязательных досудебных процедур характерно для искового производства, где стороны спора, в принципе, находятся в равном положении. В отношении же публичного судопроизводства такого правового и процессуального равенства участников спора не наблюдается по коренным причинам возникновения подобной категории дел. И данная идея чётко заложена в действующем ГПК РФ. В частности, часть 2 статьи 247

устанавливает, что обращение заинтересованного лица в вышестоящий в порядке подчинённости орган или к должностному лицу не является обязательным условием для подачи заявления в суд. Вместе с тем, судебная власть прямо игнорирует указанное правило. Например, Пленум Верховного Суда Российской Федерации в постановлении №2 от 10.02.2009 необоснованно утверждает о том, что федеральными законами может быть предусмотрен досудебный порядок в отношении оспаривания отдельных решений и действий (бездействия). Никаких ссылок на процессуальное законодательство и иных аргументаций для обоснования своей позиции Верховный Суд России, увы, не привёл. Считаю данное мнение ошибочным в силу его противоречия действующему ГПК РФ. Более того, целесообразно закрепить норму, изложенную в части 2 статьи 247 ГПК РФ, и в действующем АПК РФ для законодательного подтверждения беспрепятственного доступа к судебной защите прав, свобод и законных интересов, вытекающих из предпринимательской и иной экономической деятельности.

Мы считаем ошибочной позицию Пленума Верховного Суда Российской Федерации по наделению подразделений органов власти процессуальной правосубъектностью, поскольку они выступают лишь представителями данных органов и должны подчиняться правилам о процессуальном представительстве.

Привлечение органов власти к участию в деле об оспаривании решений и действий иных органов разумно только в том случае, если первые наделены контрольными или надзорными полномочиями над деятельностью последних. В таком случае органы власти будут занимать независимую позицию в целях дачи заключения по делу в целях осуществления возложенных на них обязанностей и защиты прав, свобод и законных интересов других лиц или интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований. При этом мы обращаем внимание, что в рамках действующего АПК РФ данная ситуация по привлечению органов власти в качестве независимых лиц не получила должного нормативного закрепления [5].

Мы предлагаем изложить часть 1 статьи 257 ГПК РФ следующим образом: «Заявление рассматривается судом в течение десяти дней, а Верховным Судом Российской Федерации – в течение двух месяцев с участием заявителя, руководителя или представителя органа государственной власти, органа местного самоуправления, должностного лица, государственного или муниципального служащего, решения, действия (бездействие) которых оспариваются, а в случае необходимости – с участием иных заинтересованных лиц». Такая норма позволит узаконить привлечение к участию в деле иных лиц, в том числе органов власти с контрольно-надзорными функциями.

Вопрос о приостановлении оспариваемых решений согласно действующему процессуальному законодательству является исключительно правом суда. Поэтому установление дополнительных обязанностей в отношении судей в правоприменительной практике носит нелегитимный характер, так как данные полномочия судья должен получать исключительно на основании закона. Поэтому считаем необходимым дополнить норму

статей 227 ГПК РФ и 186 АПК РФ путём внесения следующей поправки: «В случаях, когда подача заявления об оспаривании решения органа или должностного лица в суд одновременно приостанавливает реализацию оспариваемого решения в силу требований закона, судья обязан произвести проверку данного факта, а при установлении признаков нарушения данного требования – обязать органы или должностных лиц приостановить оспариваемое решение на основании определения».

Источники и литература:

1. *Кашицкая Е.* Новый порядок – новые проблемы. / *ЭЖ-Юрист.* – 2009. – N 43.
2. *Ковалева Е.В.* Меры по снижению судебной нагрузки. / *Арбитражные споры.* – 2009. – N 4.
3. *Астахов С.* Нормативный партизанский акт. / *ЭЖ-Юрист.* – 2009. – N 31.
4. *Каширин А., Балабуев И.* Советы налогоплательщикам. / *ЭЖ-Юрист.* – 2009. – N 16.
5. *Шамиурин Л.Л.* К вопросу об обеспечении иска в состязательном процессе и о некоторых проблемах применения обеспечительных мер при осуществлении правосудия в сфере гражданской юрисдикции. / *Налоги.* – 2009. – N 19.
6. Определение ВАС РФ от 18.11.2009 N ВАС-12019/09 по делу N А33-698/2009 «В передаче дела о признании недействительным решения налогового органа для пересмотра в порядке надзора отказано, так как, возвращая заявление, суд обоснованно исходил из несоблюдения заявителем требований п. 5 ст. 101.2 НК РФ, в ред. ФЗ от 27.07.2006 N 137-ФЗ, в силу которого решение о привлечении к ответственности или об отказе может быть обжаловано в судебном порядке только после обжалования этого решения в вышестоящем налоговом органе».
7. Определение ВАС РФ от 17.09.2009 N ВАС-11808/09 по делу N А33-1481/2009 «В передаче дела по заявлению о признании недействительным решения налогового органа для пересмотра в порядке надзора судебных актов отказано, так как, оставляя без рассмотрения заявление, суд обоснованно учел, что обществом досудебный порядок урегулирования спора не соблюден».
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ. / *Собрание законодательства Российской Федерации.* – N 31. – 1998. – Ст. 3824.

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВТОРИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ ПРАВА ЕС

© Димитриева Н.Т., 2010

*кандидат юридических наук, доцент кафедры теории и истории
государства и права, проректор
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Аннотация: В статье рассматриваются особенности системы источников европейского права, даются характеристики ее структуры, выводится система первичных и вторичных источников.

The summary: The article discusses the features of the system of sources of European law, given the characteristics of its structure, derive a system of primary and secondary sources.

Основными источниками европейского права являются учредительные договоры 1950 и 1957 гг., а также последующие межгосударственные договоры, изменяющие базовые. К ним обычно относят: Единый Европейский Акт 1986 г.; Договор о Европейском Союзе 1992 г.; Амстердамский договор, изменяющий договор о Европейском Союзе; договоры, учреждающие европейские сообщества и некоторые относящиеся к ним акты 1997 г.; и последний Ниццкий договор 2000 г., реформировавший институциональную систему для вступления в ЕС новых государств¹.

Вторая наиболее значимая по объёму часть источников европрава – секундарные акты, т.е. акты, издаваемые Комиссией, Советом и Европарламентом. Третья значительная часть источников – это решения Люксембургского суда, которых насчитывается уже около 10 тысяч и которые обладают прецедентным характером. Надо отметить, что большинство авторов учебной литературы относят к источникам также и ряд других форм действия высших органов ЕС [См., например: 1, С. 83-95, 2, С. 264-308, 3, С. 50-55, 4, С. 33-56]. При этом источников становится так много, что с ними все труднее разобраться. По нашему мнению, главным критерием, позволяющим отнести тот или иной акт к числу источников права ЕС, является его относимость к «целям» евроинтеграции, устанавливаемым учредительными договорами (см. ст.ст. 2-4 ЕС). Однако, к числу источников права ЕС юристами не всегда причисляются и обычаи. А они в европраве иногда играют уже важную роль. Можно заметить, что в иностранной литературе на обычное европраво ссылаются [6, 7]. Самые частые примеры европейского обычного права – это представленность государств в Совете министров не только профильными министрами, но и государственными секретарями. Другим примером являются так называемые «прямые» директивы ЕС, которым фактически присвоен статус

¹ К вопросу институциональной эволюции Европейского сообщества адресуем к: Европейский Союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития. / Под ред. Ю.А. Борко и О.В. Буториной. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – С. 242-258.

прямого действия наравне с регламентом, хотя по договору они таковыми не являются [8, S. 23].

Особо следует выделить так называемые секундарные акты Евросообществ. Это те самые источники, которые вызывают наибольшее количество споров и разногласий о правовой природе ЕС и издаваемого им права¹. Это регламенты, директивы и решения. Они представляют собой обязывающие правовые акты. Статья 249 Договора о ЕС предусматривает также рекомендации и заключения. Однако, они не являются обязательными и потому не столь значимы.

Исследователей в основном смущает так называемая непосредственная нормативная сила, которой они наделены базовым договором. Так, регламент «предназначен для общего применения. Он является обязательным во всех своих частях и подлежит прямому применению во всех государствах-членах» [9]. Возникает вопрос - какова юридическая природа этих актов. Являются ли они международными договорами или это формы административного регулирования, присущего государству. В таком случае – можно ли говорить о том, что эти нормы уже не являются международно-правовыми, а приобрели черты административного государственного регулирования. Многие российские исследователи уже посвятили им свои работы и раскрыли эти основополагающие вопросы [10]². Основной вывод в этой части состоит в том, что регламенты, директивы и решения являются многосторонними международными договорами и их природа не отличается от юридической природы самого Евросообщества. Это «договоры-сделки» [С. Bergbohm / Цит. по кн.: 11, С. 102-103], «партикулярные нормы» (Руссо), «регламентирующие» или «договоры-сделки «о частных интересах» [Мартенс Ф., Трипель Х, Фердросс А. / Цит по кн.: 11, С. 104]. Правда, если сослаться на Маргиева В.И., то этим автором признается особая разновидность внутреннего права Евросоюза под названием «вторичное право». Эти нормы по своей юридической природе приближаются к внутреннему праву федеративного государства и действуют на территории без ратификации с их стороны и обязательны также для юридических и физических лиц [10, С. 9-10]. *Мы согласны с ним в том, что они приближаются к внутреннему праву федеративного государства, но не по своей юридической природе, а по внешнему «виду» и не более.* Мы не можем согласиться с ним по той причине, что отсутствие ратификации и так называемое прямое действие, а также обязательность для физических и юридических лиц прописаны изначально в самих учредительных договорах. Причем сделано это всеми 15-ю государствами добровольно. Они добровольно распространили

¹ Одной из наиболее ярких книг, где рассматривается юридическое качество европейских директив, является, напр.: *Dendrinios Antonios. Rechtsprobleme der Direktwirkung der EWG – Richtlinien / Unter besonderer Beruecksichtigung der Rechtslage in Grichenland.* Frankfurt am Main. Paris, 1989. См. также одну из первых работ на эту тему в ЕС: *Rabe Hans Jurgen. Das Verordnungsrecht des europaeischen Wirtschaftsgemeinschaft.* – Hamburg, 1963.

² См. также: *Тункин Г.И.* Теория международного права. – М., 1970, где он опирается на мнение таких международников как Ф. Мартенс, Н. Коркунов, Ch. de Vischer, С. Bergbohm и других.

нормативную силу таких международных актов, как регламенты, решения и директивы на своих граждан. Отменить это действие они вольны также в любой момент. Для этого достаточно простого изменения учредительного договора государствами и Евросообщество будет не в состоянии предпринять контрмер, как если бы оно действительно было федеральным правительством.

Впрочем, Маргиев В.И. не одинок в придании вторичным актам статуса внутригосударственных норм. Например, Пяткина В.В. считает, что «эти (унифицированные) нормы не являются продуктом согласования воли суверенных государств, они должны рассматриваться в качестве норм международного частного права, точнее, его отрасли – международного торгового права» [12, С. 128]. При этом общая её оценка все же объективна – «воля международной организации в конечном счете обусловлена волей государств-членов и поэтому зависима от неё. Государства и во время функционирования международной организации могут воздействовать на неё путем внесения поправок в устав международной организации» [12, С. 121]. Кроме того, справедливо замечено Маргиевым, что государства сохраняют за собой право контроля решений международных организаций в плане их соответствия положениям учредительного акта, что и делается в ЕС. Воля государств первична во всем. Вместе с тем, как уже отмечалось Тункиным Г.И., «международные отношения всё усложняются и традиционные формы согласования воли государств уже недостаточны» [10, С. 9]. По его мнению, «формы участия в создании норм международного права – от содействия государствам в заключении международных многосторонних договоров до принятия актов в одностороннем порядке» [10, С. 9].

Способ формирования основных источников права ЕС (т.е. договоров и вторичных актов) по существу не отличается от межгосударственного правотворчества. Изменены лишь формы, т.е. процедуры и терминология. Складывается представление, что правообразующая роль государств в ЕС затуманена. Если в традиционной международной организации они [государства] явные инициаторы законодательного процесса, то в ЕС они выглядят в основном в качестве исполнителей евроактов, т.е. собственных актов Совета, Комиссии и парламента. Что касается вторичных актов, то, в отличие от «договоров» и «соглашений», которыми традиционно обозначаются акты международного права, в ЕС они заменены регламентами, директивами и решениями, что создает иллюзию их «государствоподобности». При этом надо всегда помнить, что «договор может быть воплощён в одном или нескольких связанных между собой документах, наименование которых не имеет существенного значения и обусловлено конкретными намерениями договаривающихся сторон» [13, С. 166].

Мы не останавливаемся специально на рассмотрении нормативной силы этих актов, поскольку они прекрасно освещены в учебной и монографической литературе. Но по роли, которую играют государства-члены в формировании указанных вторичных актов, *следует заключить, что все они без исключения являются плодом согласования воли государств-членов. Это международные*

договоры в смысле Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г.: «договор означает соглашение, заключенное между государствами в письменной форме и регулируемое международным правом, независимо от того, содержится ли такое соглашение в одном документе, в двух или нескольких связанных между собой документах, а также независимо от его конкретного наименования» [14, С. 212]. Другое дело, что это согласование происходит нетрадиционным для классического международного права путём. Тункин Г.И. в своё время назвал его «упрощённым» [11, С. 102]. Он отмечал тенденцию к упрощению порядка заключения международных договоров еще в 1970 г. Если согласиться с этим термином, а он действительно точно отражает тенденцию, то в самом общем виде этим и отличается от традиционного международного права метод европейского правотворчества.

Источники и литература:

1. *Энтин Л.М.* Европейское право: Учебник для вузов. / Под ред. Л.М. Энтина. – М.: Издательство НОРМА, 2000.
2. *Топорнин Б.Н.* Европейское право: Учебник. – М.: Юристъ, 1998.
3. Европейский Союз: Справочник-путеводитель. / Под ред. О.В. Буториной (отв. ред.). – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2003.
4. *Абдуллин А.И.* Интеллект и право: правовая охрана интеллектуальной собственности: Учебное пособие. – М.: «Статут», 2001.
5. Европейский Союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития. / Под ред. Ю.А. Борко и О.В. Буториной. – М.: Эдиториал УРСС, 2001.
6. *Oppermann, T.* Europarecht. – Muenchen, 1999, Rn.480.
7. *Schweitzer, M./Hummer, W.* Europarecht, 5. Auflage. – Luchterhand Verlag, Berlin, Rn.17.
8. *Bjoern Dietrich, M.S.E.L, Christian Au, LL.M, Joerg Dreher, LL.M,* Umweltrecht der Europaeischen Gemeinschaften, Institutionen, Entwicklung und Ziele. – Berlin, 2003.
9. Документы Европейского Союза, т. VI. – Консолидированная версия 1997.
10. *Маргиев В.И.* Внутреннее право международных организаций: Автореф. дисс. докт. юр. н. – Казань, 1999.
11. *Тункин Г.И.* Теория международного права. – М., 1970.
12. *Пяткина В.В.* О понятии международного торгового права. / Вопросы универсальности и эффективности международного права. Межвузовский сборник научных трудов. – Свердловск: УрГУ, 1981.
13. Международное право: Учебник. / Под ред. профессоров Г.В. Игнатенко и Д.Д. Остапенко. – М.: «Высшая школа», 1978.
14. *Ушаков Н.А.* Международное право: Учебник. – М.: Юристъ, 2000.

СОВРЕМЕННЫЕ ГАРАНТИИ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

© Дологова Е.А., 2010

*аспирант, ассистент кафедры гражданского права и процесса
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Аннотация: В данной статье автором сделана попытка разобраться в сложном вопросе по соблюдению и защите прав человека в Российской Федерации. Ситуация, сложившаяся в нашей стране, довольно-таки противоречива и автор попытался найти слабое звено в этой системе. Подняты вопросы о том, что государство на высшем уровне гарантирует защиту прав и интересов, при этом с другой стороны не всегда в силах обеспечить и проконтролировать это обеспечение. Автор считает, что главное в решении проблемы защиты прав человека на данный момент – не только теоретическая разработка и закрепление прав и свобод, но и создание необходимых гарантий, механизмов и условий для их реализации. Необходимо предотвратить и ликвидировать прямые нарушения прав и то, что их порождает, поставить всю мощь закона против беззакония в отношении граждан, усилить защиту и ответственность.

The summary: In this article the author makes attempt to understand a complicated question on observance and protection of human rights in the Russian Federation. The situation developed in our country is inconsistent enough, also the author tried to find a weak link in that system. There where described questions about government's guarantees of a high-level protection of the rights and interests, but on the other hand the government cannot always provide and check this maintenance. The author considers that the main thing in a solution of the problem of protection of human rights in present is not only a theoretical development and fastening of the human's rights and freedoms, but also creation of necessary guarantees, mechanisms and conditions for their realization. It is necessary to prevent and liquidate direct rights violations and what generates them, to put all power of the law against lawlessness referring to citizens and strengthen protection and responsibility.

Само понятие гарантии, как представляется, предполагает, что названные меры являются организационными и правовыми одновременно.

Например, гарантией прав человека оказывается не просто принятие законов, а принятие таких законов, которыми устраняется объективно существующая неопределенность по тем или иным животрепещущим правовым вопросам. Закон есть приказ общества каждому отдельному его члену. Однако из этого вовсе не следует, что приказ всегда благо. Он нужен только в том случае, если необходима процедура, в отсутствие которой граждане не могут осуществлять свои права. Принятие законов – важная государственная функция. Однако она действительно осуществляется, если закон принимается только тогда и таким, когда и каким он социально востребован.

Проблема в том, как сделать законы основанными на здравом смысле, устанавливающими либо соразмерные ограничения (запреты), убедительно показывающие существование объективной необходимости воздержания от определенных действий, либо разумные указания, побуждающие к совершению положительных действий. Понятно, что законы будут такими,

если принимаются в целях всеобщего блага и спокойствия. Низкое качество законов зачастую связано с тем, что субъективный интерес ставится выше всеобщего блага. Субъективный интерес кажется зримым, всеобщее благо эфемерным. Эгоизм возводится в абсолют, правящий миром. Лица, исповедующие такое понимание права, оказываются разрушительной силой. Они намеренно или в силу легкомыслия испытывают общественные устои на прочность.

Приведенные выше примеры показывают, насколько важным является определение гарантий принятия именно правовых законов. Таковыми, как отмечалось, являются законодательные акты с позитивным смыслом, четко разрешающие правовые вопросы, и разрешающие их только тогда, когда такие вопросы действительно имеют место в социальной практике, т.е. когда граждане сами не в силах договориться о процедуре осуществления своих прав. Заявления граждан о таких случаях, в том числе выраженные коллективно, а также наличие соответствующей судебной практики, сложившихся обычаев, – правовое основание для разработки любого закона. Соблюдение названного условия – гарантия от принятия неправовых (неконституционных) законов.

Таким образом, вряд ли плодотворно понимать гарантию права как явление, находящееся вне самого права. Неприемлемо говорить, например, о политических гарантиях. Такое понимание ставит политику выше права, право оказывается в зависимости от политических действий, что в принципе недопустимо. Однако до сих пор среди лиц, причастных к государственной деятельности, распространено мнение, согласно которому право обслуживает политику, потому что политическая целесообразность будто бы важнее права.

При подобном подходе вряд ли вообще можно обеспечить какие-либо гарантии прав человека, поскольку в таком случае под политикой понимаются интересы немногих, лоббирующих через политические институты свои корпоративные интересы, которые, как правило, оказываются, мягко говоря, асоциальными. Примеров тому в современной России много. Достаточно вспомнить многочисленные уголовные дела, расследованные в последнее время по фактам принятия незаконных решений, предоставляющих необоснованные возможности отдельным лицам во вред обществу.

Гарантией права является существование правового отношения. Именно в правовом отношении осуществление права одним лицом ведет к осуществлению права другого лица.

Осуществление права одним лицом - имеется в виду правильное осуществление - всегда способствует либо не мешает осуществлению права другим лицом или другими лицами. А спор о праве, как известно, возникает в связи с незнанием права. В случае, если спор о праве все-таки возник, его разрешение в рамках гражданских институтов оказывается невозможным, начинается осуществление государственного права, реализуются государственные полномочия по устранению неопределенности, осуществляется юрисдикция государства в широком смысле, принятие государственной властью юридически значимых решений, т.е. решений,

разрешающих вопросы права, законов, административных и судебных актов. В результате осуществление государственного права приводит к устранению неопределенности, спора, конфликта, достижению мира, согласия, неконфликтного порядка ведения дел и, в конечном итоге, позволяет гражданам беспрепятственно осуществлять свои неотъемлемые права.

Конституция Российской Федерации [1] современную систему гарантий прав и свобод человека представляет в следующем виде:

- государственную защиту прав и свобод человека и гражданина (ч. 1 ст. 45);

- право каждого защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом (ч. 2 ст. 45);

- признание и гарантирование в Российской Федерации прав и свобод человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права в соответствии с Конституцией России (ч. 1 ст. 17);

- незыблемость прав и свобод человека и гражданина (ч. 3 ст. 17);

- гарантирование государством равенства прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения (ч. 2 ст. 19), которое корреспондирует специальной гарантии ч. 1 ст. 19 Конституции РФ;

- недопущение сбора, хранения, использования и распространения информации о частной жизни лица без его согласия (ч. 1 ст. 24);

- свободу в выражении своего мнения и убеждения или в отказе от них (ч. 3 ст. 29);

- право каждого свободно искать, получать, передавать, производить, распространять информацию любым законным способом (ч. 4 ст. 29).

К системе процессуальных (судебных) гарантий, закрепленных в Конституции, можно отнести:

- равенство всех перед законом и судом (ч. 1 ст. 19);

- гарантирование каждому судебной защиты его прав и свобод (ч. 2 ст. 46);

- прямое действие прав и свобод человека и гражданина, которые определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием (ст. 18);

- запрет на лишение гражданина права на рассмотрение его дела в том суде и тем судьей, к подсудности которых оно отнесено законом (ч. 1 ст. 47);

- гарантирование каждому права на получение квалифицированной юридической помощи, которая в случаях, предусмотренных законом, оказывается бесплатно (ч. 1 ст. 48);

- обязанность органов государственной власти обеспечить каждому возможность ознакомления с документами и материалами, непосредственно затрагивающими его права и свободы, если иное не предусмотрено законом (ч. 2 ст. 24).

Российская конституционная система прав человека, форм и способов их защиты сложилась на основе международных стандартов. Вместе с тем она

отличается существенным культурно-историческим своеобразием. Осмысление с позиций теории права российской, а также многих других национально-государственных и регионально-цивилизационных моделей прав человека на основе взаимокультурного, интерцивилизационного подхода пока только начинается [2, С. 78].

Большую роль в формировании эффективной системы гарантий прав человека играют решения Европейского суда по правам человека. П.А. Лаптев отмечает: «С присоединением нашей страны к Конвенции [3] о защите прав человека и основных свобод правовое бытие России обрело новое качество и новое измерение – европейское» [4, С. 31].

Конвенция является уникальным источником национальной правовой системы, «все больше становится общей институционной нормой для различных европейских правовых систем» [5, С. 56]. Ее нормы обеспечены самым эффективным механизмом имплементации, предусматривающим возможность обращения в Европейский суд по правам человека с жалобами (петициями) по поводу нарушения тех или иных прав, защищаемых Конвенцией. Нормы Конвенции постоянно «подпитываются» решениями Европейского суда по правам человека (далее – ЕСПЧ), обретая посредством практики Суда новые грани.

Ценность Конвенции заключается и в самоисполнимости ее норм, определяющих обязательства государств-участников, в том числе и России, в отношении всех лиц, находящихся под их юрисдикцией, а также в том, что Конвенция развивается и путем принятия новых Протоколов к ней, постоянно расширяя сферу своей защиты. Исходя из этого, можно прогнозировать появление новых европейских норм по защите прав человека и их вхождение в соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции Российской Федерации в национальную правовую систему. Все это свидетельствует о том, что «Конвенция – это не застывший монумент, а живой организм, подверженный прогрессивным влияниям» [6, С. 159].

За период, прошедший с момента ратификации Конвенции Россией, законодательной, судебной и исполнительной властью предпринят ряд мер по реализации положений Конвенции и решений ЕСПЧ в национальной правовой системе. Вместе с тем сохраняется и ряд проблем, о чем свидетельствует рост заявлений в Европейский суд по правам человека. К примеру, в 2005 г. против России подано в ЕСПЧ более 8 тыс. заявлений (23% от общего числа заявлений, поступивших в ЕСПЧ в 2005 г.), что на 40% больше, чем в 2004 г., а на конец 2009-начало 2010 г.г. – более 13,5 тысяч [7]. По решениям ЕСПЧ Российская Федерация выплатила в 2005 г. 614 733 евро, 5 540 английских фунтов, 140 546 руб. [9], к сожалению, на 2009-2010 г.г. данные о выплатах отсутствуют, хотя можно включить воображение.

Количество заявлений, а также динамика увеличения ежегодно выплачиваемых сумм свидетельствует об отсутствии эффективных механизмов исполнения юрисдикционных актов национальных судов. Как констатирует А.А. Иванов, «более половины всех постановлений Европейского суда

по правам человека, вынесенных против Российской Федерации, связано с неисполнением судебных актов» [10, С. 7].

Таким образом, несмотря на кажущуюся работу закрепленных Конституцией гарантий и прав, не все они соблюдаются в жизни, и происходит это зачастую из-за пробелов в работе судебной системы, вернее из-за отсутствия должного контроля со стороны государства за исполнением судебных решений.

Но, тем не менее, с уверенностью можно сказать о том, что положения Конституции РФ, посвященные правам человека, полностью согласуются с подходами, принятыми в современном демократическом мире по вопросам построения отношений между государством и личностью.

С другой стороны, несмотря на перечисленные политические успехи прав человека в России, реальная жизнь большинства граждан все еще испытывает на себе сплошную череду больших и малых покушений на их свободу и человеческое достоинство. В России все также не уважаются права человека, а человеческое достоинство и свобода не имеют ценности. Права человека в России зачастую не то, что не нарушают, их просто не замечают или стараются не замечать. И будет это до тех пор, пока каждый гражданин и человек не перестанет смотреть сквозь пальцы на беззаконие и произвол, а станет отстаивать свои права, гарантированные и защищаемые государством. Но только произойдет это тогда, когда человек сам себя начнет уважать, перестанет жить на «авось», и захочет быть политически и юридически грамотным.

Источники и литература:

1. Конституция РФ 12.12.93 г. принята всенародным голосованием. / Российская газета №237, декабрь 1993.
2. *Гревцов Ю.И.* Очерки теории и социологии права. – СПб, 1996.
3. Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 года (с изм. от 21 сентября 1970 г., 20 декабря 1971 г., 1 января, 6 ноября 1990 г., 11 мая 1994 г.). / Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 2.
4. *Лантев П.А.* Российское правосудие и Европейский суд по правам человека. / *Общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры в практике конституционного правосудия: Матер. Всерос. совещания.* / Под ред. М.А. Митюкова, С.Б. Кабышева, В.К. Боброва и А.В. Сычевой. – М., 2004.
5. *Де Сальвия М.* Европейская конвенция по правам человека. – СПб, 2004.
6. *Игнатенко Г.В.* Конвенция о защите прав и основных свобод в российской правовой системе: реальности и перспективы. / *Московский журнал международного права.* – 1997. – № 3.
7. <http://www.europeancourt.ru> – Сайт Справочно-информационного центра «Европейский Суд по правам человека».
8. Влияние Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод на развитие правовых систем европейских стран: Матер.междунар. конф. / *Практика исполнительного производства.* – 2006. – № 3. – С. 6.

9. О Федеральной целевой программе «Развитие судебной системы России» на 2007-2011 годы: Постановление Правительства Российской Федерации от 21 сентября 2006 г. № 583. / Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 41. – Ст. 4248.
10. Иванов А.А. Применение Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод в практике арбитражных судов. / Влияние Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод на развитие правовых систем европейских стран: Матер. междунар. конф. / Практика исполнительного производства. – 2006. – № 3.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СОСТАВА «БЕЛОГО» ДВИЖЕНИЯ: КРЕСТЬЯНЕ

© Зайнутдинов Д.Р., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** Правление большевистской диктатуры знаменует классовая борьба, которая использовалась как инструмент решения назревших вопросов. Самым радикальным образом решался земельный вопрос. Проводившаяся большевиками политика сильно отразилась на крестьянстве, что, в конечном счете, привело к масштабным крестьянским неповиновениям и восстаниям против советской власти. Крестьяне, в полной мере испытавшие на себе политику большевиков и их законодательство, переходили на сторону белых правительств, таким образом формируя социальный состав белого движения. Какие факторы способствовали данному переходу? Данная работа содержит ответ на поставленный вопрос.*

***The summary:** Board of the Bolshevik dictatorship marks the class struggle, which was used as a tool for solving pressing issues. Radically solved the land question. Policies pursued by the Bolsheviks strongly affected the peasantry, which ultimately led to large-scale peasant disobedience and rebellion against Soviet rule. The peasants are fully experienced the policy of the Bolsheviks and their legislation, to the side of the white government. Thus, shaping the social composition of the white movement. What factors contributed to this transition? This work contains the answer to this question.*

Российская Империя была аграрным государством с пережитками рабовладельческого права, дворянство веками жило за счет крестьянства, жестоко его эксплуатируя. Крестьяне находились в собственности, ими можно было распоряжаться, продавать, закладывать. Совершенно бесправное положение всех низших сословий было характерно для феодального государства, каким и являлась Российская Империя. Со второй половины XVIII века крепостнические отношения стали ослабевать, этому поспособствовал ряд принятых еще в начале века указов: Указом 12 декабря

1801 г. крестьянам было разрешено покупать земли; Указом 20 февраля 1803 г. «О вольных хлебопашцах» крестьянам даровано право воли, за выкуп с согласия помещика; Указы 1810 г. и 1812 г. дали развитие крестьянской торговле; Указом 28 декабря 1818 г. было разрешено всем крестьянам учреждать фабрики и заводы; Указом 4 апреля 1842 г. «Об обязанных крестьянах» помещики могли давать землю крестьянам в аренду. Законодательство медленно шло к основной реформе XIX века по освобождению крестьян от крепостной зависимости.

19 февраля 1861 г. Александр II подписал ряд нормативных документов, посвященных реформе по отмене крепостного права, в частности «Манифест» и «Положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости». Реформа избавила крестьян от помещичьей зависимости, даровала свободу и гражданские права, такие, как право на заключение сделок, приобретение имущества и владение им, а также право защиты в суде. Казалось бы, фактор, тормозивший развитие страны был ликвидирован. Но практическое применение закона было довольно сложным процессом и для перестроения уклада жизни требовалось время. Крепостные люди освобождались без выкупа, не получали земли. Пользуясь помещичьей землей на условиях постоянного владения, крестьяне платили помещику оброк и несли барщину. Крестьяне могли выкупить свою усадьбу, полевые угодья могли быть выкуплены только по согласию с помещиком, на эти нужды они могли брать казенную ссуду. Выкупив землю, они выходили из состояния временнообязанных. После выкупа у крестьянина прекращались все обязательные отношения с помещиком, который утрачивал право вотчинного надзора за ними, крестьяне переходили в состояние крестьян-собственников [1, С. 414-426]. Но все же, большинство крестьян оставались в зависимости, не имея средства на выкуп земли. Реформа 1861 г. не дала крестьянству полной свободы.

Позже Столыпин Петр Аркадьевич российский реформатор XX века, разработал аграрную реформу 1906 г. Сущность реформы заключалась в создании в деревне буржуазных отношений и разрушение пережитков крепостного времени все еще присутствовавших в крестьянстве. Реформа преследовала цели: ликвидация общины, улучшение социального положения крестьян, создание среднего класса в крестьянстве, развитие деятельности крестьянина-предпринимателя, переселение крестьян в отдаленные регионы для их освоения.

Реформе сопутствовали различные указы, постепенно готовя почву для ее претворения в жизнь: 5 апреля 1905 г. был принят Указ «О даровании населению облегчений по уплате долгов»; в мае 1905 г. издан Указ «Об учреждении Комитета по земельным делам в составе Главного управления землеустройства и земледелия»; в ноябре 1905 г. был принят Манифест об улучшении благочиния и облегчения положения крестьянского населения; в августе 1906 г. издан Указ «О предназначении казенных земель к продаже для расширения крестьянского землепользования», в сентябре 1906 г. – Указ «О передаче кабинетных земель в распоряжение Главного управления земледелия и землеустройства для образования переселенческих участков»;

в октябре 1906 г. принят Указ «Об отмене некоторых ограничений в правах сельских обывателей и лиц других бывших податных сословий», 9 ноября 1906 г. – Указ «О дополнении некоторых постановлений действующего закона, касающегося крестьянского землевладения и землепользования», в конце ноября 1906 г. – «О выдаче Крестьянским поземельным банком ссуд под залог надельных земель» [1, С. 512-526].

Дальновидная аграрная реформа могла дать намного больше России, если бы она взаимодействовала с перечнем других реформ, предложенных П.А. Столыпиным и С.Ю. Витте, но консервативный курс монархии так и не дал одной половине реформ развиваться в полном объеме, а другой просто претвориться в жизнь. Успех в разрешении таких вопросов, как земельный, рабочий, мог придти только в общей совокупности и взаимосвязи всех реформ. В 1911 г. убивают Столыпина, в 1915 г. умирает Витте, начинается первая мировая война, консервативные взгляды самодержавия углубляются, а смысл реформ начинает меркнуть и теряться.

Столыпинская аграрная реформа не смогла решить проблему полностью, полукрепостнические отношения продолжали оставаться, в деревне образовались новые классы – середняки, кулаки, но все же крестьяне продолжали оставаться в нищенском положении, а с начала войны положение ухудшилось в разы, монархии было не до реформ.

Февраль 1917 г. принес с собой демократические основы, разрушив самодержавные уклады. Демократизация происходила повсюду в армии, деревнях, городах, на заводах. 2 марта было создано Временное правительство, вначале получившее огромный авторитет среди населения. Готовились планы по реализации либеральных политических программ, строились новые курсы для развития страны. Временное правительство не желало уничтожения российской государственности всецело, оно старалось сохранить лучшее из «старого» права, направляя его на путь буржуазных преобразований, то есть предпринималась корректировка имперского законодательства с привнесением в него демократического характера: Уголовное уложение 1903 г. и судебные уставы 1864 г., Свод законов Российской империи и Табель о рангах.

Период февраль-октябрь 1917 г. – это период двоевластия и борьбы Временного правительства и Советов, борьба была характерна активной пропагандой в стремлении подчинения общества. Требование сохранения порядка в стране рождало необходимость сохранения армии и прекращения начавшегося крестьянского самоуправства по переделу земель. Отрицание незаконного захвата земель и переложение решения данного вопроса на Учредительное Собрание резко снизили авторитет Временного правительства, не было издано ни одного акта по земельному вопросу, лишь короткие упоминания в декларациях. Естественно, что такая политика неизбежно шла к краху, и в октябре 1917 г. он произошел, власть перешла к советам, начался новый период борьбы – отстранение от власти и ликвидация других партий большевиками.

Каждый пункт большевистской экономической платформы, будь это национализация земли, рабочий контроль или национализация банков,

был боевым лозунгом, вокруг которого большевики сколачивали массы и создавали ту идеологическую армию, без которой невозможен был захват власти: «Глубоко жизненные, затрагивающие все повседневные материальные интересы каждого рабочего, каждого трудящегося города и бедняка деревни, простые и ясные большевистские лозунги легко доходили до самых широких масс» [2, С. 384]. Так и крестьяне, грамотно обработанные большевистскими агитаторами, были воодушевлены политической программой по разделу земли.

Правление большевистской диктатуры знаменует классовая борьба, которая использовалась как инструмент решения назревших вопросов, самым радикальным образом решался земельный вопрос – изъятие всей земли у помещиков-собственников. 27 октября 1917 г. Совет рабочих и солдатских депутатов принял «Декрет о земле», по принятому декрету отменялась «помещичья собственность на землю», при этом помещикам не выплачивался выкуп, то есть земля изымалась безвозмездно и национализировалась. Право частной собственности на землю отменялось, отменялись и сделки с землей: купля-продажа, аренда, залог, дарение, наследство и другие всевозможные способы. Но крестьяне предполагали, что с разделом земли будет разрешена свободная торговля сельскохозяйственными продуктами, и уж тем более никто не думал про грядущую продразверстку. Большевики также лишили крестьян возможности аренды земли, которая могла способствовать процессу выведения сельского хозяйства из застоя после мировой войны. Вместе с землей национализировались и недра земли: «руда, нефть, уголь, соль и т.д., а также леса и воды, имеющие общегосударственное значение, переходят в исключительное пользование государства... мелкие реки, озера, леса и прочие переходят в пользование общин, при условии заведования ими местными органами самоуправления». Национализации подлежали высококультурные хозяйства (сады, плантации, рассадники, питомники, оранжереи и т.п.). Подробнее регулировал земельные отношения и национализацию «Основной закон о социализации земли» от 27 января 1918 г. [3, с. 17-20, 407-419].

В декрете присутствует интересный пункт – «вопрос о земле, во всем его объеме, может быть разрешен только всенародным Учредительным собранием», которое большевики в начале 1918 г. разогнали. Удавшийся захват власти и укрепление идеологии большевизма позволили полностью отвергнуть возможность созыва нового Учредительного собрания, а также обратить его в контрреволюционную попытку восстановления старого режима.

Развязанная большевиками гражданская война накрыла всю Россию, резко возросла нехватка продуктов питания, охватив все районы, в стране начался голод, большевистская власть начинала вводить политику «продразверстки». Еще в марте Временным правительством был принят Закон об установлении государственной монополии на торговлю хлебом. Излишки изымались у крестьян государством по твердым, установленным ценам, большевики посчитали данный закон необходимым и не стали отменять после захвата власти. Помимо того были ужесточены меры ответственности за самовольную продажу хлеба (спекуляцию), репрессивные органы вели жестокую борьбу с рыночной торговлей продовольствием. В мае 1918 г.

Совнарком подтвердил государственную монополию на торговлю хлебом, излишки сдавались по твердым (минимальным) ценам, против тех, кто сопротивлялся сдаче, были созданы вооруженные продотряды и комитеты бедноты. Декретом ВЦИК о введении продразверстки от 11 января 1919 г. частная торговля хлебом запрещалась, хлеб закупался у крестьян по ценам в 6 раз ниже рыночных, помимо прочего продотрядами и комбедами у крестьян изымались картофель, мясо, масло и другие продукты [1, С. 571-578].

Революция принесла землю, а также власть большевиков. Крестьянство надеялось получить обещанную свободу, реализацию товаров собственного производства, свободу рыночных отношений, разумные налоги, но вместо этого получили жесткий режим: уравнительное распределение земли, изъятие сельхозпродукции государством и монополию на продажу, запрет на частную торговлю продуктами питания, «продразверстку», в дальнейшем замененную так называемым продналогом.

Рассматривая большевистскую власть в гражданскую войну можно охарактеризовать этот период как политику «военного коммунизма», то есть «продразверстка», «главклизм», всеобщая трудовая повинность, жесточайшая мобилизация, «красный» террор. Проводившаяся политика сильно отразилась на крестьянстве, что, в конечном счете, привело к масштабным крестьянским неповиновениям и восстаниям против советской власти. Территории восстаний были обширны: восстания крестьян Рязанской и Курской губернии в 1918 г., Поволжские восстания начала 1919 г., Западно-Сибирские восстания 1918-1921 гг., Тамбовское восстание 1920-1921 гг., а также можно выделить антибольшевистские крестьянские движения как махновщина, антоновщина, действовавшие на протяжении всей гражданской войны. Среди восстаний можно выделить восстания на Урале и в Сибири, так как крестьянам малопродуктивной земли тяжело было отдавать с трудом возвращенные сельхозпродукты: в январе 1918 г. восстали крестьяне Каменского, в марте – Славгородского, в апреле – Бийского уездов Алтайской губернии; в Иркутской губернии, не принадлежавшей к районам высокотоварного производства хлеба, доля недовольства насильем оказалась самой высокой по всей Сибири. Помимо неприятия экономических мер большевиков в этих стихийных вспышках крестьянского недовольства проявился и протест против большевистской ставки на силу [4, С. 53-62].

«Белые» режимы постепенно отрекались от политики «непредрешенности» и проводили либеральную политику, которая складывалась в пользу крестьянства: признание «черного передела» (пример земельной политики Врангеля), государственная помощь в развитии сельского хозяйства (кредиты), восстановление рыночной торговли, недопущение насильственного изъятия продуктов, неприменение репрессивного законодательства, справедливый суд над лицами, содействовавшими большевизму.

Подытоживая отметим, что крестьяне, в полной мере испытавшие на себе политику большевиков и их «рабоче-крестьянское» законодательство, стали сравнивать «красную» власть с властью «белой», данные сравнения приводили

к размышлениям о целесообразности борьбы в рядах Красной армии. К сожалению, переходов больших масс крестьян на сторону белых не было. Отсутствие стремления перехода среди крестьян обуславливалось, во многом, недоверием «белым» правительствам по причине все той же прекрасной пропагандистической работе коммунистов, которые внушали крестьянам, что белогвардейцы борются за восстановление старого режима, возвращения «старого» барина, возобновления бесправного положения крестьянства, и сопоставляли «Белую» Россию России Царской. Немаловажную роль играла карательная политика и запугивание, то есть применение «красного» террора и репрессивных мер. Массовые восстания крестьян все же произошли, но только в 20-х годах, такие восстания были обречены на поражение по причинам непоследовательности, плохой оснащенности, отсутствию единого центра. Восстань крестьяне раньше, то поддержку могли бы оказать «белые» правительства, но восстания пришлось на время их свержения и возможность опоры крестьянства на единый организованный военно-политический центр отсутствовала, оставались лишь разрозненные группы белогвардейцев, не имевших реальной силы. Касательно самого периода крестьянских восстаний - этот период получил название «малой» гражданской войны, войны большевиков против обманутого народа, о которой советские историки предпочитали умалчивать.

Источники и литература:

1. *Исаев И.А.* История государства и права России: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2004.
2. История гражданской войны в СССР. Т. I. Подготовка великой пролетарской революции. (От начала войны до начала октября 1917 г.). / Под ред. М. Горького, В. Молотова, Б. Ворошилова, С. Кирова, А. Жданова, А. Бубнова, Я. Гамарника, И. Сталина. Составители тома: А.Л. Бирман, В.А. Быстрянский, М. Горький и др. – М.: ОГИЗ, 1936.
3. Декреты Советской власти. Т.I. – М.: Гос. изд-во полит. литературы, 1957.
4. *Новиков П.А.* Гражданская война в Восточной Сибири. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2005.
5. *Джузеппе Бофф.* История Советского Союза. В 2 т. Т. 1. / Пер. с ит. – М.: Международные отношения. 1990. – с. 64-89, 102-120, 131-146.
6. История Государства и права России: Учебник для вузов. / Под ред. С.А. Чибиряева. – М.: Былина, 2002. – 528 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СОСТАВА «БЕЛОГО» ДВИЖЕНИЯ: РАБОЧИЕ

© Зайнутдинов Д.Р., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** Несоблюдение прав, а самое главное – крушение идеалов революции приводит рабочий класс к «отрезвлению» от диктатуры пролетариата, что выливается во множество восстаний против большевизма и коммунизма. Начавшаяся гражданская война втягивает в себя все население страны. Протесты против установившейся власти и, тем более, восстания против нее автоматически превращали восставших пролетариев в антибольшевистский элемент, врагов революции. Но контрреволюционный пролетариат смог найти для себя другой путь – сражаться в рядах «Белых» армий.*

***The summary:** No rights, and most importantly the collapse of the ideals of the revolution the working class leads to a «sobering» the dictatorship of the proletariat, and that translates into many revolts against Bolshevism and communism. The outbreak of civil war draws in the whole population. Protests against the established power and the more revolt against it is automatically converted to the rebels of the proletarians in the anti-Bolshevik element, the enemies of the revolution. But the counter-revolutionary proletariat was able to find a different way – to fight in the ranks of the «White» armies.*

Пролетариат представляется социальным классом, не имеющим собственности на средства производства, для которого основным источником для жизни является продажа собственной рабочей силы. Рабочие – это главный элемент Октябрьской Революции, надежная опора большевизма на протяжении февраля-октября 1917 года. Причина тому – самое нищее, бесправное и угнетенное положение рабочих Российской империи. Так почему же рабочий класс (по советской исторической мысли), свергший самодержавие, стал восставать против новой большевистской власти и переходить на сторону антибольшевистских сил?

Реформы, проводимые Российской Империей в конце XIX в., стали для страны толчком к развитию в социально-экономическом плане. Отмена крепостного права поспособствовала проходящему в стране промышленному перевороту: формируются новые промышленные регионы, приумножается количество железных дорог, увеличиваются темпы развития тяжелой промышленности (металлургия), соответственно, возрастает добыча природных ископаемых (нефть, уголь, руда и др.), начинает активно использоваться наемная рабочая сила, возникает новый социальный класс – пролетарии. Последующим реформам поспособствовал министр финансов Н.Х. Бунге, под руководством которого были снижены выкупные платежи, отменена подушная подать, введен ряд подоходных налогов, учрежден крестьянский банк и, наконец, положено начало трудовому законодательству в России [1, С. 345-353]. В дореволюционной России первое место занимала

добыча угля (174 тысячи занятых рабочих в 1909 г.), затем шла добыча нефти (47 тысяч занятых рабочих), руды, золота и соли. В мирное время ежегодно добывалось около 1800 млн. пудов угля, причем на Донецкий бассейн падало до 1500 млн. пудов и на Сибирь - до 150 млн. [2, С. 35-42].

Но постепенно данные плюсы были превращены в минусы, и более весомые. Негативная черта всех проводимых реформ – это их стратегия недальновидности, непоследовательности и слабости связи реформ между собой, в дальнейшем сводившая многие достижения на нет. Касаясь промышленности, нужно выделить, что в стране отсутствовала промышленность, готовая быстро перестраиваться под нужды и требования рынка, на это неспособна была крупная промышленность из-за своей массовости, и малая – из-за своей малопродуктивности. Крупная промышленность в империи находилась на привилегированном уровне, государство давало различные послабления и льготы предприятиям, не вмешиваясь в их внутренние дела. Вследствие такого «невмешательства», контроль за соблюдением прав и законных интересов рабочих и их положением практически отсутствовал, тем самым, накаляя недовольство в стане рабочих. Простые рабочие не могли ставить условия крупному промышленнику по сравнению с высококвалифицированными рабочими малого производства, для этого требовались серьезные правовые объединения, которые регулировали бы деятельность промышленников в области труда.

Пришедшая мировая война сильно ударила по промышленности, и, соответственно, еще сильнее ухудшила положение рабочих. Производство сельскохозяйственных машин начало свертываться еще с самого начала первой мировой войны: из 43 крупных заводов к октябрю 1914 г., вследствие мобилизации рабочих, закрылось 15 заводов, а прочие постепенно переходили на выработку снарядов. Так как с 1915 г. уже окончательно прекратился ввоз сельскохозяйственных орудий из-за границы, то можно считать эту отрасль металлообрабатывающей промышленности к моменту Октябрьской революции уже несуществующей.

К началу первой мировой войны ситуация с ослабленной промышленностью достигла катастрофических размеров, быстро сокращалось производство топливной, металлургической, горнодобывающей промышленности, а помимо того в стране остро ощущалась нехватка товаров широкого потребления. Вследствие сокращения промышленности, перестройки ее на военный лад, сужения производства товаров широкого потребления выделяло множество проблем: проводились массовые увольнения, росла безработица, снижалась заработанная плата, увеличивался рабочий день, тем самым острее ощущается бесправное положение рабочего класса.

Разруха сильно коснулась транспортной системы, не справляясь с перевозками не только гражданскими, но и военными. По своему состоянию и техническому оборудованию заводы дореволюционной России имели возможность производить в год до 1500 паровозов и 67000 вагонов, но на момент гражданской войны эта цифра сократилась в разы [2, С. 35-42].

Монархия практически забросила вопросы о развитии социального законодательства, трудовое право как отрасль отсутствовала. Вопросы по медицинскому обслуживанию, страхованию рабочих, обеспечению пенсией, а также вопросы регулирования труда женщин и детей, пособия на содержание малолетних, продолжительность рабочего дня, отпуска так и не были рассмотрены целиком. Игнорирование правительством таких серьезных вопросов подвело еще ближе страну на грань революционного процесса.

После Февральской революции власть перешла к Временному правительству (Г.Е. Львов, А.Ф. Керенский, А.И. Гучков, П.Н. Милюков, М.И. Терещенко, А.И. Коновалов, А.И. Шингарев, Н.В. Некрасов), но в реальности в стране водворилось двоевластие. Петроградский Совет рабочих и солдатских депутатов стал активным оппонентом Временного правительства. Контролируемые большевиками Советы стали захватывать власть. В промышленной сфере рабочие стали устанавливать контроль на предприятиях для выправления своего социального положение.

К началу октября 1917 г. Временное правительство совсем потеряло контроль над страной. Захватив власть, большевики стали претворять в жизнь запланированную политику, экспериментировать с законодательством, руководствуясь марксистско-ленинскими трактатами. Так, с начала 1918 г. запрещена покупка, продажа и аренда торговых и промышленных предприятий, проведена национализация.

С установлением диктатуры «пролетариата», а точнее большевистской диктатуры, происходит отстранение всех остальных партий от власти (эсеров, кадетов и др.), устанавливается однопартийная система и одновременно начинается процесс постепенного отстранения рабочих от управления страной, советы становятся всего лишь фикцией, формируется партийная элита. Идеалы революции, за которые боролись рабочие, начинают меркнуть. Неоспоримо то, что на стороне большевиков скапливался весь пролетариат, который был убежден в идеалах революции и возможности построения правового государства обещанного им революционными лидерами.

Начавшаяся гражданская война втягивает в себя все население страны, разделяя на «красных», «белых», «зеленых». Усиленные приказы мобилизации в Рабоче-Крестьянскую Красную Армию (РККА) вызывали огромное недовольство рабочего класса, надежды на мирную жизнь после мировой войны рушились. Уже в мае 1918 г. ВЦИК принял Декрет о введении всеобщей воинской повинности. Разруха страны после революции была ужасной, промышленность стояла. Поддержку «красного» фронта, можно было обеспечить только скорейшим восстановлением и наращиванием темпов заводского и фабричного производства, из этого фактически вытекала отмена основного из завоеваний революции – рабочего времени (Постановление от 29 октября 1917 г. «О восьмичасовом рабочем дне, продолжительности и распределении рабочего времени»). В реальности 8-часовой рабочий день превращался в 10-12-часовой, стали применяться штрафы в виде лишения премии в случае невыработки. Растущая инфляция и обесценивание рубля

отражается на зарплатах. Резко снижаются заработные платы в среднем на 75%, то есть зарплата достигала лишь 27-28% от довоенной, особенно остро это снижение почувствовали высококвалифицированные рабочие. Помимо того, вместо зарплаты денежными знаками выплачивают компенсацию пайковой натурой: в 1918 г. она составляет половину, уже в 1919 г. составляет почти 80%, в 1920 г. – свыше 90%. Необходимо также учитывать рост цен и все больше растущую нехватку продовольствия [3, С. 123-136].

Декларация прав трудящегося и эксплуатируемого народа 12 января 1918 г. провозглашала: «...II. Ставя своей основной задачей уничтожение всякой эксплуатации человека человеком, полное устранение деления общества на классы, беспощадное подавление эксплуататоров, установление социалистической организации общества и победы социализма во всех странах, III Всероссийский съезд Советов рабочих, солдатских и крестьянских депутатов постановляет:... 2. Как первый шаг к полному переходу фабрик, заводов, рудников, железных дорог и пр. средств производства и транспорта в собственность Советской рабоче-крестьянской Республики подтверждается советский закон о рабочем контроле и о Высшем Совете Народного хозяйства в целях обеспечения власти трудящихся над эксплуататорами... 4. В целях уничтожения паразитических слоев общества и организации хозяйства вводится всеобщая трудовая повинность... IV. III Всероссийский съезд Советов рабочих, солдатских и крестьянских депутатов полагает, что теперь, в момент решительной борьбы с эксплуататорами, эксплуататорам не может быть места ни в одном из органов власти. Власть должна принадлежать целиком исключительно трудящимся массам и их полномочному представительству – Советам рабочих, солдатских и крестьянских депутатов...» [4, С. 215].

Отмечая пункт 2 главы 2, утверждается, так называемый «рабочий контроль» «фабрик, заводов, рудников, железных дорог и пр.», образующиеся органы рабочего контроля де-юре, получали право наблюдать за производством, устанавливать минимум выработки, выявлять себестоимость продукции, контролировать документацию, решения органов рабочего контроля были обязательны для владельцев предприятий, обжаловать их можно было только в вышестоящих органах рабочего контроля [5, С. 568-569].

Но в действительности к 1918 г. рабочий контроль и само рабочее управление становится ненужной обузой, придатком демократии, да и к тому же – какой может быть контроль в стране с диктатурой, централизованной властью. Тем самым, началось разрушение самого понятия «рабочего контроля». Государство должно было распределять произведенную продукцию по собственному усмотрению, не докладывая и не советуясь с рабочими, и контроль за распределением был совершенно недопустим. Помимо того, рабочий контроль подразумевал изначально свободный сбыт произведенной продукции самим предприятием, но для большевистского строя это было невозможно, действовала монополия государства на все производство. Рассматривая вопрос о национализации частной собственности, подразумевается огосударствление, и тогда о каком рабочем контроле может идти речь, ведь смысл рабочего контроля – это контроль производства,

руководство предприятием, свободный сбыт и продажа продуктов производства. Действия реального и активного рабочего контроля несопоставимы с советским централизмом, всеподчиненностью и огосударствлением.

Видно, что под громкими лозунгами «Фабрики и заводы рабочим!» происходит закрепощение рабочих на предприятиях, жестокая эксплуатация, казарменное положение рабочих, усиленная мобилизация в армию, пайковая система оплаты. Помимо того, среди недовольных и инакомыслящих начинаются аресты, преследуются организаторы стачек.

Несоблюдение прав, а самое главное, крушение идеалов революции приводят рабочий класс к восстаниям против большевизма и коммунизма, зарождается внутренняя война против комиссародержавцев. Поднимается волна восстаний, в которых принимают участие и рабочие: конец апреля 1918 г. – Рыбинское восстание, в конце мая 1918 г. в Петрограде, 6-21 июля 1918 г. – Ярославское восстание, Тамбовское восстание 1918 г., в августе-ноябре 1918 г. – колоссальное восстание рабочих оружейных заводов Ижевска и Воткинска, забастовка в Петрограде в феврале-марте 1921 г., Западно-Сибирское восстание 1921-1922 гг., а также в Нижнем Новгороде, Твери, Москве, Туле и другие восстания, забастовки и стачки.

Пожалуй, самое массовое и яркое восстание рабочих против советской власти произошло 7 августа 1918 г. в Ижевске, а спустя десять дней, 17 августа в Воткинске. Высококвалифицированные и высокооплачиваемые рабочие ощутили на себе истинную «диктатуру пролетариата» – уравнительную оплату труда, рабочий контроль, который собирался лишь из коммунистов, да и то не из местных. Касательно зарплаты квалифицированных рабочих можно отметить, что она резко снижается, если в 1917 г. она в среднем была 20 рублей, то уже в 1921 г. она составляет меньше 1 рубля.

После захвата власти большевики воплотили в жизнь уравнительную оплату труда. В «уравниловке» был смысл. В той же самой «Декларации прав трудящегося и эксплуатируемого народа» в главе 2, пункте 3 говорится о том, что «подтверждается переход всех банков в собственность рабоче-крестьянского государства, как одно из условий освобождения трудящихся масс из-под ига капитала», рабочие и другие социальные группы должны были быть избавлены от «зависимости капитала» – денежных средств и переведены в полную зависимость от государства. Помимо декларации были приняты и другие нормативные акты, направленные на достижение цели огосударствления: в апреле 1918 г. ВЦИК принял «Декрет об отмене наследования», наследование по закону и по завещанию отменялись. В мае 1918 г. ВЦИК принял «Декрет о дарениях», запрещающий передачу имущества на сумму свыше 10.000 тысяч рублей, из этого оборота изымается национализированное имущество, ценные бумаги (акции) [5, С. 575-577]. Цель такого законодательства заключалась в порабощении всех социальных слоев и утверждение зависимости только от трудового заработка без возможности дополнительного способа обеспечения жизни.

Понятие «власть диктатуры пролетариата» становится неуместным, раз рабочего лишают всевозможных средств дополнительного заработка.

Помимо прочего рабочие требовали восстановления и обеспечения политических прав: свободу союзов и собраний, свободу слова, но это было совершенно неприемлемо для новой власти. Право профсоюзов на организацию забастовок было объявлено в июне 1917 г., но на практике забастовки разрешались на частных предприятиях и запрещались на государственных. Ответственность за недопущение и прекращение забастовок на государственных предприятиях возлагалась на профсоюзы [5, С. 570-571]. Пришедшие к власти большевики, национализировав все предприятия, фактически запретили забастовки.

Революция февраля 1917 г. дала рабочим демократические права и свободы, но уже октябрьская принесла диктатуру большевиков, которые, в свою очередь, превратили эти права лишь в громкие лозунги. Тем самым, отдельные группы рабочих и крестьян, не признавшие коммунистическую власть, встали под объединяющие лозунги «За советы без коммунистов», то есть демократия, а не диктатура. Протесты против установившейся власти и, тем более, восстания против нее автоматически превращали восставших пролетариев (опору революции!) в антибольшевистский элемент. Так называемый контрреволюционный пролетариат смог найти для себя другой путь – сражаться в рядах «Белых» армий. Те же самые рабочие Ижевско-Воткинских заводов вошли в состав армии Верховного Правителя России адмирала А.В. Колчака, а позднее влились в армию Земской Рати М.К. Дитерихса, сражаясь с большевиками упорно и самоотверженно, они считались лучшими в этих армиях.

Источники и литература:

1. *Пушкарев С.Г.* Россия 1801-1917: Власть и общество. / Под ред. А.В. Лубкова, В.Ж. Цветкова. – М.: Посев, 2001.
2. Гражданская война в России: Разгром Деникина. / А.И. Егоров. – М.: ООО Издательство АСТ; СПб: Terra Fantastica, 2003.
3. *Джузеппе Боффа.* История Советского Союза. В 2 т. Т. 1. / Пер. с ит. – М.: Международные отношения, 1990.
4. Собрание узаконений и распоряжений Рабочего и Крестьянского Правительства РСФСР 1918 г. – № 15.
5. *Исаев И.А.* История государства и права России: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2004.
6. Декреты Советской власти. Т. I. – М.: Гос. изд-во полит. литературы, 1957. – С. 83-85.
7. Ижевцы и воткинцы. Борьба с большевиками 1918-1920. / А.Г. Ефимов; сост. Л.Ю. Тремсиной, предисл. А.А. Петрова. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 416 с.

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ И РТ

© Замалетдинов И.И., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** В текущих условиях бурного развития высоких технологий создание конкурентных преимуществ, обусловленных инновационным развитием компаний, является фактором обеспечения научно-технического и экономического развития не только отдельных отраслей и предприятий, но и страны в целом.*

Российские затраты на НИОКР до недавнего времени были примерно равны расходам на эти цели компании «Фольксваген» и немногим больше половины аналогичных затрат компании «Форд».

Однако в последнее время прилагаются значительные усилия с целью изменить ситуацию в лучшую сторону.

***The summary:** In the current environment of rapid development of high technology to create competitive advantages resulting from the development of innovative companies is a factor in the scientific, technological and economic development not only of individual industries and businesses, but the country as a whole.*

Russian R & D costs, until recently, were roughly equal expenditures for the purpose of «Volkswagen» and just over half the cost of similar companies, «Ford». However, in recent years made considerable efforts to change the situation for the better.

Неотъемлемым фактором успешного развития предприятий в современной экономике является инновационная деятельность. В текущих условиях бурного развития высоких технологий создание конкурентных преимуществ, обусловленных инновационным развитием компаний, является фактором обеспечения научно-технического и экономического развития не только отдельных отраслей и предприятий, но и страны в целом.

Анализ развития мировой экономики показывает, что наиболее прибыльными в настоящее время являются наукоёмкие секторы, ориентированные на производство информационных технологий, компьютеров и полупроводников, средств автоматизации, связи и систем телекоммуникаций, лекарственных препаратов и медицинского оборудования и др. (Apple, IBM, GE). Подтверждением этого являются данные о том, что в последние два года вклад высокотехнологичных предприятий в экономический потенциал США превышает 40%. Капитализация одной американской компании «Intel», выпускающей микросхемы, втрое больше, чем всех автомобильных компаний Европы. При этом их успех основан не столько на увеличении роста производственных возможностей, а, прежде всего, на эффективном менеджменте, позволяющем использовать ранее полученные научные знания и новые технические и технологические решения.

В то же время инновационные проекты являются достаточно дорогостоящими и способны принести компании дополнительные убытки, величина которых определяется степенью радикальности новых продуктов и процессов. Успешные инновационные проекты, как правило, являются капиталоемкими, но способными приносить компании-инноватору длительное время значительные прибыли, особенно если удастся добиться инновационной монополии.

В последние годы (до 2006 года) научные исследования и разработки в РФ по данным Госкомстата падали в среднем на 5-7% в год. С одной стороны, наша страна известна на мировом рынке как государство с высоким научно-техническим потенциалом, с другой – характеризуется как технологически и технически отсталая.

По некоторым оценкам доля России в мировом наукоемком экспорте продукции гражданского назначения составляет 0,5%, тогда как доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 16% и Китая – 6%. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции в России равняется 3-4%, против - 15% минимального показателя для современной конкурентоспособной экономики. При этом одна из главных причин подобной ситуации – низкий уровень инвестиций в инновационный сектор. В России они составляют всего 0,3% от соответствующего показателя США.

По оценкам российских и зарубежных экспертов внутренние затраты на НИОКР в России составляют около 1,1-1,2% ВВП против 2,5% – в США и 3% – в Японии. В абсолютных показателях наша страна тратит на НИОКР примерно как Бельгия и Тайвань. Российские затраты на НИОКР до недавнего времени были примерно равны расходам на эти цели компании «Фольксваген» и немногим больше половины аналогичных затрат компании «Форд».

Однако в последнее время прилагаются значительные усилия с целью изменить ситуацию в лучшую сторону. Проблема инноваций стала обсуждаться на заседаниях федерального уровня. Важным шагом Правительства РФ стало учреждение госкорпорации «Роснано», которая в ближайшее время будет акционирована.

Переломным моментом в развитии инновационной деятельности может стать создание «Кремниевой Долины» по западному типу в Сколково. В ближайшие три года Минфин выделит 85 млрд. рублей на развитие данного проекта.

В РТ пошли путем создания технопарков и поставили цель увеличения доли инновационной продукции в ВРП до 30%.

Однако впоследствии стали очевидны следующие проблемы: в республике мало высококвалифицированных специалистов, отсутствует опыт организации работы инновационной деятельности, для достижения поставленных целей финансирования из бюджета республики недостаточно. Министерство экономики РТ предпринимает активные действия с целью преодоления данных проблем.

Формирование комплексной инновационной политики в регионе и конкретных механизмов ее реализации позволит создать условия не только

для ускорения экономического развития, но и для целенаправленного управления процессом коммерческого использования достижений науки и техники. Дальнейшее развитие и совершенствование региональной инновационной деятельности предприятий, позволяющей обеспечить использование новых технологий и производство конкурентоспособных товаров и услуг, при активной поддержке органов власти и управления представляется важной задачей развития промышленности в регионах России.

Источники и литература:

1. <http://www.siliconvalleyskolково.ru/> – Кремниевая долина «Сколково». Новости наукограда, высоких технологий и науки.
2. <http://www.gks.ru/> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат).
3. <http://mert.tatar.ru/> – Официальный сайт Министерства экономики РТ.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© Ильин В.И., 2010

соискатель

Российская Академия предпринимательства

***Аннотация:** В настоящее время общее внимание со стороны бизнеса к стратегии стремительно возрастает. Но единой стратегии для всех предприятий не существует. Каждое предприятие, даже одной отрасли, уникально, поэтому индивидуально и определение его стратегии. В конечном итоге, формирование стратегии предприятия должно дать ответы на три вопроса. Какие направления хозяйственной деятельности необходимо развивать? Каковы потребности в капиталовложениях и наличных ресурсах? Какова возможная отдача по выбранным направлениям?*

***The summary:** Currently everyone's attention from business to strategy is rapidly increasing. But a single strategy for all businesses don't exist. Every company, even one industry, is unique. And therefore determination of its strategy is individually too. Ultimately the formation of business strategy must give answers to three questions. What areas of economic activity need to be developed? What are the capital needs and available resources? What is the possible impact on selected areas?*

Исследователи и практики хозяйственной деятельности предприятия часто используют понятие «стратегия» по-разному, полагая, что это общий термин, не нуждающийся в специальном определении, хотя его содержательная составляющая, как правило, предполагает некие различия. Такое отношение ведет к путанице, подмене смысловых содержаний. Каждый исследователь считает, что его вариант дефиниции наиболее верный.

Термин «стратегия» (от греч. *stratis* – войско + *ago* – веду [1, С. 23] или *strategos* – искусство генерала [11, С. 12]) взят из военного лексикона, где он обозначает планирование и проведение в жизнь политики страны или военно-политического союза государств с использованием всех доступных средств [3, С. 25].

В общем смысле это понятие употребляется для обозначения широких долгосрочных мер или подходов, как правило, применительно к предприятию: стратегия предприятия. Помимо использования понятия стратегии в военной практике, его употребление можно услышать и в политике. Так, Л.М. Куликов определяет стратегию как «общий план достижения каких-либо (обычно крупных, общественно значимых) целей» [4, С. 211]. В лексиконе делового управления оно стало употребляться для обозначения того, что раньше называлось политикой или деловой политикой [5, С. 46].

Примеры использования стратегического подхода к управлению деловыми организациями начали проследиваться еще в 20-30-х годах прошлого столетия. Начиная с 1926 г., под стратегией подразумевалось управление ресурсами, когда было установлено, что при каждом удвоении производства затраты на единицу продукции падают на 20% [3, С. 26]. Понятие «стратегия» вошло в число управленческих терминов в 50-е годы, когда проблема реакции на неожиданные изменения во внешней среде приобрела большое значение. Вначале смысл этого понятия был неясен. Следуя военному словоупотреблению, словари все еще определяли стратегию как «науку о ведении войны, искусство ведения боя» [6, С. 256], «науку и искусство развертывания войск для боя» [7, С. 68], «высшую область военного искусства» [5, С. 26].

Понятие стратегии вошло и в лексикон делового управления. Появились термины: «стратегическое планирование», «стратегическое управление», «стратегический менеджмент», «стратегическое мышление».

Выделяются три **уровня стратегии**. Первый уровень – «*военная стратегия*», как наиболее зримая, осязаемая, грубая стратегия. Второй уровень – *уровень корпорации* – это более тонкая стратегия. И третий уровень – *уровень проектов* – это еще более тонкая стратегия.

Современная теория менеджмента различает несколько **типов стратегий** [8, С. 123].

Базовая стратегия – это стратегия, которая описывает общее направление роста предприятия, развития его производственно-сбытовой деятельности. Она показывает, как управлять различными видами бизнеса, чтобы сбалансировать портфель товаров и услуг [4, С. 256]. Стратегические решения этого уровня наиболее сложны, так как касаются предприятия в целом. Именно на этом уровне определяется и согласовывается продуктовая стратегия предприятия.

В дополнение к базовой стратегии, которая определяет комбинации различных стратегических областей деятельности организации, **конкурентные стратегии** определяют подходы, с помощью которых организация должна

действовать в каждой такой области. В литературе конкурентную стратегию иногда называют деловой стратегией, бизнес-стратегией.

Деловая стратегия нацелена на достижение конкурентных преимуществ. Если фирма занята только одним видом бизнеса, деловая стратегия является частью общей стратегии фирмы. Если организация включает несколько деловых единиц, каждая из них разрабатывает собственную целевую стратегию [6, С. 257].

Третьим типом стратегий являются **функциональные стратегии**, которые разрабатываются специально для каждого функционального пространства организации. В.Д. Маркова и С.А. Кузнецова понимают под функциональными стратегиями стратегии, которые разрабатываются на основе корпоративной и деловой стратегии [3, С. 102]. Целью функциональной стратегии является распределение ресурсов отдела (службы), поиск эффективного поведения функционального подразделения в рамках общей стратегии. К основным типам функциональных стратегий относятся:

- *стратегия НИОКР*, обобщающая основные идеи о новом продукте – от его первоначальной разработки до внедрения на рынке, имеет две разновидности: инновационную стратегию и имитационную стратегию;

- *производственная стратегия* сосредоточена на решениях о необходимых мощностях, размещении промышленного оборудования, основных элементах производственного процесса, регулировании заказов;

- *маркетинговая стратегия* заключается в определении подходящих продуктов, услуг и рынков, которым они могут быть предложены, определяет наиболее эффективный состав комплекса маркетинга (исследований рынка, товарной и ценовой политики, каналов распределения и стимулирования сбыта). Эта стратегия особенно успешна в производстве, ориентированном на массового покупателя с падающими реальными доходами [9, С. 25];

- *финансовая стратегия* ответственна за прогнозирование финансовых показателей стратегического плана, оценку инвестиционных проектов, планирование будущих продаж, распределение и контроль финансовых ресурсов.

Многие организации разрабатывают *стратегию управления персоналом* (человеческими ресурсами), с помощью которой решаются проблемы повышения привлекательности труда, мотивации, аттестации персонала, поддержания такого количества занятых на предприятиях и типов рабочих мест, которые соответствуют эффективному ведению бизнеса.

Также можно выделить такие виды стратегий как:

- стратегии роста;
- диверсифицированные;
- моностратегии;
- мультиатрибутивные.

Современные стратегии основываются на проникновении в суть условий, в рамках которых работает определенная сфера экономики, отрасль, на осознании задач, стоящих перед предприятиями. Это способствует

возникновению разнообразных проектов развития, позволяющих выбрать вариант, который обеспечит выживаемость компании и возможность выйти на хорошие экономические результаты.

По результатам очного дистанционного обследования более 200 промышленных предприятий, расположенных в разных регионах России, проведенного ЦЭМИ РАН совместно с экономическим факультетом МГУ и Российским экономическим барометром, более 68% предприятий имели определенный опыт разработки стратегических планов, причем у 2/3 он был положительным. При этом почти 60% тех, кто считает, что без стратегического плана сейчас было бы очень трудно, оценивают свое финансовое положение как хорошее или нормальное, в то время как среди выбравших другие варианты ответа эта доля в среднем вдвое меньше [10, С. 147].

Основные **составляющие стратегии** [5, С. 49]:

1. *Анализ макро- и микросреды компании, конъюнктуры рынка.*
2. *Философия, миссия, цели и задачи.*
3. *Стратегия в области деятельности предприятия:*
 - приоритетные виды деятельности;
 - сегменты рынка, на которых собирается действовать фирма;
 - доля компании в общероссийском объеме;
 - место компании в списке крупнейших в России.
4. *Маркетинговая стратегия:*
 - продукты, требующие разработки, исходя из существующего спроса;
 - системы продажи продуктов;
 - доля различных форм распространения продуктов;
 - новые каналы и передовые технологии распространения продуктов;
 - ценовая политика;
 - система формирования спроса на услуги;
 - рекламная стратегия.
5. *Инвестиционная политика:*
 - анализ инвестиционной среды;
 - принципы инвестиционной политики;
 - приоритетные направления инвестиций;
 - прогноз уровня доходности по инвестиционным проектам.
6. *Стратегия по работе с персоналом (кадровая стратегия):*
 - система подбора и обучения персонала;
 - система стимулирования;
 - корпоративная культура и ценности;
 - система коммуникаций.
7. *Региональная политика:*
 - краткий анализ регионов России;
 - перечень вновь открываемых филиалов;
 - система взаимоотношений головной компании и филиалов.
8. *Стратегия в области международной деятельности.*

Необходимость в выработке новой стратегии организации появляется тогда, когда возникают новые цели или выясняется невозможность достижения поставленных целей с помощью прежней (действующей) стратегии.

Процесс разработки стратегии предприятия состоит из нескольких этапов:

Основные этапы и методы формирования стратегии предприятия

Этап	Характеристика этапа	Используемые методы
1. Предварительный	Анализ личного потенциала руководства, его заинтересованности в разработке стратегии. Диагностика предприятия по всем направлениям. Выбор согласованных позиций руководства и привлеченных экспертов.	Анкета директора. Анкетный опрос. Бизнес диагностика.
2. Выработка альтернативных стратегий	Формирование рабочих групп для разработки различных вариантов стратегии. Оценка стратегии экспертов.	Мозговой штурм. Проблемно-деловая игра. Коллективная работа с экспертами.
3. Ранжирование альтернативных стратегий и принятие решений	Ранжирование стратегических проблем. Выбор критерия. Разработка целевых программ.	Экспертные методы. Сетевые методы. Стохастические графы. Интуиция руководителя.

Оценка стратегии может сосредотачиваться на двух направлениях:

- оценка выработанных конкретных стратегических вариантов для определения их пригодности, осуществимости, приемлемости и последовательности для организации;
- сравнение результатов стратегии с уровнем достижения целей.

Итак, все подходы к разработке стратегии организации сводятся к тому, что стратегия представляет собой сочетание теоретического анализа и интуиции разработчиков, коими, в первую очередь, должны являться те субъекты, которые будут детализировать и реализовывать стратегию. Важным является и то, что стратегия никогда не может быть продумана и просчитана до конца, а ее корректировка по мере изменения внешних и внутренних условий – процедура необходимая.

В целом же, процедура разработки стратегии, основанной на определении видения миссии и цели, заключается в определении самих указанных характеристик организации в будущем; умозрительном переносе разработчика в то состояние организации, которое соответствует этим характеристикам, проецировании указанного состояния на реальную среду с тем, чтобы определить действия, ведущие к идеальному результату.

Сначала необходимо «увидеть» свою организацию в будущем, причем образ организации, с одной стороны, создается как образ идеальной организации, но, с другой стороны, этот образ должен соответствовать именно той организации, для которой разрабатывается стратегия, поскольку не из любого исходного состояния организации можно достичь желаемого лучшего будущего. Этот образ необходимо наполнить содержанием того, что организация желает предложить обществу и себе, своим работникам, т.е. содержанием той миссии, которую организация хотела бы выполнять в будущем.

Таким образом, можно выделить несколько постулатных знаний о формировании стратегии в современных организациях.

Во-первых, стратегия представляет собой совокупность действий, необходимых для достижения поставленных целей путем рационального использования ресурсов экономической системы. Цель стратегии – добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечат производственной системе высокую рентабельность и жизнеспособность.

Во-вторых, стратегия, разрабатываемая предприятием, должна представлять собой совокупность нескольких стратегий. Эти стратегии должны быть согласованы и тесно взаимодействовать друг с другом.

И, в-третьих, стратегический выбор предприятия должен быть определенным и однозначным. Только в этом случае предприятие достигнет успеха.

Стратегия определяет, что нужно сделать сегодня, чтобы выжить завтра.

Источники и литература:

1. *Дюков И.* Стратегия развития бизнеса. Практический подход. – СПб: Питер, 2008.
2. *Люкшинов А.Н.* Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
3. *Маркова В.Д., Кузнецова С.А.* Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2001.
4. *Куликов Л.М.* Основы социологии и политологии: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1999.
5. *Новакова О.И., Мерзликina Г.С.* Экономическое развитие предприятия. – М.: ПРИОР, 2003.
6. *Мескон М.Х., Альберт М.* Основы менеджмента: Пер с англ. – М.: Дело, 1993.
7. *Ансофф И.* Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989.
8. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер, 1999.
9. *Гурков И., Аврамова Е.* Стратегия выживания промышленных предприятий в новых условиях. / Вопросы экономики, 1995. – № 6.
10. *Дебелак Д.* Бизнес-модели. Принципы создания процветающей организации. – М., 2009.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ПРАВОВАЯ СИСТЕМА» В ТЕОРИИ ПРАВА

© Исхаков А.А., 2010

*аспирант кафедры теории и истории государства и права
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Аннотация: В данной статье рассматриваются различные подходы к определению понятия и содержания такой категории, как «правовая система», и ее соотношение с категорией «правовая действительность».

The summary: In given article various approaches to definition of concept and the maintenance of such category, as «legal system» and its parity with a category «the legal validity» are considered.

Правовая система относится к числу таких научных понятий, появление которых невозможно объяснить исключительно факторами социальной действительности, интеграционными процессами, происходящими в жизни общества, наличием у правовой действительности системного качества. История становления и развития правовых систем мира насчитывает тысячи лет, и важнейшие предпосылки формирования этого понятия необходимо искать, прежде всего, в области юридического знания: в его качестве, методологии исследования, процессах, в нем происходящих.

Появление понятия правовой системы в качестве самостоятельного юридического понятия стало возможным вследствие комплексного подхода к исследованию правовых явлений, использования формально-юридического, сравнительно-правового, социологического методов в их единстве [6]. Да и сама логика системного анализа требует рассмотрения связей, свойств и генезиса компонентов, составляющих правовую систему. Каждый из компонентов, в частности право, как система норм существует и функционирует, будучи органично включенным в целостную правовую систему, и занимает в ней строго определенное место, несет конкретную функциональную нагрузку. Поэтому рассмотрение его вне данной системы, по крайней мере, искусственно. В этом, пожалуй, главный смысл введения в предмет юридической науки такого образования как правовая система [3, С. 166].

В отечественной теории права в настоящее время достаточно четко обозначились три основных подхода к определению понятия правовой системы в ее внутригосударственном понимании.

Сторонники первого из них предлагают рассматривать содержание данной юридической категории исключительно в контексте различных форм внешнего выражения и закрепления правовых норм, а также их взаимодействия друг с другом. Так, например, Ю.А. Тихомиров включает в состав правовой системы следующие элементы: 1) цели и принципы правового регулирования; 2) основные разновидности правовых актов и их объединения;

3) системообразующие связи. При этом правовую систему в целом он предлагает определять как «структурно и функционально упорядоченный массив взаимосвязанных нормативно-правовых актов, создаваемых и действующих на основе единых принципов» [14, С. 33].

Другими словами, понятие правовой системы, по мнению Ю.А. Тихомирова, представляет собой «базовое юридическое понятие, охватывающее все правовые акты и их связи в национально-государственном масштабе». Схожей точки зрения придерживается С.Н. Егоров, в интерпретации которого правовая система государства представляет собой «совокупность норм, изложенных в иерархической системе нормативных правовых актов, принятых политической властью» [5, С. 180].

Однако в последующем Ю.А. Тихомиров изменил свое отношение к содержанию понятия «правовая система», указав, что она включает в себя «четыре группы элементов: а) правопонимание – правовые взгляды, правосознание, правовая культура, правовые теории и концепции, а также правовой нигилизм; б) правотворчество как познавательный и процессуально оформленный способ подготовки и принятия законов и иных правовых актов; в) правовой массив – структурно оформленную совокупность официально принятых и взаимосвязанных правовых актов; г) правоприменение – способы реализации правовых актов и обеспечения законности» [13, С. 6].

Характерной чертой второго подхода к определению понятия национальной правовой системы является попытка охарактеризовать ее через призму не только позитивного права, но и некоторых других тесно связанных с ним и между собой активных элементов правовой действительности. Одним из сторонников этой точки зрения является С.С. Алексеев, который к числу таких элементов относит юридическую практику и правовую идеологию (господствующее в обществе правосознание). Он рассматривает их в качестве проявлений права, через которые раскрываются его сущность и особенности как нормативного регулятора [1, С. 47]. Таким образом, по мнению С.С. Алексеева, правовая система – «это все позитивное право, рассматриваемое в единстве с другими активными элементами правовой действительности – правовой идеологией и судебной (юридической) практикой».

Достаточно близкую к точке зрения С.С. Алексеева позицию занимает Л.Б. Тиунова, которая считает, что «процесс правового регулирования как единая функция правовой системы обеспечивается взаимодействием трех компонентов: сознания (идеального), деятельности (реальной) и правил поведения (формализованных моделей, содержащихся в законодательстве или судебной практике). Каким бы разным не было их содержание и взаимодействие в различных странах, названные три элемента всегда присутствуют, а их взаимодействие, так или иначе, обеспечивает функционирование каждой правовой системы» [12, С. 49].

Третий подход к содержанию правовой системы отличает стремление его сторонников относиться к этому понятию как к категории, отражающей все правовые явления и всю правовую действительность, существующие

в обществе. Подобная позиция, в частности, отчетливо прослеживается в работах Н.И. Матузова, который пишет: «Правовая система охватывает весь юридический аппарат, всю юридическую деятельность, осуществляемую в разных формах» [10, С. 18-19]. Такого же мнения придерживается и С.В. Поленина, утверждающая, что согласно сложившемуся в науке представлению «понятие «правовая система» включает всю совокупность правовых феноменов, в том числе правореализацию, правосознание, правовую культуру и другие». А.В. Малько также указывает, что понятие «правовая система» призвано выражать комплексную оценку юридической сферы жизни конкретного общества и включает помимо права, юридической практики и господствующей правовой идеологии такие элементы, как правотворчество, правоотношения, правовые учреждения, законность и другие.

Сторонники данной точки зрения не считают необходимым наличие признака однородности у элементов правовой системы. Более того, они специально подчеркивают, что входящие в правовую систему компоненты неодинаковы по своему значению, юридической природе, удельному весу, самостоятельности и степени воздействия на общественные отношения. По их мнению, дать исчерпывающий перечень элементов правовой системы невозможно, поскольку сама правовая система – это сложное, многослойное, разноуровневое, иерархическое и динамическое образование, в структуре которого есть свои системы и подсистемы, узлы и блоки. Многие ее составляющие выступают в виде связей, отношений, состояний, режимов, статусов, гарантий, принципов, правосубъектности и других специфических феноменов, образующих обширную инфраструктуру или среду функционирования правовой системы.

Внимательно изучив приведенные точки зрения, нетрудно убедиться, что, несмотря на отсутствие однородности во взглядах теоретиков права на состав и содержание компонентов правовой системы, никто из них не подвергает сомнению тезис о том, что правовая система формируется применительно к праву, выступающему для нее в качестве системообразующего фактора. Именно на основе права, как справедливо указывает А.М. Васильев, «складывается в обществе правовая система, охватываются правовые связи людей, организаций и государства, отношения, институты, порядок и процедуры, которые осуществляются по правовым установлениям» [2, С. 66].

Таким образом, существо расхождений взглядов на предмет и объем понятия «правовая система» определяет различие представлений отдельных авторов о перечне производных от правовых норм элементов правовой системы. В рамках этого процесса в целом ряде случаев субъективно-произвольный подход к определению ее компонентов, стремление включить в состав правовой системы максимально возможное количество разнородных элементов превалирует над намерением очертить ее границы и содержание на основе достаточно четких и функционально обоснованных критериев. Получаемое в итоге предельно широкое и поэтому недостаточно определенное понятие правовой системы не только имеет незначительную научную и практическую ценность, но и во многом стирает различия между понятием

«правовая система», с одной стороны, и понятиями «правовая реальность» и «правовая действительность» – с другой [4].

Следует особо подчеркнуть, что категория «правовая действительность» не отождествляется со сферой правового регулирования. Сфера правового регулирования отграничивает соответствующие объекты, требующие на определенном этапе исторического развития воздействия путем моделирования вариантов поведения и придания этим моделям общеобязательного значения. Правовая же действительность – это то, что наполняет указанную сферу, то, что реально происходит в ее рамках [8].

Правовая действительность и содержание соответствующего понятия) шире, чем правовая система. Последняя выступает составной нормативно-упорядочивающей частью юридической реальности. Правовая система является лишь абстрактно-формальным выражением этой реальности, совокупностью ее основных характеристик. Причем характеристик не всех, а лишь тех, которые в обобщенной форме отражают типичные проявления правовой действительности. Перед нами, по словам Н.И. Матузова, «соотношение отражаемого и отражателя» [9, С. 19].

Правовая система является формой и вместе с тем условием формирования и функционирования правовой действительности. Фактор системности создает условия для нормального состояния правовой действительности, обеспечивает ее стабильность, нейтрализацию и вытеснение из нее негативных юридических явлений (правонарушений, злоупотреблений и т.д.). Иными словами, она по отношению к правовой действительности, как справедливо указывает А.В. Малько, выполняет организующую роль, придает ей определенное единство [7, С. 9].

Необходимо также подчеркнуть, что правовая система объединяет в себе не все аспекты правовой действительности, а лишь те из них, которые предполагают соответствие нормативным предписаниям. Сама же правовая действительность связана не только с правомерными, но и с противоправными элементами общественной жизни, т.е. включает в себя любое правовое (юридически значимое) поведение.

Также мало проясняет ситуацию точка зрения, в соответствии с которой понятие правовой системы конструируется исключительно в целях определения строения права как нормативного образования, а также выявления и анализа возникающих в его рамках внутрисистемных связей и отношений. В этом случае, досконально изучив «внутренний мир» различных нормативно-правовых конструкций, мы оставляем за пределами своего внимания главное – условия и механизм реализации их предписаний на практике.

Ценность понятия правовой системы заключается в том, что оно дает дополнительные (и немалые) аналитические возможности для комплексного анализа правовой сферы жизни общества. Это новый, более высокий уровень научной абстракции, иной срез с правовой действительности и, следовательно, иная плоскость ее рассмотрения.

В качестве заключения хотелось бы отметить, что понимание того, что есть правовая система, должно складываться, во-первых, из понимания составляющих ее элементов, а во-вторых, из понимания общих связей между этими элементами.

Источники и литература:

1. *Алексеев С.С.* Право: азбука – теория – философия. Опыт комплексного исследования. – М., 1999.
2. *Васильев А.М.* О системах советского и международного права. / Советское государство и право. – 1985. – № 1.
3. Введение в теорию права (историко-методологический аспект). / Под общ. ред. В.П. Сальникова. – СПб, 1996.
4. *Гаврилов В.В.* Понятие национальной и международной правовых систем. / Гаврилов В.В. / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
5. *Егоров С.Н.* Аксиоматические основы теории права. – СПб, 2001.
6. *Идрисов Т.И.* Влияние норм международного права на формирование российской правовой системы. / Идрисов Т.И. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
7. *Малько А.В.* Категория «правовая жизнь»: проблемы становления. / Государство и право. – 2001. – № 5.
8. *Мартынов В.Ф.* Правовая система как юридическая форма правовой действительности. / Мартынов В.Ф. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
9. *Матузов Н.И.* Правовая система и правовая жизнь: методологический аспект. Вопросы теории и истории государства и права: Актуальные проблемы современного российского государства и права. Межвуз. сб. науч. тр. / Под ред. М.И. Байтина. – Саратов, 2003. – Вып. 4(13).
10. *Матузов Н.И.* Правовая система развитого социалистического общества. / Советское государство и право. – 1983. – № 1.
11. Теория государства и права: Учебник. / Под ред. В.В. Лазарева. – М., 2002.
12. *Тиунова Л.Б.* О системном подходе к праву. / Советское государство и право. – 1986. – № 10.
13. *Тихомиров Ю.А.* Право: национальное, международное, сравнительное. / Государство и право. – 1999. – № 8.
14. *Тихомиров Ю.А.* Правовая система развитого социалистического общества. / Советское государство и право. – 1979. – № 7.

ГОСУДАРСТВО, ПРАВО И ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО

© Карпов К.В., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** Данная статья посвящена институту гражданского общества. Его формирование и развитие заняло несколько веков, причем полноценное формирование началось в Новое время. Становление и развитие гражданского общества обусловило новый период развития государства и права. В данной статье предпринята попытка раскрыть характер института гражданского общества.*

***The summary:** This article is devoted to the institution of civil society. Its formation and development took several centuries and its comprehensive formation began in the Modern age. Civil society development caused the beginning of a new period of state and law development. This article attempts to reveal the nature of civil society institution.*

Всякий человек имеет свои личные интересы, и как бы он ни приспособлялся к общественной среде, его индивидуальные интересы будут сохраняться. Поэтому общие интересы объективно могут противоречить интересам индивидуальным, как и наоборот. Несовместимость этих интересов приводит к дестабилизации общественной жизни, порой к острым общественным конфликтам.

Общество создается на основе взаимных интересов, однако не всякая совокупность взаимодействующих индивидов на базе общих интересов образует общество. Обществом можно назвать только такую совокупность людей, в которой индивиды связаны между собой интересами, имеющими постоянный и объективный характер.

По своей природе человек – существо коллективное: до появления государства существовал первобытнообщинный строй в виде рода, племени, союза родов и племен, современному обществу присуща такая форма объединения как государство. Кроме государства люди объединены и в другие формы: гражданское общество, общественные организации в виде политических партий, профсоюзов, объединения по творческим интересам, ветеранские, молодежные, спортивные, женские, детские и иные организации.

Итак, одной из таких форм самоорганизации людей является «гражданское общество». Общество существовало всегда, но не всегда оно было «гражданским». Так что же такое «гражданское общество»? Гражданское общество – это не только сумма индивидов, но и их система связей через экономические, правовые и другие отношения.

Выражение «гражданское общество» возникло в XVIII в., когда отношения собственности уже высвободились из античной и средневековой общности. Его формирование и развитие заняло несколько веков, причем полноценное формирование началось в Новое время.

На первом этапе (XVI-XVII вв.) складывались экономические, политические и идеологические предпосылки возникновения гражданского общества (развитие промышленности и торговли, развитие товарно-денежных отношений).

На втором этапе (XVII-XIX вв.) в наиболее развитых странах сформировалось гражданское общество в виде первоначального капитализма, основанного на всеобщем формальном юридическом равенстве и свободе, на свободном предпринимательстве и частной инициативе. В этот период возникает представление о Конституции не только как о законе, определяющем устройство высших органов власти, но и как об Основном законе страны, обязательно определяющем права и обязанности граждан. Конституция становится соглашением общества и государства о разграничении сфер их деятельности.

Становление и развитие гражданского общества обусловило новый период развития государства и права, и им присуще следующее:

- Государство суверенно, оно обладает верховной властью и монополией принуждения на всей территории страны и не зависит от власти другого государства;

- Государство выступает от имени всего населения;

- Появление постоянных представительных учреждений парламентского типа;

- Наличие управленческого аппарата;

- Государство учреждает и собирает налоги;

- Оно официально признает юридическое равенство граждан, их права и свободы, а также гарантии этих прав и свобод.

Гражданское общество основано на равном для всех законе, охраняющем общую свободу и представляет собой горизонтальную систему многообразных связей и отношений, в то время как любое государство организовано как руководимая единым центром вертикальная система.

На третьем этапе (XIX-XX вв.) ведущее место в промышленности и торговле перешло от частных предпринимателей и торговцев к индустриальным, торговым и финансовым корпорациям.

С другой стороны сформировались профсоюзы из рабочего класса и стали представлять внушительную силу, с которой вынуждены считаться предприниматели.

Человеку по самой своей природе присуще жить в сообществе людей, но, в то же время ему присуща склонность делать все по-своему. При таком поведении он встречает противодействие со стороны других индивидов, которые также стремятся поступать по-своему. И гражданское общество, и государство, и их институты созданы для достижения гармонии между различными силами и интересами.

Гражданское общество представляет собой систему социальных связей, в которой формируются и реализуются экономические, профессиональные, культурные и иные интересы людей. Эти интересы выражаются

и осуществляются через такие институты гражданского общества как семья, церковь, система образования и пр.

Гражданское общество совершенно невозможно создать или учредить одним велением в краткий срок. Ни в одной стране не было и нет полноценного высокоразвитого гражданского общества. Различные рассуждения как о своеобразном эталоне гражданского общества – общество стран Запада – это ни что иное, как попытка выдать желаемое за действительное.

Таким образом, гражданское общество как общественно-политическая, социальная категория и сегодня находится на стадии становления, консолидации, созревания. Одновременно серьезным препятствием на пути формирования гражданского общества является бюрократия. И без ликвидации подобного противоестественного положения вещей развитие гражданского общества будет невозможно. Решающее слово в этом процессе должно оставаться за народом, а организующая, мобилизующая роль должна принадлежать государству.

Права граждан – это гарантированные возможности пользоваться каким-либо благом, которые они реализуют или не реализуют по своему усмотрению и желанию. Использование права не является обязанностью гражданина. Должностные лица и государственные органы наделены правомочиями, которыми они обязаны пользоваться при осуществлении своих функций для решения стоящих перед ними задач.

Отношения между гражданами, их объединениями, союзами (и внутри этих объединений) основываются на соглашениях, договорах, строятся на началах равенства, свободы, координации. Образно говоря, гражданское общество основано на горизонтальных отношениях равноправных лиц.

Должностные лица и органы государственного управления связаны отношениями субординации; каждый из них подчинен прямому вышестоящему начальству (органу, учреждению). Государственные отношения восходят к единому центру [и (или) «подцентрам»], управленческие отношения носят вертикальный характер.

Гражданам разрешено все, что не запрещено законом. Должностным лицам разрешено только то, что вытекает из компетенции или предписано приказом.

Гражданин может быть привлечен к юридической ответственности только за правонарушение, т.е. виновное противоправное деяние. Должностное лицо отвечает не только за правонарушения, но и за служебные упущения, обусловленные не столько виной, сколько недостаточной квалификацией.

Нормы публичного права охраняются от нарушений преимущественно штрафными, карательными санкциями (уголовными, административными, дисциплинарными). Для охраны частно-правовых норм и отношений первостепенное значение имеют праввосстановительные санкции и ответственность.

В отношениях между частными лицами или объединениями, регулируемые частным правом, закон устанавливает правила лишь на будущее время; он не имеет обратной силы. В публичном праве закон может иметь

обратную силу, если государство в чем-то улучшает правовое положение лиц; он обязательно должен иметь обратную силу, если этим законом смягчается наказание (или взыскание) за какое-либо правонарушение либо устраняется противоправность этого деяния.

Общество – мать государства и, соответственно, государство – дитя общества. Каково будет общество, таковым будет и государство.

Источники и литература:

1. *Кравченко А.В., Румынина В.В.* Обществознание: Для школьников старших классов и поступающих в вузы. Учебное пособие. – М., 2001.
2. *Матузов Н.И., Мальков А.В.* Теория государства и права. – М., 2002.
3. *Мухаев Р.Т.* Теория государства и права: Учебник для вузов. – М., 2001.
4. *Кутафия О.Е.* Основы государства и права. – М., 1997.
5. *Соколов Я.В.* Граждановедение. – М., 1996.

ОБ АНАЛИЗЕ И СОЗДАНИИ РЕКЛАМНОГО ТЕКСТА

© Копосов Д.Р., 2010

*заместитель декана филологического факультета,
кандидат филологических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

***Аннотация:** Принципы организации текста, сущностные признаки текста, стратегии рекламного дискурса, категория авторской оценки, вербальное и текстологическое манипулирование сознанием. Решается вопрос о соотношении академической филологии и технологий рекламного дела в обучении анализу и созданию рекламного креатива.*

***The summary:** Principles of the organization of the text, intrinsic signs of the text, strategy of an advertizing discourse, a category of an author's estimation, a verbal and textual manipulation consciousness. The question on a parity of the academic philology and technologies of an advertizing in training to the analysis and creation of an advertizing creative is solved.*

Формы и принципы академического текстологического анализа в пособиях по копирайтингу и рекламному делу встречаются редко. Но, будучи доведёнными до сведения преподавателей соответствующих дисциплин, идеи текстологии и теории информации весьма облегчают последним понимание текста. Соответственно, становится ясно, в какой степени этот текст может быть понят учащимся, с какими ошибками интерпретации можно столкнуться и так далее. В рамках спецдисциплины «Медиапланирование» для старшекурсников специальности «Реклама» Института социальных и гуманитарных знаний мы занимаемся установлением корреляций между

«адвертайзерскими» представлениями об анализе текста и академической трактовкой интерпретации текста.

Напомним сущностные признаки текста по классификации Богранда и Дресслера: 1) Информативность – всякий текст должен нести новую информацию; 2) Адекватность (в ряде переводов – Актуальность) – мы пишем в расчёте на конкретную аудиторию; 3) Интертекстуальность – включение в текст либо других целых текстов, либо фрагментов текста и разрушение непонимания текста за счёт многомерных связей с другими текстами: новизна текста не должна быть абсолютной, но должна проявляться на фоне некой традиции; 4) Когерентность – пропорциональность частей текста, когда вступление и заключение в своём объеме зависят от объема главной части, а она «делится» на неодинаковые по объёму абзацы; 5) Когезия – наличие в тексте цепочек стереотипных форм и единиц; 6) Интенциональность – намерение автора создать высказывание, текст; 7) Целостность – главное свойство текста – означает, что текст становится целым, значимость которого «больше суммы составляющих его частей». Эти критерии определяют Тему, Проблему и Идею текста, выделяемые в практике создания адвертисмента как Объект, Принцип и Стратегия рекламного дискурса.

Тема/объект – это предмет, понятие, явление, которое лежит в основе содержания текста. В литературоведении под темой понимается объект художественного отражения, те жизненные характеры и ситуации, которые «переходят» из мира реального в художественное произведение и образуют объективную сторону его содержания. Тематика в таком случае является связующим звеном между первичной реальностью и миром художественного произведения.

В публицистическом тексте тематика сохраняет ту же опосредующую функцию, хотя характер отражения сменит свой вектор, зачастую переставая быть художественным и обретая откровенно морализаторскую, навязчиво «воспитующую» функцию.

В тексте рекламно-пропагандистского характера тема полностью утрачивает художественность, сужаясь до конкретной номинации – товар / производитель / дистрибьютор / бренд – и оказывается связующим звеном между реальным миром востребованности продукта и виртуальным миром «чистого потребления», «идеального продукта».

В общем виде тема / объект – это то, что описывается в тексте, о чем повествует или рассуждает автор. Несмотря на то, что тема, разумеется, существенно влияет на содержание, не стоит преувеличивать ее значение при анализе, поскольку более важно выяснить не что автор отразил, а как осмыслил отраженное. В противном случае можно свести работу по анализу рекламного текста к его пересказу, что, естественно, скажется на результате: мы воспроизведём исходный текст, подтвердим достоинства обсуждаемого Объекта, вместо того чтобы увидеть за конкретным Объектом механизм его продвижения на рынке.

Тема / объект текста задаётся в его заголовке или зачине основного текста рекламы. Заголовок рекламного текста достаточно хорошо описан в литературе

по предмету (см., например, работы Хафтанджиева, Литовченко), поэтому переходим сразу к академическому определению зачина. Зачином следует считать первый-второй абзац текста (второй-третий – в том случае, если первый абзац представляет собой вступление обобщённого характера (Когерентность)). Тема / объект – это центральный образ или центральное понятие всего текста (Целостность). Тема реализуется в лексическом повторе или последовательности синонимов, называющих одно и то же понятие на протяжении текста (Когезия).

Обычно тема / объект заявлены уже в заголовке (прямо, метафорически, полемически), если же мы имеем дело с отрывком текста (например, с отдельным пакетным элементом продолжительной рекламной кампании), то необходимо подобрать адекватный заголовок – это и будет являться темой / объектом. Основной текст рекламы может состоять из нескольких частей, глав, абзацев. Предложения, составляющие абзац, группируются вокруг микротемы – это наименьшая составная часть общей темы / объекта. Если грамотно составить к тексту план, озаглавив каждый абзац, то можно определить микротемы, составляющие общую тему / объект. Например, тему / объект «Мебель от Столплит» можно структурировать по микротемам «для работы – для сна – для отдыха – для детской комнаты – для прихожей» или по микротемам «вид – функциональность – простота сборки – дешевизна» и так далее.

В художественном и публицистическом текстах тема может не иметь принципиального значения, будучи примером, иллюстрацией, комментарием к проблеме и идее. В зависимости от идеи тема может относиться к общекультурному фонду представлений (Интертекстуальность) либо к субъективно-авторскому фонду представлений (Интенциональность). Важно, что читатель всегда имеет возможность «сменить» тему, подставив под заданную идею текста свой пример, свою иллюстрацию. В рекламном тексте задача автора иная – именно данная тема / объект должна фиксировать на себе внимание, не допуская «подстановки» иных тем / объектов, то есть конкурентных товаров / брендов и тому подобного.

Тем не менее, и с академической точки зрения и с точки зрения копирайтера тема текста – это «то, о чём текст», предмет речи, обсуждения, оценки.

Потребители – читатели рекламных текстов – на вопрос «О чём данный текст?» пытаются ответить обычно, примитивно назвав тему. Логично предположить, что некорректен сам вопрос. Ведь рекламный текст высокого качества разработки содержит, так же как, скажем, художественный или публицистический, некий культурно-философский посыл – или «подтекст», как его называют исследователи текстовой рекламы (см. работы Салминой, Яхиной). Вспомним неслучайный успех телевизионной рекламной кампании банка «Империал» в 90-е годы или гениальный брендинговый ход «Газпрома» – «Мечты сбываются». Глупо утверждать, что рекламный текст прямолинеен и «заточен» на продажу товара безотносительно учёта культурно-этических норм и социально-исторического кругозора людей, составляющих target group

данной рекламной кампании. В данном отношении понятие текста остаётся цельным и идентичным в академической лингвистике и рекламном деле. В частности, потому что такое понимание текста позволяет нам говорить о проблеме (Принципе создания рекламного образа) и идее (Стратегии подачи рекламного материала) применительно ко всем текстовым произведениям.

Итак, вопрос «О чём текст?» некорректен. Почему? Потому что в свёрнутом виде в нем представлены минимум три вопросительных конструкции:

1) Какова философская проблема, поднятая в тексте (включение Объекта рекламы в философско-культурный контекст данной target group)?

2) Какова идея, возникшая у автора в связи с этой проблемой (определение «ниши» в философско-культурном контексте, которую способен «заполнить собой» Объект рекламы)?

3) Какими примерами иллюстрирует автор суть проблемы (какой конкретный Объект будет назван – собственно тема текста)?

Отвечая на эти вопросы, необходимо учитывать, что: 1) во всяком рекламном тексте должна обыгрываться только одна культурно-философская проблема, обсуждение которой, впрочем, может охватить несколько меньших проблем, но они не будут также важны (Целостность), мы можем их только обозначить, не акцентируя на них внимания читателя; 2) в равной мере единственной и однозначной окажется идея текста (Интенциональность).

Кажущееся отсутствие идеи или её неоднозначность должны интерпретироваться не как «нарушение идеи», а как идея. Например, идея того, что оценивать проблему текста каждый читатель должен самостоятельно, что автор не в силах разрешить эту проблему для себя или не желает навязывать читателю своё, готовое решение, может только советовать, предлагать варианты (разумеется, вариантом в данном случае применительно к тексту рекламы оказывается конкретный товар / услуга и так далее).

Конечно, предполагается, что текст завершён, лишен пропусков в последовательности мыслей (Когезия и Когерентность) и имеет смысл для читателя (Информативность).

Прежде всего, идея произведения выявляется в отношении автора к теме. Идея – понятие достаточно условное, поскольку передать идею произведения в логической формулировке практически невозможно. Тем более, что истинная тема текста (тема в связи с идеей) всегда шире исходного её определения. И, конечно, при анализе рекламного (как и любого другого) текста изложение содержания «своими словами» ведет к созданию другого произведения.

Идея всегда сосуществует с такими понятиями, как система авторских оценок, авторский идеал. Особенно значима эта связь в текстах художественного стиля, менее публицистического. В текстах рекламного характера идея (Стратегия) реализуется на уровне оценки в трёх направлениях: «выгодно – невыгодно (удобно – неудобно и так далее)» / «допустимо – недопустимо (принято, разрешено, одобрено – непринято, неразрешено)» / «уникально, неповторимо – банально, неиндивидуально».

Соответственно, выделяются три принципа подачи рекламного материала – три Стратегии: логос, этос, пафос.

Применительно к художественным и публицистическим текстам проблема и идея – это: «проблема – та сторона действительности, которая особенно интересует автора, а идея – это авторское отношение к тому, что он изображает» или «в отношении автора к теме выявляется идея» и так далее. В отношении рекламного текста данные определения Е. Чуфистовой требуют уточнения.

Так, в рекламном произведении проблема – та сторона действительности, реального бытия человека, в пределах которой может быть реализована сознательная или бессознательная его потребность в приобретении рекламируемого товара / услуги. Проблема неуверенности в себе, завтрашнем дне (в современном мире не имеющая национально-государственных границ) может быть реализована в идее (стратегии) любого типа, но стратегия «логос» здесь окажется востребованной в узком сегменте Объектов рекламы – в сфере банковских услуг по кредитованию, в сферах страхования, туристического бизнеса и так далее. Идея в рекламном тексте, таким образом, – совмещение принципа развёртывания дискурса с заранее выбранной социально-психологической (с учётом культурно-философских особенностей целевой группы) дихотомией.

Иными словами, если в художественном и публицистическом текстах тема (объект / иллюстрация) подчинена проблеме и идее, то при создании рекламного текста вектор анализа и творчества обратный: ищем проблематику и идейное решение, исходя из заданных свойств темы / объекта.

Понятно, что третий вопрос анализа рекламного произведения – о примерах, использованных автором, представляет собой обращение к теме и к меньшим конкретным иллюстрациям идеи текста. Возможно, что та же проблема могла бы решаться на материале иной темы, с иными иллюстрациями (исключение составят фирмы-монополисты в конкретной области). Поэтому, хотя и есть соблазн связывать проблематику с темой, не стоит этим увлекаться при анализе. Уже заданная автором тема не позволяет представить иных, своих примеров-доказательств идеи, а следовательно – «мешает» самостоятельной интерпретации. Цель же анализа – повторимся ещё раз – выделить принцип, чтобы иметь возможность применить его и соответствующую ему стратегию к другим объектам / темам (необязательно из того же сегмента рынка, что исходный).

Нельзя «оставить» проблему текста «привязанной» к теме. Хороший текст (неважно – художественного, публицистического или рекламного стиля) апеллирует к сознанию читателя. А читатель – категория собирательная. Поэтому логично под конкретикой, образностью, облегчающей восприятие (Тема / Объект), искать универсальные положения (Проблема / Принцип, Идея / Стратегия), доступные всем и актуальные (в идеале) во все времена. Чёткое обозначение в создаваемой рекламе проблемы и идеи (единство и Целостность стратегии) обеспечат читателю возможность всё внимание уделить объекту / теме (то есть рекламируемому феномену),

поскольку узнаваемая идея легко будет «укладываться» в традиционную схему оценок и суждений (Интертекстуальность).

Поскольку в рекламном тексте, как было сказано выше, идея и сам предмет обсуждения / рекламирования (тема / объект) связаны более, чем в текстах других стилей и связь эта двунаправленная, имеет смысл ввести в обиход такое понятие анализа текста, как авторская оценка – совокупность идеи и средств её реализации. Например, в рекламе моющих средств идея «Чистота» – рефлексия на проблему «стирка (бытовой уровень) + грязь и трата времени (философский уровень)» – регулярно соотносится с названиями продукта либо бренда. В этом и отражается категория авторской оценки. Возвращаясь к слогану «Газпрома», видим то же самое: идея «Мечты сбываются» как рефлексия на проблему недостижимости отдельных чаяний отдельных людей соотносится с именем бренда (авторская оценка отражается в соотносительности этих двух понятий и ведёт к устойчивой подсознательной кодировке клиента: «Газпром – это хорошо»). Следовательно, и такой аспект академической филологии, как определение авторской оценки идеи текста, оказывается не только применим к рекламному творчеству, но и актуален в нём.

Однако и здесь существуют различия в интерпретации, обусловленные разной прагматикой обсуждаемых стилистических агломератов. Хотя и в художественно-публицистических, и в рекламных жанрах наибольшие проблемы при определении авторской оценки создают те тексты, в которых эта самая оценка не выражена, отношение к такой невыраженности в пределах каждой жанрово-стилистической группы своё.

Действительно, хороший автор, затрагивая важную проблему, вынужден учитывать то, что «о вкусах не спорят», и что «каждому своё», и что «нет худа без добра». Если поднятая в тексте проблема допускает дискуссию, то есть может быть рассмотрена с двух и более сторон, автор, естественно, оставит решение (оценку) за читателем. Означает ли это, что в тексте отсутствует авторское мнение и, соответственно, что соглашаться или не соглашаться не с чем? Разумеется, нет. Авторское мнение можно видеть в том, что писатель коснулся этой проблемы, она его взволновала (Интенциональность). Нежелание навязывать читателю свой взгляд на проблему означает, что автор видит в читателе своего единомышленника (Адекватность) и рассчитывает на самостоятельное в каждом случае решение им проблемы. Значит, с автором можно согласиться уже в том, что каждый «выбирает для себя». И продолжить рассуждение в ключе: «Как и почему я решаю этот вопрос для себя?» Именно такая работа мысли, по нашему мнению, и составляет задачу авторов большинства художественных и публицистических текстов.

Принято считать, что подобное явление абсолютно невозможно в рекламном дискурсе, где текст создаётся с целью «убедить, уговорить, заставить купить». Это мнение неверно. По нашему мнению, копирайтер / креативщик имеет право на аналогичную авторскую оценку при создании рекламного текста, хотя задача здесь окажется более сложной, чем при создании публицистического, например, произведения. Дело в том, что, оставляя выбор /

решение за читателем-потребителем, следует сузить возможность этого выбора до изначально заказанного варианта (темы / объекта). Этого, действительно, невозможно достичь в рамках стратегии логоса, базирующейся на логических законах и свободе суждений. Но, работая в стратегии пафоса или этоса, где свобода суждений ограничивается нерациональными критериями, можно создать ситуацию, когда «собственный» выбор читателя совпадёт с предустановленной ориентацией на объект. Здесь скажутся те же параметры Интенциональности и Адекватности (я пишу, потому что мне важно решить эту проблему и думаю, что эта проблема волнует и вас), а латентными «агентами» объекта рекламы выступают параметры Когезии и Интертекстуальности (скажем, кольцевая композиция и «доказательство от противного» – уже банальных, навязчивых известных текстов).

Итак, критерий авторской оценки представлен в рекламных текстах в том же объёме и той же значимости, что в текстах других жанрово-стилистических агломератов, и может служить параметром анализа текста.

Итогом анализа любого текста является конкретный, просто сформулированный вывод. Это одно-три предложения, в которых мы резюмируем собственные наблюдения и идеи, пришедшие нам в голову по прочтении текста. Применительно к тексту рекламы этот вывод должен сводиться к ответу на следующие вопросы:

1. ЧТО рекламируется в данном тексте?
2. Какой конкретно-бытовой проблеме посвящён данный текст?
3. Какая культурно-философская проблема скрывается за конкретно-бытовой?
4. Какова идея – путь решения данной проблемы – в философско-логических терминах?
5. Как соотносится данная идея с виртуальным миром потребления?
6. Какова стратегия, отражающая названную идею?
7. Какой другой конкретный объект рекламирования может быть реализован в пределах данной стратегии?

Делаемый вывод позволяет судить о целевой аудитории рекламы, выявлять нереализованные ещё стратегии работы с этой аудиторией, брать на вооружение ранее использованные принципы создания рекламного теста без (sic!) обвинений в плагиате, внедрять в рекламный текст средства и приёмы, описанные и апробированные академической наукой, то есть, говоря в общем, – преумножать и тренировать принципы манипуляции сознанием на научной основе.

Целью данной работы было показать, что к работе над рекламным материалом (при создании любой формы рекламного креатива – ведь под текстом можно понимать не только речевое произведение) следует привлекать академическое знание во всей его полноте. Представления герменевтики, архитектоники текста находят своё применение и в пределах, положенных разработками, например, методистов факультетов рекламы и рекламного мастерства для выпускных испытаний. Следовательно, упор при разработке соответствующих спецдисциплин

(«Медиапланирование» и т.д.) должен делаться на увеличение объема вводимых текстоцентрических понятий и установление внутренних связей между ними.

Источники и литература:

1. Засорина Л.Н. Введение в структурную лингвистику. – М., 1974. – 319 с.
2. Козловская Н.В., Сивакова Ю.Н. Русский язык: анализ текста. – СПб: САГА: Азбука-классика, 2005. – 192 с.
3. Лайонз Дж. Введение в теоретическую лингвистику. – М., 1978. – 544 с.

ВЛИЯНИЕ ИЗНОСА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© Коростелева Т.В., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** Рассмотрена проблема износа основных фондов предприятий пищевой промышленности, приведен общий уровень износа основных фондов, показано влияние износа на экономические показатели деятельности предприятия, приведены понятия физического и морального износа, проанализировано влияние износа основных фондов на конкурентоспособность предприятий пищевой отрасли, предложены мероприятия по устранению негативного влияния износа на конкурентоспособность предприятия.*

***The summary:** The problem of deterioration of fixed capital of the food-processing industry enterprise is considered, the general level of fixed capitals deterioration is resulted, influence of deterioration on economic indicators of activity of the enterprise is shown, concepts physical and an obsolescence are resulted, of fixed capitals deterioration on competitiveness of the enterprises of food branch is analysed, actions for elimination of negative influence of deterioration on competitiveness of the enterprise are offered.*

В настоящее время проблема износа основных производственных фондов предприятий остается актуальной, поскольку проводимая ежегодно их оценка показала, что на начало 2009 года степень износа основных фондов в российской промышленности приблизилась к 50%. А согласно выборочным обследованиям инвестиционной активности организаций, только 38% оборудования эксплуатируется менее десяти лет.

По данным «Росстата», степень износа основных фондов во второй половине 90-х годов нарастала как в целом по экономике, так и по большинству ее отраслей. Общий уровень износа увеличился с 42,8% в 2004-м до 45,3% в 2009 году (46,2% в 2008-м) [7].

К этому следует добавить, что большинство предприятий пищевой промышленности не имеет средств на обновление основного капитала,

особенно машин и оборудования, и в наибольшей мере нуждающихся в своевременном обновлении.

Под износом основных фондов следует понимать постепенную утрату ими своей потребительной стоимости (общественной полезности), т.е. производственно-технологических и функциональных свойств. Износ основных фондов предприятия может быть физическим и моральным.

Физический износ связан с утратой первоначальных технико-эксплуатационных качеств, например, прочности, точности обработки, надежности, при этом он образуется в условиях как функционирования основных фондов, так и их бездействия. Сроки физического износа зависят от степени нагрузки, качества средств труда, правильности сборки и установки, квалификации рабочих, степени защиты от внешних условий и др. [2, С. 35].

Износ не только снижает стоимость объектов имущества, но и негативно отражается на экономических показателях деятельности предприятия. Эксплуатация сильно изношенных объектов имущества сопровождается:

- высокими затратами на содержание, обслуживание и ремонт объектов имущества;
- потерями в производительности машин и оборудования и, как следствие, снижением производственной мощности;
- повышением имущественных рисков в виде аварий, пожаров, затоплений и др.

Внешнее проявление физического износа у разных объектов имущества различное, например, физический износ оборудования проявляется в следующем:

- увеличивается поток отказов: объект все чаще ломается и выходит из строя;
- увеличивается ущерб от отказов: устранение отказов обходится все дороже, ломаются все более дорогие и важные детали, все больше расходы на устранение одного отказа;
- снижаются основные эксплуатационные характеристики и параметры (например, у станков снижаются точность обработки, темповая производительность, увеличивается шум, ухудшаются экологические характеристики);
- увеличивается потребление топлива и энергии на единицу работы;
- снижается безопасность работы, возрастают риски взрыва, пожара, выброса газов и ядовитых жидкостей, травмирования персонала от отскочивших частей [6, С. 190].

Степень физического износа зависит от:

- конструкции машин, оборудования;
- качества материалов, из которых они изготовлены;
- условий эксплуатации уровня интенсивного и экстенсивного использования;
- профессионального, квалификационного уровня рабочих.

Помимо физического износа, основные фонды предприятия подвержены и моральному износу.

Моральный износ происходит независимо от физического и без изменения естественных свойств средств труда. Он представляет собой уменьшение стоимости и потребительской стоимости основных производственных фондов под влиянием развития научно-технического прогресса, улучшения организации производства и труда.

Различают две формы морального износа основных производственных фондов [6, С. 190]. Первая форма морального износа заключается в том, что с внедрением новых машин, с совершенствованием техники, технологии, организации производства и труда стоимость изготовления, например, машин и оборудования при сохранении их конструктивных свойств и эксплуатационных показателей неуклонно снижается. То же относится и к зданиям, стоимость которых в результате индустриализации строительства снижается. Следовательно, эта форма морального износа выражает уменьшение стоимости машин или оборудования вследствие удешевления их воспроизводства. В соответствии со снижением стоимости производства машин, оборудования и других элементов основных средств пересматриваются соответственно и цены на них. Вторая форма морального износа имеет место в том случае, когда изменяются конструкция и эксплуатационные показатели новых машин. Их применение позволяет увеличить объем производства, повысить производительность труда, уменьшить расход эксплуатационных материалов (горючее, электроэнергия, смазочные материалы и т.д.), а в некоторых случаях и основных материалов, снизить затраты на производство единицы продукции и обеспечить более высокое качество обработки. Таким образом, вторая форма морального износа имеет место тогда, когда машина технически устарела и заменяется более совершенной. В этом случае общество, применяя устаревшую технику, затрачивает больше рабочего времени на производство одного и того же количества продукции.

Использование в производственном процессе морально устаревших основных производственных фондов до полного физического износа отрицательно влияет на уровень производительности труда и эффективность производства. Досрочное выбытие основных производственных фондов приводит к экономическим потерям, поскольку в этом случае вся остаточная стоимость переносится на себестоимость продукции и приводит к ее удорожанию.

Уровень цены производства непосредственным образом определяет ценовую конкурентоспособность товара. Чем ниже этот уровень, тем при прочих равных условиях выше конкурентоспособность производимой продукции на рынке и, значит, предпочтительнее позиции ее изготовителя в соперничестве с другими производителями аналогичной продукции. И, наоборот, более высокий уровень цены снижает ценовую конкурентоспособность товаров, сводя ее нередко к нулю.

Несмотря на большое количество факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, все же основным и определяющим из них остается его способность производить конкурентоспособную продукцию и создавать условия для ее продвижения на рынок.

Термин «конкурентоспособность» в настоящее время является одним из наиболее распространенных, применительно к национальной экономике, предприятиям, товарам и т.д. В настоящее время нет общепринятого определения конкурентоспособности [5, С. 6].

Наиболее системно понятие конкурентоспособности трактуется Л.П. Кураковым: «Конкурентоспособность – уровень преимущества или отставания фирмы, предприятия, организации по отношению к другим участникам-конкурентам на рынке внутри страны и за ее пределами, определяемый по таким параметрам, как технология, квалификация персонала, качество, политика сбыта и т.п. Конкурентоспособность – относительная характеристика товара, отражающая в объективной форме его отличия от товара конкурента как по степени удовлетворения одной и той же существенной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение» [3, С. 123].

Конкурентоспособность предприятия – это способность предприятия бороться за рынок (увеличивать, уменьшать, либо сохранять занимаемую долю рынка в зависимости от стратегии предприятия). Это достигается на основе внедрения инновационной техники и технологии (дающей экологические, социальные и экономические эффекты), максимально эффективного использования резервов предприятия, достижения высокого уровня инвестиционной привлекательности, что в совокупности обеспечивает выпуск конкурентной продукции [5, С. 21].

Уровень конкурентоспособности формируется в процессе промышленного производства на основе использования достижений научно-технического прогресса [1, С. 30].

Повышение уровня конкурентоспособности предприятий, оптимизация их функционирования и элементарное выживание в рыночной среде – фундаментальная проблема современной экономики. От ее решения во многом зависит качество воспроизводственных процессов, доходность предприятий, их адаптация к рыночным условиям и последующий экономический рост.

Конкурентоспособность предприятия (организации) определяют следующие факторы:

- рентабельность производства;
- характер инновационной деятельности;
- уровень производительности труда;
- эффективность стратегического планирования и управления;
- способность к адаптации и др.

Конкурентоспособность современных промышленных предприятий во многом зависит от производительности и надежности используемого промышленного оборудования. Эффективность того или иного оборудования или промышленного комплекса во многом зависит от технологических перерывов или аварийных остановок на плановый или аварийный ремонт. В наибольшей степени это связано с износом оборудования. Период работы оборудования зависит от ресурса всех деталей, входящих в него. Детали, подвергающиеся интенсивному износу (абразивный, эрозионный износ, кавитация, удар, давление и др.), как правило, имеют короткий период

эксплуатации, что сильно снижает общий ресурс оборудования и приводит к плановым остановкам.

Таким образом, моральное старение и физический износ основных фондов предприятий оказывают негативное влияние на их уровень конкурентоспособности.

Для обеспечения конкурентоспособности организация должна использовать конкурентоспособную стратегию и планирование.

Стратегия представляет собой общий, всесторонний план достижения цели, а стратегическое планирование – набор действий и решений, принятых руководством, которые ведут к разработке конкретных стратегий, предназначенных для помощи организации в достижении своих целей.

В настоящее время широко используются три основных типа конкурентоспособных стратегий:

- 1) стратегия низких издержек;
- 2) стратегия дифференциации;
- 3) стратегия узкой специализации.

Стратегия низких издержек представляет собой направление политики фирмы, которая связывает достижение конкурентных преимуществ с обеспечением более дешевого производства и сбыта продукции, что обеспечивает ценовое преимущество над конкурентами.

Чтобы обладать преимуществом в области издержек производства, организация должна достичь самого низкого уровня суммарных издержек производства. Существует два основных способа завоевания конкурентного преимущества в этой области:

- целенаправленная работа по снижению затрат и увеличению эффективности производства;
- пересмотр полной структуры затрат и отказ от наиболее дорогостоящих и наименее эффективных технологических операций.

Оба подхода следует осуществлять одновременно. Как правило, производители с низкими издержками производства стараются использовать любую представившуюся возможность снижения затрат.

Стратегия низких издержек производства связана с определенным риском и имеет ряд недостатков. Открытие в области технологии может привести к снижению уровня затрат у конкурентов и, тем самым, обесценить капиталовложения фирмы в снижение издержек производства, свести на нет значение усилий по повышению эффективности производства. Конкурирующие фирмы могут относительно легко и недорого продублировать путь производителя, добивающегося снижения затрат, тем самым, делая любое преимущество в этой области недолговечным.

Стратегия дифференциации направлена на создание конкурентных преимуществ. Сущность стратегии дифференциации состоит в том, чтобы находить пути быть единственным, кто предлагает покупателям дополнительные преимущества в товаре, которые они хотят видеть, и постоянно поддерживать эти преимущества [4]. Это, в конечном итоге, приводит к повышению издержек производства. Стратегия дифференциации не всегда

совместима с целью завоевания большой доли рынка, поскольку большинство покупателей может быть не склонно платить повышенную цену даже за превосходный товар. Дифференциация может принимать различные формы: имидж марки, признанное технологическое совершенство, внешний вид, послепродажный сервис. Параметры дифференциации специфичны для каждой отрасли.

Стратегия узкой специализации связана с использованием преимуществ продукта организации на относительно узких сегментах рынка. Эта стратегия не является альтернативой стратегиям дифференциации и низких издержек, и может базироваться либо на дифференциации продукта, либо на использовании низких издержек. Специфика данной стратегии заключается в том, что организация вынуждена ограничивать сферу сбыта своей продукции, либо из-за ориентированности ее «дифференцированного» изделия на ограниченное число потребителей, либо по причине отсутствия ресурсов для организации сбыта на широком рынке.

Эта стратегия может исходить из стремления укрепиться на незанятой нише рынка или даже создать такую нишу – тенденция всех быстрорастущих небольших компаний конца нашего столетия. В ряде отраслей стратегия узкой специализации обусловлена спецификой технического прогресса, высокой стоимостью производства, высокой степенью сегментации рынка. В проведении такой стратегии некоторые организации не фиксируются постоянно на одном сегменте рынка, а периодически меняют свою специализацию вследствие изменения спроса на рынке.

В настоящее время в российской экономике очень много организаций, неопределившихся или неверно определившихся в выборе стратегии, которые могут стать (и уже становятся) легкой добычей для конкурентов, лучше освоивших жестокую науку рынка [5, С. 48].

Таким образом, несмотря на негативное влияние физического и морального износа основных фондов на конкурентоспособность организации, правильно выбранная стратегия поможет справиться со сложившейся ситуацией.

Источники и литература:

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. / Н.Л. Зайцев. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 414 с.
2. *Кондратьева М.Н.* Экономика предприятия: Учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. / М.Н. Кондратьева – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 241 с.
3. *Кураков Л.П.* Большой толковый словарь экономических и юридических терминов. / Л.П. Кураков, В.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2001. – 720 с.
4. *Портер М.* Международная конкуренция. / М. Портер; пер. с англ.; под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 2004. – 896 с.
5. *Чайников Л.Н.* Конкурентоспособность предприятия: Учеб. пособие. / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2007. – 192 с.

6. Элизаров Ю.Ф. Экономика организаций: Учебник для вузов. / Ю.Ф. Элизаров. – М.: Экзамен, 2006 – 495 с.
7. <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат).

ВИДЕО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

© Куркина Е.П., 2010

программист

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** В статье рассмотрены различные виды использования видеоконтента в учебном процессе Института социальных и гуманитарных знаний. Дано описание особенностей каждого вида работы с видео и проведён их анализ.*

***The summary:** In article various kinds of use of a video content in educational process of Institute of social and humanitarian knowledge are considered. The description of features of each kind of work with video is given and their analysis is carried out.*

Современное видео – резко меняет всю систему доставки учебной информации, создает альтернативу традиционным моделям обучения.

Видеолекции представляют собой специфическое методическое средство. Их основные преимущества состоят в возможности демонстрировать объективную реальность как достаточно целостную систему. При этом процесс обучения предполагает обращение к трём видам объективной реальности: реальность профессиональной деятельности того специалиста, деятельность которого осваивают студенты; реальность деятельности того учёного, той науки, на результатах которых строится научное содержание учебной дисциплины; реальность учебной деятельности студента по освоению данной учебной дисциплины.

Разработка видеолекции может быть рассмотрена как создание методического средства, ориентированного на формирование у студента определённого ценностного отношения к изучаемому материалу. Следует заметить, что видеолекции, как правило, не заменяют традиционное обучение, а лишь дополняют и обогащают его.

Предлагаю рассмотреть в данном докладе три направления внедрения видеоконтента в учебный процесс:

- использование видеолекций как дополнения к традиционным занятиям;
- применение видеоконтента в мультимедийных учебных пособиях;
- использование технологий web 2.0 – видеоподкастинг.

Учебные видеофильмы традиционно делятся на два типа: фрагментарные и целостные (лекционные).

Отличие целостного фильма от фрагментарного заключается в методике его построения. Целостный фильм показывается целиком. Во фрагментарном фильме построение таково, что преподаватель на лекции может демонстрировать отдельные тематические фрагменты, методически увязывая их с соответствующими разделами и темами лекций читаемого курса. Видеолекции на занятиях можно использовать для расширения знаний, к примеру, показать связь данной дисциплины с другими предметными областями.

Мультимедиакурсы являются полифункциональными, так как ориентированы на различные категории обучающихся. Этим определяется многоуровневый модульный характер их структуры. Гипертекстовая структура электронных изданий позволяет дополнить базовый учебный материал специализированными учебными блоками, связанными с различными предметными областями, в которых работают обучающиеся, и составляющими вариативную часть учебных дисциплин.

Мультимедиакурсы в обязательном порядке должны создаваться как учебно-методические комплексы, включающие не только учебник, но и хрестоматию, практикум, словарь, тестирующую программу или банк контрольных вопросов и заданий. При этом важно, чтобы такие комплексы создавались одним коллективом авторов, т.к. разрозненность изданий, противоречивость их содержания затрудняют процесс овладения гуманитарными знаниями.

Кроме того, в нашем институте ведется работа по созданию мультимедийных DVD-курсов. DVD-курс может состоять из видеофрагментов, текстовых и справочных материалов, а также тестов для закрепления знаний по окончании изучения каждой лекции. За счет сложной древовидной структуры курса студент при помощи DVD-плеера может перемещаться от одного элемента курса к другому, отвечать на тестовые вопросы.

В любом случае, интерактивная мультимедиалекция позволяет интегрировать различные каналы представления информации – текст, статическую и динамическую графику, видео- и аудиозаписи в единый комплекс, позволяющий обучаемому стать активным участником учебного процесса, поскольку выдача информации происходит в ответ на соответствующие его действия.

Технологии Web 2.0 основаны на интерактивности, понимаемой как обмен информацией между пользователями, между пользователем и поставщиком услуги, между самими поставщиками услуг. Это приводит к взаимному использованию ресурсов или распределённой системе ресурсов.

В своем базовом варианте Web 2.0 означает, что каждый может просто создавать и распространять свой контент в Интернете. Социальные сервисы Web 2.0 ставят в центр учебного процесса взаимодействие студентов между собой и преподавателями на основе инструментов социального программного обеспечения: блогов, вики, социальных закладок, подкастов, социальных сетей и виртуальных миров. Как показывает опыт, современные студенты все чаще предпочитают иметь дело с небольшими объектами информации в самых

разных форматах и из самых разных источников: читают посты в блогах, смотрят видеозаписи на YouTube, размещают фотографии на Flickr, слушают подкасты, обмениваются мнениями на форумах, создают собственные социальные сети типа MySpace. В результате распространения социальных сервисов в сетевом доступе оказывается огромное количество материалов, которые могут быть использованы в учебных целях. Сетевые сообщества обмена знаниями могут поделиться своими коллекциями цифровых объектов и программными агентами с образованием. Новые сервисы социального обеспечения радикально упростили процесс создания материалов и публикации их в сети. Теперь каждый может не только получить доступ к цифровым коллекциям, но и принять участие в формировании собственного сетевого контента.

В учебном процессе контент с видеоподкастами может эффективно выступать в качестве источника учебных материалов.

Несмотря на множество интересных предложений со стороны web 2.0, видеоподкастинг в России еще не так популярен, так как возникают и сложности:

- необходимость наличия современных компьютеров и высокоскоростного канала связи, а также специальной подготовки преподавателей и студентов для использования сервисов;
- проблема доверия к информации;
- затруднение выражения эмоций посредством текстового канала коммуникации;
- психологические проблемы интернет-общения;
- проблемы, связанные с приватностью, интеллектуальной собственностью, авторским правом и так далее.

Между тем, большим преимуществом сервисов для подкастов является их доступность, дружелюбность и бесплатность.

Сегодня система образования не полагается уже исключительно на традиционные методы обучения, все более широкое распространение получают новые электронные технологии. Современный вуз должен предоставлять студенту на выбор разнообразные образовательные услуги, существенное место среди которых занимает доставка видеоконтента.

О ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОМ И МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОМ РЕЖИМАХ ОХРАНЫ ИМУЩЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, НАХОДЯЩЕГОСЯ ЗА РУБЕЖОМ

© Миннеханова С.Х., 2010

*старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса
Институт социальных и гуманитарных знаний*

***Аннотация:** Гражданско-правовой и международно-правовой режим охраны имущества государства обусловлен нахождением такого имущества на территории другого государства. Соответственно, такое положение обуславливает необходимость применения в отношении такого имущества особых комплексных межотраслевых режимов охраны, включающих в себя средства охраны в соответствии с законодательством как страны места нахождения имущества, так и страны его принадлежности.*

***The summary:** Civil and international legal regimes of property protection of the state are based on being this kind of property on the territory of another country. Accordingly, such provision is due to necessity of using in case of such property complex, inter-branch guarding regimes, which include guarding means under applicable law of the country whether the property is and also owner country.*

Нахождение объектов государственной собственности на территории другого государства обуславливает необходимость применения в отношении такого имущества особых комплексных межотраслевых режимов охраны, включающих в себя средства охраны в соответствии с законодательством как страны места нахождения имущества, так и страны его принадлежности (страны-собственника). Кроме того, возникающие в этой связи отношения регламентируются соответствующими нормами международного права, закрепляющими международно-правовой режим охраны государственного имущества. Таким образом, исследование вопросов правовой охраны зарубежной собственности Российской Федерации должно основываться на анализе соотношения гражданско-правовых и международно-правовых режимов охраны, выраженных в соответствующих правовых институтах. В целом же необходимо рассматривать нормы, устанавливающие названную охрану, как особый межотраслевой институт.

В нашем представлении охрана государственной собственности является одним из социально-правовых средств, при помощи которого реализуется экономическая функция государства. Непосредственная реализация данной охранной функции государства осуществляется через правомочие управления. При этом под управлением объектами государственной собственности, в том числе и находящимися за рубежом, понимается комплекс проводимых государственными органами мероприятий (юридических и фактических действий), направленных на получение необходимого эффекта

от использования данных объектов, и обеспечение его необходимой правовой охраной, в том числе защитой.

Указанное государственное управление проявляется в выработке единого подхода (концепции) и координации процессов управления объектами государственной собственности, закрепленными за отдельными ведомствами как внутри страны, так и за его пределами. В данном случае под концепцией государственного регулирования объектов государственной собственности имеется в виду выработанный и утвержденный Правительством РФ на основе соответствующего федерального закона единый подход к стратегическому развитию и управлению различными объектами государственной собственности, в рамках которого принимаются программы развития, управления, охраны и защиты отдельных объектов ведомственной и межведомственной принадлежности.

В этой концепции должно быть учтено, что применительно к государственной собственности за рубежом, охранная деятельность субъекта права, в целом, представляет собой комплекс гражданско-правовых и международно-правовых мер, направленных на обеспечение эффективного использования объекта государственной собственности в целях предотвращения незаконного вмешательства как в его материальную, так и в нематериальную целостность.

Кроме того, отмеченный единый подход, по нашему мнению, должен отражать целостное научное представление о режиме правовой охраны государственной собственности, находящейся за рубежом. Думается, что под режимом правовой охраны государственной собственности, находящейся за рубежом, подразумевается закрепленная в гражданском и международном праве система мероприятий, направленных на сохранение, восстановление, улучшение, приумножение и защиту находящихся в ведении государства объектов государственного управления. Назначение режима охраны государственного имущества, находящегося за рубежом, – это обеспечение правомочий государства как собственника принадлежащего ему имущества, а его специфика (нахождение имущества под юрисдикцией не менее чем двух государств) – это трехуровневый характер правового режима: использование в отношении зарубежного имущества национального режима местонахождения имущества, национального режима правообладателя и международно-правового режима.

Реализация режима правовой охраны государственной собственности, находящейся за рубежом, с позиции применяемых правовых инструментов, носит межотраслевой характер и подразделяется на две составляющие: публично-правовую и частноправовую. Первая представляет собой систему международно-правовых и национально-правовых (административных, финансовых и т.п.) инструментов (меры превентивного, предупредительного характера (ограничения, разрешения и т.п.), при помощи которых осуществляется собственно охранная деятельность, направленная на создание предпосылок по предотвращению несанкционированного вмешательства в целостность объектов государственной собственности.

Частноправовая составляющая, в свою очередь, опосредует деятельность по защите (самозащита, виндикация и т.п.), т.е. меры активного характера, направленные на восстановление нарушенных правомочий правообладателя.

Под гражданско-правым режимом охраны государственной собственности России за рубежом (отмеченная частноправовая составляющая) предполагается комплекс предусмотренных гражданско-правовых мер, направленных на обеспечение правомочий государства как собственника в отношении имущества, находящегося на каком-либо основании в ведении или управлении третьих лиц, реализующих правомочия собственника, в соответствии с национальным законодательством Российской Федерации, тогда как международно-правовой режим охраны предполагает наличие комплекса мер, предусмотренных международными соглашениями и правилами, направленными на предоставление объектам государственной собственности РФ, находящимися за ее пределами, режима ограничения или полного исключения из оборота страны, на территории которой они находятся.

Исследование структуры гражданско-правового и международно-правового режимов охраны объектов государственной собственности, находящихся за рубежом, с точки зрения необходимости обеспечения публичных интересов (сохранность публичного имущества), позволяет сделать вывод о том, что составной частью указанных режимов, которая должна быть закреплена нормативно, является система правовых ограничений, направленных на минимизацию возможных несанкционированных случаев отчуждения данного имущества, и создание препятствий по его незаконному использованию. В этой общности правовых режимов выражено известное единство исследуемых режимов охраны.

Также единство рассматриваемых режимов усматривается и в другом аспекте. В целях достижения максимальной эффективности управления объектами государственной собственности, находящимися за рубежом, соотношение между международно-правовым и гражданско-правовым режимами охраны названных объектов должно быть основано на принципе взаимного дополнения и не может быть определено по схеме «основной – субсидиарный режим».

Применение гражданско-правового и международно-правового режимов охраны зарубежного имущества РФ может быть связано с договорными и внедоговорными отношениями как с непосредственным участием РФ, так и без такового участия. В данном случае одной из ключевых проблем на практике выступает вопрос об отказе от государственного иммунитета в коммерческих сделках. По нашему мнению, подобный отказ необходимо осуществлять на основании и в порядке, предусмотренном специальным федеральным законом «О государственном иммунитете». Этот закон, помимо общего определения государственного иммунитета, должен предусматривать ряд юридических процедур, связанных с ограничением или отказом от него, например, обязательную ратификацию соглашения о предоставлении государственных гарантий исполнения Российской Федерацией

и подконтрольных ей организаций обязательств перед третьими лицами на основе отдельного федерального закона «О государственных гарантиях».

Нужно заметить, что комплексное исследование правовых режимов охраны зарубежного имущества РФ и их практического применения позволяет оценить не только реальное состояние этой охраны, но и обратить внимание на отдельные сугубо внутренние, «национальные» проблемы такой охраны в отношении любого государственного имущества. Так, рассмотрение в качестве гражданско-правовых способов охраны государственной собственности, изъятия имущества для государственных нужд, национализации и других подобных принудительных способов позволяет сделать вывод о необходимости детальной регламентации на законодательном уровне юридических процедур изъятия из хозяйственного ведения или оперативного управления имущества, используемого нецелевым образом или с низкой эффективностью. Здесь следует заметить, что общие положения ст. 299 ГК РФ, предусматривающие возможность правомерного изъятия по решению собственника имущества, находящегося у третьих лиц на праве хозяйственного ведения или оперативного управления при отсутствии реального механизма, носят в известной мере декларативный характер.

Также изучение правового механизма банкротства юридических лиц, в ведении и управлении которых находятся объекты государственной собственности, позволяет сделать вывод о необходимости внесения изменений в процессуальное законодательство Российской Федерации и непосредственно в законодательство о банкротстве в части закрепления обязательного участия прокурора или иного уполномоченного государством органа при возбуждении процедуры банкротства и на всех ее стадиях в отношении юридических лиц, в ведении и управлении которых имеются объекты государственной собственности.

Источники и литература:

1. Указа Президента Российской Федерации от 18 июля 2008 года № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации».
2. Постановление Правительства от 5 января 1995 г. N 14 «Об управлении федеральной собственностью, находящейся за рубежом».
3. Постановление Правительства РФ от 3 июля 1998 г. N 696 «Об организации учета федерального имущества и ведения реестра федерального имущества».
4. Постановление Правительства РФ от 3 июля 1998 г. N 696 «Об организации учета федерального имущества и ведения реестра федерального имущества».
5. Постановление Правительства РФ от 14 января 2002 г. N 10 «Об утверждении порядка отчуждения федерального недвижимого имущества, находящегося за границей».
6. Постановление Правительства РФ от 27 ноября 2004 г. N 691 «О Федеральном агентстве по управлению федеральным имуществом».
7. Распоряжение Правительства РФ от 30 июля 2005 г. N 1090-р «О продаже Росимуществом находящихся в федеральной собственности пакетов акций

и долей участия в уставных капиталах ряда акционерных обществ, находящихся за рубежом».

8. Постановление Правительства РФ от 16 июля 2007 г. № 447 «О совершенствовании учета федерального имущества».
9. <http://www.privlaw.ru/> – Портал Российского частного права. Концепция развития гражданского законодательства РФ.
10. *Ибатуллина Р.З.* Гражданско-правовой режим управления общим недвижимым имуществом в многоквартирных домах: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Казань, 2007. – 24 с.
11. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10 октября 2003 года №5 «О применении судами общей юрисдикции общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров Российской Федерации».

ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРАКТИКЕ ПРЕПОДАВАНИЯ РЕКЛАМНЫХ ДИСЦИПЛИН

© Павлова Е.В., 2010

*заведующая кафедрой рекламы
Институт социальных и гуманитарных знаний*

***Аннотация:** Практические формы типологий инновационных технологий, внедренные в практику преподавания дисциплин специальности «Реклама»: мозговой штурм, ситуационные задачи, минитренинги, ролевые игры, учебный проект в форме практического реферата, компьютерное тестирование. Приведена методическая структура разработок, анализ и результаты внедрения инновационных педагогических форм работы в образовательный процесс высшей школы.*

***The summary:** Practical typological forms of innovative technologies, introduction to the teaching practice in specialty «Advertising»: brainstorming, situational tasks, minitrenings, role-playing games, training project in the form of practical report, computer testing. The methodological structure, analysis and results of innovative teaching practices in education are indicated.*

Современный неформализованный взгляд на систему высшего образования, новое восприятие компонентов образовательного процесса актуализировали изменение требований к вузам как к центрам реализации образовательной политики. Это послужило стимулом развития и активного использования в системе вузовской учебно-воспитательной работы инновационных методик преподавания [1, С. 12, 230-232].

Инновационные педагогические технологии – это принципиально новые методы взаимодействия преподавателей и студентов, обеспечивающие

эффективное достижение результата образовательной деятельности. Об эффективности инновационного подхода в педагогической системе вуза свидетельствуют многочисленные исследования в этой области [2, С. 16-18, 3, С. 4-10].

Вместе с тем, практические результаты разработки и внедрения инновационных педагогических технологий активно применяются преимущественно в системе постдипломного и дополнительного образования, существенно не затрагивая классический лекционно-семинарский сценарий стандартного вузовского образования.

Изучение же опыта использования традиционных форм преподавания гуманитарных дисциплин в практике высшей школы обнаружило отсутствие активного компонента собственно личностного развития студента, самостоятельного формирования его профессионально ориентированного мышления. Фактически по-прежнему подразумевается, что усвоение теоретических знаний само по себе приведет к становлению профессиональной компетентности выпускников вуза.

Эти два аспекта и составляют актуальность предлагаемой работы.

В течение трех семестров на кафедре рекламы Института социальных и гуманитарных знаний разрабатывались различные типологии инновационных педагогических технологий. В частности, были разработаны следующие формы работы: мозговые штурмы, ролевые игры, викторина, ситуационные задачи, минитренинг, учебные проекты и компьютерное тестирование.

Разработка проходила в соответствии с теоретическими основами инновационных педагогических технологий [4, С. 5, 35-43, 6, электронный ресурс] с опорой на необходимый набор структурных элементов (цели, сценарий, роли, правила и т.д.).

Все разработанные методические материалы были апробированы в рамках таких рекламных дисциплин, как «Разработка и технологии производства рекламного продукта», «Технологии проведения рекламных кампаний», «История рекламы», «Психология рекламной деятельности» и внедрены в практику преподавания курса дисциплин специальности «Реклама».

Ниже представлены примеры разработанных вариантов основных типологий инновационных педагогических технологий.

1. Мозговой штурм «Полюбить рекламу?!»

Сценарий: Группа делится на три подгруппы. Каждая из подгрупп получает задание для мозгового штурма: Зачем нужна реклама в современном обществе? Почему рядовые потребители не любят рекламу и отрицательно к ней относятся? Что необходимо предпринять участникам коммуникационного процесса, чтобы рекламный продукт нашел отклик в сердцах потребителей из числа целевой аудитории?

Цель: выработка максимального количества творческих прагматических идей для решения поставленной проблемы.

Задачи:

- научиться анализировать поставленную проблему;

- приобрести навык коллективного генерирования идей;
- разделять процессы генерирования идей и их критики.

Комплекс ролей и функции игроков: работа в равноопределенных группах, выплывающие роли генераторов и критиков в процессе брейнсторминга.

Правила: соблюдать этические правила общения, ограничение по времени – 20 минут.

Система оценивания:

- количество идей в каждой подгруппе;
- наличие одновременно креативных творческих и реальных идей;
- умение представить результаты мозгового штурма с их обобщающим анализом.

Аналогичные разработанные и применяемые брейнсторминги: «Архетипы в рекламе», «Концепция рекламного продукта», «Пилотная реклама» и т.д.

2. Ролевая игра «Есть у вас еще варианты?»

Сценарий: Переговоры с заказчиком рекламного агентства. Неделю назад заказчик, директор ООО «N», заказал в рекламном агенстве «M» рекламную кампанию по раскрутке товара (шампунь, пельмени, компьютерная программа). Сегодня сотрудники «Форточки» встречаются с заказчиком для презентации собственных наработок. Креатив рекламщиков категорически не устраивает заказчика. Представители рекламного агентства в восторге от собственных идей и не понимают клиента. Рекламщики стремятся убедить клиента выбрать что-то из предложенного, а не разрабатывать третью концепцию.

Цель: отстаивание собственной точки зрения.

Задачи:

- научиться презентовать собственные и чужие интеллектуальные проекты заказчику;
- приобрести навыки деловых переговоров с клиентами;
- отработать приемы улаживания конфликтов.

Комплекс ролей и функции игроков: руководитель рекламного проекта, рекламные менеджеры, клиент. Каждый настаивает на своем.

Правила игры: соблюдать этические правила деловых переговоров.

Система оценивания:

- длительность и результат переговоров;
- оценка группового обсуждения.

Аналогичные разработанные и применяемые ролевые игры: «Цена контракта», «Планерка в рекламном агентстве», «Тендер на рекламный заказ» и т.д.

3. Викторина «Многоликий термин».

Сценарий: Участники-игроки по очереди озвучивают и объясняют различные трактовки определения термина «реклама» (авторские определения, реклама с точки зрения маркетинга, PR, психологии, социологии, менеджмента и т.д.). Повторять определения нельзя. Победитель – студент, который назовет максимальное количество определений термина без повторений.

Цель: уяснение значения и вариативности трактовки термина «реклама».

Задачи:

- запомнить стандартную трактовку термина;
- научиться рассматривать рекламу с различных точек зрения;
- уметь применять переменный взгляд на явление рекламы в дискуссиях.

Комплекс ролей и функции игроков: отсутствуют, выделение и поощрение личной работы.

Правила: соблюдать этические правила общения, ограничение по времени отсутствует и регулируется самим преподавателем.

Система оценивания:

- количество названных определений термина;
- их осознанная трактовка;
- выделение различий и переменности восприятия явления рекламы.

Аналогичные разработанные и применяемые викторины: «Синонимы в рекламе», «Термины проторекламы» и т.д.

4. Ситуационная задача «Конкуренты».

Сценарий: В рекламное агентство «Прима» с заказом на разработку рекламных кампаний обратились два косметических салона «Виктория» и «Лилия». Оба салона расположены в одном микрорайоне, оказывают одинаковый набор услуг и имеют схожие целевые аудитории. Однако «Лилия» уже существует на рынке 2 года, а «Виктория» – только открывается.

Цель: разработка рекламной кампании конкретной организации по заданным параметрам условий.

Задачи:

- приобрести организационные и руководящие навыки;
- научиться работать в группе;
- провести дифференцирование заказчиков;
- сгенерировать концепцию и идею рекламных кампаний;
- предложить условные схемы рекламного процесса двух конкурирующих салонов красоты.

Комплекс ролей и функции игроков: директор рекламного агентства, директора двух салонов красоты (назначаются преподавателем или разыгрываются); остальная группа – сотрудники рекламного агентства, разделить на две команды и вдохновить на работу которых – задача директора рекламного агентства.

Правила: соблюдать этические правила общения, ограничение по времени – академический час в 40 мин.

Система оценивания:

- организационные навыки руководителя;
- умение работать в коллективе;
- креативность предложенных рекламных идей;
- грамотность разработанной рекламной концепции и предлагаемых рекламных технологий;
- умение представить проект и защитить его перед заказчиком.

Аналогичные разработанные и применяемые ситуационные задачи: «Нулевой бюджет», «Расширение рынка сбыта» и т.д.

5. Минитренинг «Логотип и его рекламная роль».

Сценарий: Логическая смена теоретического материала в виде мини-лекций и практических закрепляющих навыков по озвученной теме. Заложен также игровой компонент минитренинга, способствующий групповой динамике и оптимизации временного фактора качества усвоения материала.

Цель: изучение происхождения, теоретических основ и практического воплощения знака в рекламе в форме логотипа.

Задачи:

- ознакомиться с истоками логотипа в проторекламе: клеймо, тавро, печать, сигнатура;
- выявить роль геральдики, мифологии и символизации в развитии логотипа;
- научиться выделять и анализировать символьный ряд логотипа;
- приобрести навыки концептуальной разработки логотипа заданного характера рода деятельности.

Правила: соблюдать этические правила общения, ограничение по времени регулируется самим преподавателем, выступающим в роли модератора или тренера.

Система оценивания:

- оперативность работы;
- качество теоретической и практической проработки темы;
- оригинальность представленных работ.

Аналогичные разработанные и применяемые минитренинги: «BTL-технологии в рекламе», «Цвет и форма рекламных продуктов», «POS-материалы в рекламе», «Расцвет американской рекламы XX века» и т.д.

6. Учебный проект «Психологические приемы в рекламе».

Сценарий: отсутствует. Инновационная технология представляет собой **реферат в практической форме**. По заданной теме необходимо:

- отработать теоретическую основу психологии рекламной деятельности;
- подобрать не менее 30-40 образцов из многообразия готовых рекламных продуктов;
- обобщить теоретические разработки и возможности практического применения в рекламе психологических приемов.

Примерные темы практических рефератов:

1. Стопперы анализаторов в рекламе.
2. Абсурд и шокирующая реклама.
3. Сексуальная аргументация и контекст в рекламе.
4. Сатира и юмор в рекламе.
5. Типы мотивации в рекламе.
6. Стереотипы и мифы в рекламе.
7. Свидетельства авторитетов и звезд в рекламе.
8. Прием новинки и усиления дозы в рекламе.
9. Принцип дефицита в рекламе.

10. Цвет в рекламе.
11. Динамика в рекламе.
12. Форма в рекламе.
13. Свет в рекламе.
14. Заголовок и слоган в рекламе.
15. Текст в рекламе.

Цель: отработка теоретических основ психологии рекламной деятельности на практически реализованных рекламных продуктах.

Задачи:

- научиться анализировать рекламные продукты на предмет теоретических основ их разработки, в частности, элементов психологии рекламной деятельности;
- уметь проиллюстрировать теоретические основы психологии рекламной деятельности примерами практических рекламных работ;
- уметь дифференцировать, классифицировать и обобщать приемы рекламы, разрабатываемые и предлагаемые смежными науками.

Правила: ограничение по времени и срокам сдачи регулирует преподаватель. В зависимости от темы – от недели до месяца работы.

Система оценивания:

- организационные навыки руководителя;
- умение работать в коллективе;
- креативность предложенных рекламных идей;
- грамотность разработанной рекламной концепции и предлагаемых рекламных технологий;
- умение представить проект и защитить его перед заказчиком.

Аналогичные разработанные и применяемые практические рефераты: «Рекламные стратегии по видам бизнеса», «Типология рекламного продукта» и т.д.

7. Компьютерное тестирование «Истоки рекламных коммуникаций».

Сценарий: отсутствует. Студенты по очереди, в зависимости от возможностей комплектации компьютерной базы, отвечают на тесты, разработанные преподавателем (теоретическая часть), и выполняют творческую работу в графическом пакете дизайна и верстки (практическая часть).

Тематический охват – история рекламы с древнейших времен, включая древние цивилизации и средневековье.

Цель: выявление уровня знаний и умений студента в качестве промежуточного или итогового контроля знаний.

Задачи:

- отработать техническую компетенцию студента;
- выявить уровень усвоенных теоретических знаний;
- определить потенциал творческого подхода в применении полученных практических навыков;
- продолжить развивать ответственность и самостоятельность студента.

Комплекс ролей и функции игроков: отсутствуют, выделение и поощрение личной независимой работы.

Правила: самостоятельность, бережное отношение к оргтехнике; ограничение по времени регулируется самим преподавателем.

Система оценивания:

- количество правильных ответов в процессе тестирования;
- оперативность, креативность и художественная ценность выполнения практического задания.

Аналогичные разработанные и применяемые компьютерные тестирования в рамках курса: «Разработка и технологии производства рекламного продукта», «Психология рекламной деятельности» и т.д.

Внедрение разработанных типологий инновационных технологий проходило среди студентов 3, 4 и 5 курсов специальности «Реклама». В ходе преподавания названных дисциплин был поставлен педагогический эксперимент по апробации разработанных типологий. В процессе экспериментальной апробации основным методом исследования выступил процесс наблюдения за внедрением, восприятием, реализацией и эффективностью апробируемых типологий инновационных педагогических технологий.

По итогам проведения апробации со студентами было проведено анкетирование по принципу обратной связи. Также для подтверждения эффективности внедряемых инновационных педагогических технологий спустя 2-3 учебных недель был проведен контрольный срез знаний студентов стандартными образовательными технологиями (контрольная работа, устный и письменный опрос и т.д.). Оценивался процент выживаемости знаний, первоначально поданных в форме инновационной образовательной технологии.

По результатам внедрения в педагогическую практику различных видов образовательных инновационных технологий можно сказать, что все они в полном объеме лучше воспринимались студентами по сравнению с традиционными формами проведения практических или контрольных занятий. И все продемонстрировали высокую степень усвоения материала в процессе преподавания по сравнению с обычными практическими способами закрепления теории на практике.

Из всего многообразия инновационных технологий высшую оценку со стороны студентов получили творческие формы работы с менеджерско-управленческим компонентом – деловые, ролевые игры и ситуационные задачи. Они требовали от учащихся умения выполнить взятые на себя роли и обязательства, оперативности принятия решений, креативности в поиске выходов из искусственно созданных положений. Раскрытие актерских талантов способствовало объединению группы и синергии познавательной рефлексии. Эта группа технологий показала высокую вовлеченность в педагогический процесс даже заведомых аутсайдеров и темпераментно индифферентных студентов.

Более низкие оценки получили игры, потребовавшие значительного участия преподавателя в ходе игры в качестве независимого эксперта и источника теоретических знаний – это викторина и мозговой штурм.

Несмотря на меньшую продолжительность этих технологий, они требуют от студентов значительных эмоциональных и интеллектуальных усилий и, в какой-то мере, ассоциируются с проверочными контрольными заданиями. В связи с этим они продемонстрировали меньшую вовлеченность группы в процесс получения знаний и отработки полученных навыков нетрадиционным методом.

Высокую оценку студентов получило компьютерное тестирование по сравнению с традиционной формой устного контрольного опроса или письменной контрольной работы. Достоинство технологии по обобщениям студентов заключается в возможности сосредоточиться и не спешить с ответом, наличием вариантов ответов. Также студентами отмечена практическая часть тестирования как интересное решение контроля навыков компьютерных технологий.

Высшим баллом оценен мини-тренинг. Оперативная емкая форма инновационной технологии пришлась по душе сторонникам организационного тайм-менеджмента. Оптимальное сочетание теоретических мини-лекций и практической отработки навыков запомнилось студентам и обеспечило достаточно высокую выживаемость знаний при последующем контрольном замере.

Благожелательно был принят в разработку также практический реферат, значительно дифференцированный по степени разработки и интереса к теме по сравнению с традиционной формой рефератов. Плюс, с точки зрения преподавателя, состоит в том, что в таких работах исключены процессы заимствования и плагиатного использования чужих материалов. В работу берутся только индивидуально собранные и проанализированные образцы работающей рекламы.

Все инновационные технологии продемонстрировали достаточно высокую выживаемость знаний в абсолюте и, тем более, в сравнении с традиционными формами организации педагогического процесса и проведения итогового контроля знаний.

Отрицательной стороной инновационных педагогических технологий можно назвать затратность временную – они требуют определенных усилий и средств со стороны преподавателя, а также материальную – в большинстве случаев необходимы демонстрационные материалы, банк рекламных работ, канцтовары. Но подобные проблемы решаемы на местах и вполне окупаются целесообразностью разработки и эффективностью применения в практике преподавания гуманитарных дисциплин.

Источники и литература:

1. *Хуторской А.В.* Педагогическая инноватика. – М.: Academia, 2008. – 255 с.
2. *Лаврентьев Г.В., Лаврентьева Н.Б.* Инновационные обучающие технологии в профессиональной подготовке специалистов. – Издательство Алтайского государственного университета, 2002. – 116 с.

3. Инновационная деятельность вузов: принципы и механизмы организации. / Высшее образование сегодня: реформы, нововведения, опыт. Журнал. – М., 2006. – N 5. – С. 4-10.
4. Сидоренко Е.В. Технологии создания тренинга. От замысла к результату. – СПб: «Речь»; ООО «Сидоренко и Ко», 2007.
5. Гуревич А.М. Ролевые игры и кейсы в бизнес-тренингах. – Самара: Речь, 2007. – 144 с.
6. <http://www.brainstorming.co.uk> – Сайт, посвященный технологии «мозгового штурма».

НАДЗОРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В СВЕТЕ ОЦЕНКИ РАЗУМНОСТИ СРОКА ГРАЖДАНСКОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

© Парфирьев Д.Н., 2010

*кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса
Институт социальных и гуманитарных знаний*

***Аннотация:** Статья посвящена надзорному производству в гражданском процессе России, учету его продолжительности при исчислении общей продолжительности судопроизводства по делу. Исследуется действующее законодательство России и практика Европейского Суда по правам человека в отношении надзорного производства и его сроков при рассмотрении вопроса о разумности сроков гражданского судопроизводства. Проводится исследование влияния периодов надзорного производства на общий срок судопроизводства по делу и на его разумность.*

***The summary:** The article is dedicated to the supervisory review proceedings in the civil procedure of Russia, counting its length in respect of the overall length of the proceedings in the case. We analyze Russian law in force and cases of The European Court of Human Rights according to the supervisory review proceedings and their length, when this Court examines the question of reasonable time of proceedings. We examine an influence of periods of supervisory review proceedings on the overall length of the proceedings in the case and its reason time.*

Вопрос сроков в гражданском судопроизводстве чрезвычайно важен. Срок, как известно, это определенный промежуток времени. Большинство нарушений материального и процессуального характера, допущенных при рассмотрении конкретного гражданского дела, можно устранить посредством контроля апелляционной, кассационной и надзорной инстанции. А вот время, потерянное на определенной стадии судебного процесса в результате неэффективной деятельности судьи (судей), пострадавшей стороне не вернет ни одна вышестоящая судебная инстанция, сколь высокой она бы ни была.

В данной статье хотелось бы свое основное внимание уделить анализу некоторых аспектов понятия «разумный срок судопроизводства», введенному в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации [1] (далее по тексту – ГПК РФ) Федеральным законом № 69-ФЗ от 30 апреля 2010 г. [2]. Это новое понятие для ГПК РФ.

Законодатель довольно скуп при определении того, какой именно период судопроизводства должен оцениваться на предмет его разумности. В ч. 3 ст. 6 ГПК РФ лишь указано, что при его определении учитывается период со дня поступления искового заявления или заявления в суд первой инстанции до дня принятия последнего судебного постановления по делу.

В данной статье в свете практики Европейского Суда по правам человека (далее по тексту – ЕСПЧ) будет рассмотрен вопрос о надзорном производстве, об учете его продолжительности при исчислении общей продолжительности судопроизводства по делу, которая должна оцениваться на предмет ее разумности.

Давно известно, что ЕСПЧ скептически относится к надзорному производству, существующему в гражданском процессе РФ. ЕСПЧ неоднократно отмечал в отношении процедуры надзорного производства, что обжалование в порядке надзора не является эффективным (действенным) средством правовой защиты [3], поскольку возможность пересмотра дела во многом зависит от использования дискреционных полномочий соответствующими должностными лицами (ранее – Генеральным прокурором РФ и его заместителями, прокурорами субъектов РФ, Председателем Верховного суда и его заместителями, председателями судов субъектов РФ, а в настоящее время – судьей суда субъекта РФ, председателем суда субъекта РФ и его заместителями, судьей Верховного суда РФ, Председателем Верховного Суда РФ и его заместителями).

Кроме того, ЕСПЧ считает процедуру надзорного производства несоответствующей принципу правовой определенности [4]. Правовая определенность предполагает уважение принципа *res judicata*, то есть принципа недопустимости повторного рассмотрения однажды решенного дела. Исходя из этого, ни одна из сторон не может требовать пересмотра окончательного и вступившего в законную силу постановления только в целях проведения повторного слушания и получения нового постановления. В ряде случаев ЕСПЧ отмечает, что «надзорная жалоба подобна жалобе о повторном рассмотрении дела и схожим средствам защиты» [5]. По мнению ЕСПЧ, полномочие вышестоящего суда по пересмотру дела должно осуществляться в целях исправления судебных ошибок, неправильного отправления правосудия, а не пересмотра по существу. Пересмотр не может считаться скрытой формой обжалования. Возможность наличия двух точек зрения по одному вопросу не может являться основанием для пересмотра. Отступления от этого принципа оправданы, только когда являются обязательными в силу обстоятельств существенного и непреодолимого характера [6].

При этом ЕСПЧ отмечает, что основания для отмены или изменения судебных решений судами кассационной и надзорной инстанции в основном совпадают. В связи с этим практически все недостатки решений, которые являются основаниями для отмены или изменения в надзорном порядке, могут и должны исправляться судами кассационной инстанции [7]. Именно в силу такой позиции большая часть жалоб заявителей на отмену в порядке надзора решений судов РФ удовлетворяются ЕСПЧ [8]. Отказ в удовлетворении жалобы выступает редким исключением [9].

ЕСПЧ указывает, что существующая процедура надзорного оспаривания в гражданском процессе «создает угрозу перемещения дела между судами в течение неопределенного срока» [10].

Необходимо отметить, что ЕСПЧ достаточно последовательно отстаивает свою позицию в отношении надзорного производства в гражданском процессе, установленную как в старом Гражданском процессуальном кодексе РСФСР 1964 г. [11], так и в действующем в настоящее время ГПК РФ, отмечая определенные прогрессивные изменения в последнем.

Иная позиция у ЕСПЧ по изменившемуся надзорному разбирательству в системе арбитражных судов по Арбитражному процессуальному кодексу РФ 2002 г. [12]. Если прежде надзорное производство в арбитражном процессе, предусмотренное Арбитражным процессуальным кодексом РФ 1995 г. [13], он оценивал как нарушающее принцип правовой определенности, то в отношении новой процедуры у него совершенно иное мнение. В арбитражном процессе сегодня оно проводится по инициативе сторон спора или заинтересованных лиц, в одной инстанции, ограничено ясными и строгими сроками, имеет четкий перечень оснований. Такое надзорное производство, по мнению судей ЕСПЧ, «не противоречит принципу правовой определенности и выглядит завершающим элементом в цепочке внутренних средств правовой защиты, ... а не чрезвычайным способом возобновления судебного разбирательства» [14].

Здесь необходимо указать и на то, что довольно часто ЕСПЧ, рассмотрев жалобу, в которой заявитель одновременно жалуется на отмену судебного акта в надзорном порядке в гражданском процессе и на чрезмерную продолжительность судебного разбирательства, признав первое нарушением ст. 6 Конвенции «О защите прав человека и основных свобод» [15] (далее по тексту – Конвенция), не вдается в рассмотрение второго. При этом отмечается, что поскольку наличие надзорных процедур само по себе приводит к установлению нарушения п. 1 ст. 6 Конвенции, постольку нет необходимости повторно рассматривать эти факты в свете требования «разумного срока» [16].

Несмотря на названные позиции ЕСПЧ, стадия надзорного производства, хорошая она или плохая, на сегодняшний день имеет место быть в гражданском процессе России. Поэтому при использовании заинтересованными лицами процедур надзорного обжалования нельзя обойти вопрос о включении этого периода в общую продолжительность судопроизводства по гражданскому делу.

Как известно, надзорный пересмотр в гражданском процессе РФ может проходить в несколько этапов. Он инициируется жалобой заинтересованного

лица, поданной в установленный законом срок. Затем следует период ее рассмотрения судьей соответствующего суда, который принимает процессуальное решение об отказе в передаче или о передаче надзорной жалобы для рассмотрения в судебном заседании суда надзорной инстанции, и, собственно, период рассмотрения дела по надзорной жалобе с вынесением судебного постановления. При этом Председатель Верховного Суда РФ и его заместители обладают в надзорном производстве рядом полномочий, которые могут повлиять на ход надзорного производства, а также и на его сроки. Во-первых, они могут не согласиться с определением судьи об отказе в передаче и, отменив его, передать для рассмотрения в судебном заседании суда надзорной инстанции. Во-вторых, они обладают полномочием по внесению представления в Президиум Верховного Суда РФ о пересмотре в порядке надзора судебных постановлений, нарушающих права, свободы или законные интересы неопределенного круга лиц, иные публичные интересы принятых с нарушением правил подведомственности или подсудности.

Как учитывать все эти периоды времени? Европейский суд полагает, что при подсчете общей продолжительности судебного разбирательства более надлежащим будет принять во внимание только периоды, когда дело реально находилось в судах, то есть периоды, когда не было вступившего в силу решения по существу жалобы заявителя, а государственные органы были обязаны вынести такое решение. В связи с этим периоды, в течение которых внутренние суды решают, возбуждать производство по делу или нет, должны исключаться при подсчете общего срока судебного разбирательства, а, соответственно, и при последующем определении его разумности [17]. А в случае с отменой вступившего в законную силу судебного решения ЕСПЧ, вообще, считает такую отмену «мгновенным действием», которое не создает длящейся ситуации [18]. То есть период с момента вступления решения в законную силу до его отмены или оставления без изменения в надзорной инстанции должен быть исключен при подсчете общей продолжительности судопроизводства по делу.

Такой подход оправдан в следующих ситуациях: во-первых, когда судебные постановления по делу не были отменены и устояли в надзорной инстанции; во-вторых, когда суд надзорной инстанции направляет дело на новое рассмотрение. Он согласуется и с положением ч. 3 ст. 6 ГПК РФ, которая говорит о последнем постановлении по делу при определении окончания периода судопроизводства по конкретному делу. А в приведенных случаях, естественно, постановление надзорной инстанции не будет таковым, поскольку не оно будет окончательно определять права и обязанности сторон спора.

В первой ситуации этот подход должен применяться безоговорочно. Конечно, может возникнуть вопрос: а как быть в случае с приостановлением исполнения решения суда до окончания производства в суде надзорной инстанции? Как известно, ЕСПЧ рассматривает исполнение решения как составляющую судебного разбирательства [19]. В такой трактовке, думается, необходимо включать срок с момента приостановления исполнения

решения суда до окончания производства в суде надзорной инстанции в срок судопроизводства по делу. Это согласуется и с позицией, высказанной в начале статьи, заключающейся в том, что само по себе наличие положительного для заявителя решения, в отсутствие такого его свойства, как исполнимость, не дает ему возможности реализовать признанное за ним судом право. Однако, по смыслу ст. 6.1 ГПК РФ, российский законодатель разграничивает понятие судопроизводства в судах и исполнения судебного постановления и, соответственно, разумности их сроков. Поэтому вопрос о включении периода приостановления исполнения решения судом надзорной инстанции должен, скорее всего, решаться в рамках исчисления продолжительности исполнения судебных актов.

Что касается второй ситуации, то этот подход применим не всегда. В одних случаях периоды надзорного производства, кроме дня вынесения надзорного постановления, исключаются ЕСПЧ при подсчете общей продолжительности производства по делу для оценки ее разумности, и устанавливается нарушение, поскольку достаточно и того, что в других инстанциях дело рассматривалось слишком долго [20]. Иногда, исходя из этого подхода, нарушение не устанавливается. При этом учитывается, что дело несколько раз возвращалось на новое рассмотрение, однако, указывается, что дело было рассмотрено судами трех инстанций, существенных периодов бездействия не отмечено [21]. В других случаях ЕСПЧ исключает периоды надзорного производства из срока непосредственного рассмотрения дела и отмечает, что оно (непосредственное рассмотрение) продолжалось не столь долго. Однако судьи учитывают общий срок разбирательства (включая и периоды, когда решался вопрос о надзорном пересмотре дела), который многократно превышает срок непосредственного рассмотрения дела, и признают такой срок неразумным. Так было в Деле «Светлана Орлова против России», непосредственное рассмотрение дела которой судами РФ продолжалось всего 1 год и 11 месяцев, а общий срок разбирательства составил почти семь лет, где ЕСПЧ отметил, что «право на рассмотрение гражданского дела в разумный срок было бы лишено всякого смысла, если бы национальные суды рассматривали дело неоднократно, передавая его из одного суда в другой, даже если совокупная продолжительность разбирательства не выглядит чрезмерной» [22]. Также отмечается, что неоднократное возвращение дела на новое рассмотрение не свидетельствует о чрезмерной сложности дела, а скорее – о недостатках судебной системы, в рамках которой суды не могут исправить допущенные ошибки [23].

Несколько иная ситуация с отменой судебных актов и окончанием дела в суде надзорной инстанции (сюда входят случаи принятия нового постановления по существу дела, оставления заявления без рассмотрения либо прекращения производства по делу, оставления в силе одного из судебных постановлений). По логике ЕСПЧ, период, в который решается вопрос о необходимости надзорного производства, однозначно не должен включаться в общую продолжительность судопроизводства. Однако, думается, что данная ситуация кардинально отличается от двух ранее рассмотренных, поскольку

в такой ситуации вопрос о судьбе гражданского дела окончательно решается в суде надзорной инстанции. И именно постановление суда надзорной инстанции будет «последним» в смысле ч. 3 ст. 6.1 ГПК РФ.

Думается, что некоторые предложения и рекомендации, изложенные в данной статье, будут полезны для правоприменительной деятельности и могут быть учтены при совершенствовании норм гражданского процессуального законодательства в рассмотренной сфере. При этом автор не сомневается, что правоприменительная практика по вопросу исчисления периода судопроизводства по гражданскому делу для определения его разумности должна формироваться с обязательным учетом позиций ЕСПЧ, которые собственно и привели к возникновению в российском процессуальном праве понятия «разумный срок судопроизводства».

Источники и литература:

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 №138-ФЗ. / СЗ РФ от 18 ноября 2002. – №46. – Ст. 4532.
2. Федеральный закон от 30 апреля 2010г. № 69-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок». / СЗ РФ от 3 мая 2010. – №18. – Ст. 2145.
3. Решение Европейского суда по правам человека от 08.02.1999 «По вопросу приемлемости жалобы №47936/99 «Галина Питкевич (Galina Pitkevich) против Российской Федерации». / Журнал российского права. – 2001. – №5.
4. Решение Европейского суда по правам человека от 22.06.1999 «По вопросу приемлемости жалобы №47033/99, поданной Людмилой Францевной Тумилович против Российской Федерации». / Журнал российского права. – 2000. – №9.
5. Решение ЕСПЧ от 06.05.2004 «По вопросу приемлемости жалобы №33408/03 «Анатолий Александрович Денисов (Anatoliy Aleksandrovich Denisov) против Российской Федерации». / СПС КонсультантПлюс.
6. Постановление ЕСПЧ от 05.10.2006-18.01.2007 «Дело «Ситков (Sitkov) против Российской Федерации» (жалоба №55531/00). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2007. – №7.
7. Постановление ЕСПЧ от 26.07.2007 «Дело «Махмудов (Makhmudov) против Российской Федерации» (жалоба №35082/04). / Российская хроника Европейского Суда. – 2008. – №4.
8. Информация о Решении ЕСПЧ от 05.11.2009 по делу «Мартынец (Martynets) против России» (жалоба №29612/09). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2010. – №3.
9. Постановление ЕСПЧ от 18.01.2007 «Дело «Кот (Kot) против Российской Федерации» (жалоба №20887/03). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2008. – №5.

10. Постановление ЕСПЧ от 25.10.2005 «Дело «Юрий Романов (Yuriy Romanov) против Российской Федерации» (жалоба №69341/01). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2006. – №5.
11. Решение ЕСПЧ от 06.05.2004 «По вопросу приемлемости жалобы №33408/03 «Анатолий Александрович Денисов (Anatoliy Aleksandrovich Denisov) против Российской Федерации». / СПС КонсультантПлюс.
12. Постановление ЕСПЧ от 24.07.2003 «Дело «Рябых (Ryabykh) против Российской Федерации» (жалоба №52854/99). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2003. – №12.
13. Постановление ЕСПЧ от 02.11.2006 «Дело «Нелюбин (Nelyubin) против Российской Федерации» (жалоба №14502/04). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2007. – №8.
14. Постановление ЕСПЧ от 15.02.2007 «Дело «Гребенченко (Grebенchenko) против Российской Федерации» (жалоба №30671/03). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2008. – №8.
15. Постановление ЕСПЧ от 15.02.2007 «Дело «Борис Васильев (Boris Vasilyev) против Российской Федерации» (жалоба №30671/03). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2008. – №10.
16. Постановление ЕСПЧ от 06.04.2006 «Дело «Черницын (Chernitsyn) против Российской Федерации» (жалоба №5964/02). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2007. – №2.
17. Постановление ЕСПЧ от 24.07.2003 «Дело «Рябых (Ryabykh) против Российской Федерации» (жалоба №52854/99). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2003. – №12; и другие.
18. Постановление ЕСПЧ от 31.07.2008 «Дело «Проценко (Protsenko) против Российской Федерации» (жалоба №13151/04). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2009. – №6.
19. Информация о Решении ЕСПЧ от 05.11.2009 по делу «Мартынец (Martynets) против России» (жалоба №29612/09). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2010. – №3.
20. Гражданский процессуальный кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 11.06.1964). / СПС «КонсультантПлюс».
21. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 №95-ФЗ. / СЗ РФ от 29 июля 2002. – №30. – Ст. 3012.
22. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 05.05.1995 №70-ФЗ. / СЗ РФ от 08 мая 1995. – №19. – Ст. 1709.
23. Информация о решении ЕСПЧ от 25.06.2009 по делу «Ковалева и другие (Kovaleva and Others) против России» (жалоба №6025/09). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2009. – №11.
24. Информация о решении ЕСПЧ от 25.06.2009 по делу «ООО «Линк Ойл СПб» (ООО Link Oil SPB) против России» (жалоба №42600/05). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2009. – №11.
25. Конвенция «О защите прав человека и основных свобод» от 4 ноября 1950 года (с Протоколами к ней). / СЗ РФ от 18 мая 1998. – №20. – Ст. 2143.

26. Постановление ЕСПЧ от 05.10.2006-18.01.2007 «Дело «Ситков (Sitkov) против Российской Федерации» (жалоба №55531/00). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2007. – №7.
27. Постановление ЕСПЧ от 25.03.2008 «Дело «Фалимонов (Falimonov) против Российской Федерации» (жалоба №11549/02). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2009. – №4.
28. Постановление ЕСПЧ от 01.12.2005 «Дело «Скоробогатова (Skorobogatova) против Российской Федерации» (жалоба №33914/02) // Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2006. – №11.
29. Решение ЕСПЧ от 16.09.2004 «По вопросу приемлемости жалобы №59502/00 «Михаил Николаевич Маркин (Mikhail Nikolayevich Markin) против Российской Федерации». / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2005. – №6; и другие.
30. Постановление ЕСПЧ от 02.04.2009 «Дело «Кравченко (Kravchenko) против Российской Федерации» (жалоба №34615/02). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2010. – №2.
31. Постановление ЕСПЧ от 07.06.2007 «Дело «Акалинский (Akalinskiy) против Российской Федерации» (жалоба №2993/03). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2008. – №8.
32. Решение ЕСПЧ от 02.09.2004 «По вопросу приемлемости жалобы №55609/00 «Роза Александровна Ситихова (Roza Aleksandrovna Sitokhova) против Российской Федерации». / СПС КонсультантПлюс.
33. Постановление ЕСПЧ от 15.01.2009 «Дело «Бурдов (Burdov) против Российской Федерации» (№2) (жалоба №33509/04). / Российская хроника Европейского Суда. – 2009. – №4.
34. Постановление ЕСПЧ от 30.11.2006 «Дело «Серегина (Seregina) против Российской Федерации» (жалоба №12793/02). / Российская хроника Европейского Суда. – 2008. – №4.
35. Постановление ЕСПЧ от 19.10.2006 «Дело «Ирина Федотова (Irina Fedotova) против Российской Федерации» (жалоба №1752/02). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2007. – №12.
36. Постановление ЕСПЧ от 30.07.2009 «Дело «Светлана Орлова (Svetlana Orlova) против России» (жалоба №4487/04). / Российская хроника Европейского Суда. – 2010. – №4.
37. Постановление ЕСПЧ от 21.09.2006 «Дело «Угланова (Uglanova) против Российской Федерации» (жалоба №3852/02). / Бюллетень Европейского Суда по правам человека. – 2007. – №12.

ВЫБОР МОДЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Пачкова О.В., 2010

*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и финансов
Институт социальных и гуманитарных знаний*

***Аннотация:** В статье сравниваются понятия «модернизация» и «развитие». Предложены две классификации моделей экономического роста, где первым признаком является вид деятельности (производственная, технологическая, инновационная) или их сочетания с доминированием того или иного вида модели, вторым – характер правовых и экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности в условиях развития рыночной экономики. Раскрывается государственная регуляция как сочетание механизмов, способствующих воспроизводству целостной политической и социально-экономической системы с учетом уже существующих экономических структур и общественных форм.*

***The summary:** In article «modernization» and «development» is compared concepts. Two classifications of models of economic growth where first sign is the activity kind (industrial, technological, innovative) or their combinations to domination of this or that kind of the model, the second character of legal and economic relations between subjects of economic activities in the conditions of market economy development are offered. The state regulation as a combination of the mechanisms promoting reproduction of complete political and social and economic system taking into account already existing economic structures and public forms reveals.*

Провозглашение модернизации, как приоритетного направления развития экономики России ставит ряд проблем, которые решать необходимо было еще «вчера». Предлагаем рассмотреть понятие «модернизация» в узкой прикладной трактовке. Считая процесс развития более широким понятием, модернизация представляется корректировкой, подстройкой магистрального направления развития социально-экономической сферы страны. Если развитие определяет стратегию развития, то модернизация в этом аспекте будет играть роль тактики. Тогда развитие – это процесс, органически совмещающий в себе экономический рост с максимально возможной занятостью населения и стремление государства к снижению социально – имущественных диспропорций, возникших за двадцатилетний период развития рыночной экономики в нашей стране.

Наивное и недалёковидное сосредоточение внимания на увеличение ВВП в единицу времени (год или период) и пренебрежение социально-политическим аспектом развития привело к напряженности в обществе, крупным катаклизмам, потере мотивации у населения к осознанному созидательному труду, отсутствию или непониманию направления вектора развития, а также глубоким демографическим диспропорциям.

В практической части для успеха модернизации в нашей стране явно не хватает системного подхода к комплексу социально-экономических

преобразований. Для модернизационного успеха не хватает серьезных знаний мировой экономической теории, которая способна научить и помочь критически воспринять и использовать зарубежный опыт в отечественных реформах. Следовательно, органическим элементом концепции модернизации должна стать идея развития.

Особое внимание необходимо уделить выбору модели экономического роста и развития. По данной проблеме сложились два принципиально разных подхода. Первая группа экспертов полагает, что источником будущего роста должно стать реальное производство, а в нем – перерабатывающий и инновационно-информационный секторы. В соответствии с потребностями реального производства должна формироваться национальная финансовая система. Данный подход нашел свое отражение в долгосрочной программе создания в Москве национального и международного центра финансовых услуг, его же придерживается в этой трактовке В.Л. Иноземцев и автор. Теоретической базой данной концепции во многом можно считать «Эволюционную экономическую теорию» [1, С. 93].

Вторая группа считает, что формирование в стране современной финансовой системы может стать катализатором развития реального сектора.

Синтезировав оба этих направления и установив пропорции развития реального и финансового секторов, можно говорить о целостной экономической системе народного хозяйства, направленной на модернизацию экономики страны.

В современной специальной литературе используются различные определения существующих видов моделей экономического развития общества и государства, которые зависят от основных признаков, положенных в основу используемой классификации.

В качестве классификационного признака принимается вид деятельности (производственная, технологическая, инновационная) или сочетание его с доминированием того или иного вида модели.

«Инновационная» модель предполагает ориентацию в основном на широкое производство новых знаний (продукции ноу-хау), обеспечивающих преобразование технологических процессов, получение новых материалов и изделий, повышение производительности труда и снижения затрат всех видов материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Реализация указанной модели требует огромных интеллектуальных и финансовых затрат на создание национального инновационного продукта и его реализацию на внутреннем и внешнем рынках.

«Технологическая» модель ориентирована на широкое использование новых технологий, в том числе приобретаемых за рубежом, для обеспечения производства конкурентноспособной продукции, пользующейся спросом на внутреннем и мировом рынках. Реализация данной модели требует существенных инвестиций в развитие национальной технологической базы (но существенно меньших, чем при реализации «инновационной модели»), а достигаемый экономический эффект зависит от обеспечения рационального сочетания качества, стоимости производимой продукции и активного спроса.

«Сырьевая» модель ориентирована в основном на интенсивный экспорт сырья, что может привести к деиндустриализации и деинтеллектуализации страны. Предотвращение этих негативных последствий может быть достигнуто только при рациональном использовании национальных интеллектуальных и технологических ресурсов для повышения эффективности функционирования не только сырьевых отраслей, но и других смежных секторов реальной экономики. Применительно к России необходимо переломить «ресурсное проклятие».

При использовании в качестве классификационного признака характер правовых и экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности в условиях развития рыночной экономики выделяют следующие модели: «неолиберальная», «неостейтизм» и «неокопоративная».

«Неолиберальная» модель характеризуется полной или близкой к таковой либерализацией, или полной экономической свободой для субъектов хозяйственной деятельности при минимизации регулирующих функций государства в экономике, ориентацией на потребителя, интернационализацией производства и рынков. В рамках этой модели рынок определяет промышленную политику, а свобода предпринимательства является основой экономического роста. Данная модель может являться эффективной при достаточно высоком уровне правового и социально-экономического развития общества и государства.

Модель «неостейтизм» предполагает активное воздействие государства на экономические процессы, в частности, путем выработки и проведения в жизнь эффективной промышленной политики. Эта модель предполагает концентрацию усилий государства и общества на достижение поставленных стратегических целей, мобилизацию общественных ресурсов и интеллектуального потенциала общества для регулирования процессов социально-экономического развития. Указанная модель ориентирована на ускоренное выведение экономики страны на определенный уровень развития с приданием экономике целевой отраслевой ориентации.

Модель «неокопоративизм» характеризуется явно выраженной социальной ориентацией проводимой экономической политики с сочетанием частного и общественных её секторов при активном влиянии различных общественных институтов на ведение хозяйственной деятельности. При этом предусматривается формирование различных стратегических альянсов как в связке общество-бизнес, так и в виде регионализации рынков. Реализация этой модели требует высокого уровня специализации экономической системы [2, С. 41-42].

Анализ основных направлений современного развития экономической мысли показывает устойчивую тенденцию интеграции экономических и социальных теорий с усилением внимания к развитию институциональных механизмов государственного регулирования. Наибольшее практическое применение получила теория регуляции, ориентированной на восстановление тесной связи экономики с её социальным основанием. Наибольший интерес представляют работы лауреатов Нобелевской премии в области экономики

Дугласа Норта и Рональда Коуза. Понятие институциональной структуры и механизмов включает в себя множество экономических, политических, культурных и идеологических институтов, определяющих функционирование экономики.

Регуляция в данном случае – это сочетание механизмов, способствующих воспроизводству целостной политической и социально-экономической системы с учетом уже существующих экономических структур и общественных форм. Теория регуляции отказывается от неоклассической идеи, согласно которой оптимальная организация способна раз и навсегда гарантировать устойчивую экономическую динамику, и считает, что способы регуляции экономических систем различаются во времени и в пространстве.

Девид Котц (профессор Массачусетского университета) утверждает, что «Капитализм постоянно колеблется между менее и более регулируемыми формами, причем противоречия, накопленные в одной форме, вызывают переход к другой. ... Одна из главных задач любой институциональной структуры заключается в создании и поддержании оптимального механизма присвоения прибыли (прибавочной стоимости), возникающей в процессе кругооборота капитала». И в статье «Либеральная модель и темпы роста в долговременном аспекте» Д. Котц делает вывод, что для быстрого накопления капитала и экономического роста регулируемая структура более благоприятна, чем либеральная.

Концептуальной основой теории регуляции является положение, что рынок не формируется сам по себе, и его повседневное функционирование требует наличия законченной системы правил, гарантирующей честное заключение рыночных сделок (например «Пучок Оноре»). Даже рынок совершенной конкуренции требует специально организованных пространства, властных отношений и правовых норм [3, С. 17].

Другими словами, рынок – это такой же институт, а государство для него один из важнейших развивающих и регулирующих факторов. Только государство может оказывать коллективные услуги, в основном по созданию разветвленной инфраструктуры с учетом долгосрочных перспектив развития и защиты общественных связей, в тех случаях, когда тотальное распространение рыночных отношений может привести их разрушению.

По оценкам авторов теории регуляции наибольшей способностью реагировать на требования обострившейся международной конкуренции, на распространение новых технологий и растущую неопределенность в макроэкономике обладают страны, развивающие у себя организованные формы эффективного сочетания государственного регулирования и рыночных механизмов (Германия, Япония, Франция).

Занимая позицию невмешательства в экономические отношения, государство предоставляет возможность формировать экономическую систему иным институтам, которые исходят из собственных интересов. Исходя из этого, можно сделать вывод, что структуры, заполнившие институциональный вакуум формируемой российской рыночной экономики, вряд ли способствуют

воспроизводству целостной социально-экономической системы и учету долгосрочных перспектив всего общества.

При выборе модели развития необходимо учесть, что в конце XX в. многие государства Запады осуществили переход к постиндустриальным экономикам. За этим переходом стоит радикальная смена производственной парадигмы. Переход к постиндустриальной парадигме привел к тому, что западное общество широко эксплуатирует нематериальный фактор производства, то есть тот сектор экономики, где создаются информационные, цифровые и символические ценности. Изготовители компьютерных программ продают и экспортируют не сами продукты, а их копии. Тиражирование копий стоит гораздо дешевле, чем выпуск оригинала. В результате экспорта таких продуктов/копий западные страны/компании оставляют за собой монополию на технологии, применяемые ими при создании этих продуктов, тем самым отсутствует эквивалентный обмен, который приводит к дальнейшему углублению неравенства между странами. Происходит увеличение неравенства и внутри стран между работниками креативного сектора и работниками массового производства.

Если на ранних стадиях индустриального развития огромное значение имели территория государства, количество населения, его квалификация, наличие ресурсов, выход к морю и многие другие обстоятельства, то в настоящее время значение перечисленных факторов существенно уменьшилось. Яркий пример – это Япония, страна фактически лишенная природных ресурсов, добилась выдающихся результатов. Китай и Индия, имеют в качестве единственного ресурса рабочую силу, также добились выдающихся успехов.

Основная проблема состоит в том, что для проведения модернизации сегодня необходимы другие главные ресурсы. Это – грамотное стратегическое управление, четкость в постановке тактических задач, эффективный менеджмент со стороны политического класса и людей, отвечающих за развитие экономики, ясное позиционирование страны в системе мирового хозяйства и понимание цели, к которой необходимо стремиться, и, наконец, определение модели развития и модернизации национальной экономики. Осознание того, что России необходимы социальные инновации и правовые нормы, которые способствовали качественному скачку в экономике, где под качественным скачком рассматриваем структурную перестройку всего реального сектора и затем финансового. Для этого надо оценить состояние реального производства, определить долю конкурентоспособных предприятий, перспективы их экспорта. А основным источником финансирования процесса модернизации должна стать сверхприбыль, генерируемая в нефтегазовой отрасли.

Придержимся трактовки В.Л. Иноземцева о том, что модернизация – это мобилизационный процесс, который предпринимается в тех или иных странах для сокращения образовавшегося отставания от государств – конкурентов. При всей кажущейся схематичности трактовки, она лучше других отражает глубинную суть всех успешных модернизаций, так как всегда и везде

они начинались с экономики и в экономике, представляющей основную сферу жизнедеятельности общества [1, С. 96].

Успешными эти преобразования были тогда и только тогда, когда государство фокусировало свое внимание на проблемах развития и занимало активную позицию в мобилизации общества для воплощения, в первую очередь, инфраструктурных проектов, начиная с образования, здравоохранения и связи, а также преодоления неравномерности развития регионов в нашей стране.

И главное, государственные институты должны преодолеть основное препятствие модернизации – неустойчивость российской бизнес-среды, её непрозрачность и незащищенность прав собственности. На фоне этого необходимо преодолеть недостаточную квалификацию рабочей силы, которая должна соответствовать постиндустриальному этапу развития общества и неблагоприятную ситуацию, сложившуюся в гендерной и возрастной структуре общества.

Следовательно, речь идет о разработке комплексной стратегии развития в экономической, культурной, политической и социальной сферах, основанной на творческой переработке мировой экономической теории в контексте постиндустриального развития.

Источники и литература:

1. Модернизация России в контексте глобализации. / МЭ и МО, 2010, №2, С. 90-103 и №3, С. 105-117.
2. *Лазарев И.А., Хижа Г.С., Лазарев К.И.* Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития. – 2-е изд., перераб. и доп. – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 244 с.
3. *Дэвид Коут.* Либеральная модель и темпы роста в долговременном аспекте. / Проблемы теории и практики управления. – 2004, №4, С. 17-21.

ЛОКАЛЬНЫЕ РЫНКИ

© Савинов С.С., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** Развитие локальных рынков, как и сам процесс глобализации, необходимо исследовать в нескольких аспектах, ибо современные локальные рынки рассматриваются как результат развития мировых экономических связей и разрастания масштабов национальных рынков. Важную роль занимает развитие локальных рынков в процессе глобализации.*

***The summary:** Development of local markets, as well as the process of globalization, it is necessary to investigate several aspects, for modern local markets are considered as the result of world economic relations and growth of scale of national markets. An important role is the development of local markets in the globalization process.*

Экономическая теория все чаще ставит вопросы пространственной организации экономики, что можно наблюдать как в зарубежных, так и отечественных исследованиях. «Научной проблемой становится самоидентификация объектов и субъектов экономики с учетом рактальности (независимости от «разномасштабности» и разновременности) пространства, наличия в едином «пространстве-времени» «всемасштабных» структур, явлений и процессов, мегатрендов, развивающихся по одним законам, образующих данную целостность пространства». Позиционирование локальных рынков в экономическом пространстве затрагивает ряд вопросов, которые остро стоят перед экономикой Российской Федерации [1].

Проблема размещения производительных сил, концентрации экономических субъектов. Существующее позиционирование локальных рынков в экономическом пространстве России показывает крайне дифференцированный характер воздействия внешних факторов на экономическое поведение субъектов при реализации ими своих интересов. Данная постановка вопроса обусловлена неоднородностью социально-экономического развития территорий, масштабностью экономического пространства России.

Позиционирование. Разработка проблемы позиционирования локальных рынков в том или ином аспекте встречается в исследованиях политэкономов и маркетологов, специалистов по мировой и региональной экономике. Можно говорить о локальном рынке как объекте исследования социологов, экологов, политиков, этнографов.

В экономических исследованиях встречается достаточно широкое толкование базового понятия «рынок» [2, 3, С. 78]. Экономическая теория под рынком понимает совокупность отношений между хозяйствующими субъектами по поводу движения товаров и денег, которые основываются на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции. На рынке происходит

взаимная передача прав собственности, о чем обычный человек и не всегда задумывается, совершая сделки «автоматически».

Подход к исследованию локальных рынков. Главными категориями рынка являются спрос и предложение. В сознании широкой аудитории рынок – это оборудованная или необорудованная территория, где происходит массовая торговля. Например, биржа является специализированной площадкой по продаже стандартных товаров крупными партиями. Маркетинг рассматривает рынок, в первую очередь, как совокупность потребителей товаров и услуг. Как разновидность рынка в экономической социологии рассматривают вариант базарной экономики, которая представляет экономику небольшого города или сельского региона. Действия экономических агентов на уровне базара в значительной степени отличаются от классического конкурентного рынка. Ключевое значение на базаре приобретают поиск и защита информации.

Как видим, базовое понятие рынка является широким и многомерным. Анализ представленных в экономической литературе мнений ученых позволяет утверждать о существовании нескольких подходов к исследованию рынка: институциональном, экономическом, социальном и пространственном. Многомерность рынка задается не только предметом исследования, но, в то же время, сложностью и многомерностью социально-экономических отношений, складывающихся на рынке [4]. В исследованиях систем размещения и взаимодействий экономических субъектов на локальном уровне наиболее устойчивой является позиция, когда локальный рынок рассматривается как рыночный сегмент национальной экономики, выделяемый по товарному, функциональному и другим признакам. Следует обратить внимание, что понятие регионального рынка часто отождествляется с понятием местного рынка и в то же время дистанцируется от локального рынка. Например, согласно «Методическим рекомендациям по развитию межрегиональных связей и формированию конкурентной среды на межрегиональных товарных рынках», товарную структуру экономического пространства России можно рассматривать на следующих уровнях: федеральном, межрегиональном, региональном (местном), локальном. В указанных методических рекомендациях межрегиональный товарный рынок понимается как рынок определенного товара (группы взаимозаменяемых товаров). Географические границы межрегионального рынка охватывают территорию двух и более субъектов Российской Федерации. Региональный (местный) товарный рынок рассматривается как рынок определенного товара (группы взаимозаменяемых товаров), географические границы которого лежат в пределах территории одного субъекта Российской Федерации, охватывают два и более муниципальных образования. Локальный товарный рынок – это рынок определенного товара (группы взаимозаменяемых товаров), географические границы которого лежат в пределах территории одного муниципального образования субъекта Российской Федерации или его части [5]. Таким образом, локальный рынок согласно методическим указаниям является низшим в товарной структуре

экономического пространства Российской Федерации. В отечественной экономической литературе исследования локального рынка в контексте привязки к конкретному месту являются традиционными, например, это исследования рынка образования, недвижимости, труда. Выделяют несколько типов локальных рынков труда: рынки труда мегаполисов, крупных областных центров, малых городов и поселков, а также рынок труда в селе [6]. Анализ локального рыночного пространства как элемента регионального экономического пространства можно видеть в работах украинских экономистов, которые под локальным рынком понимают всю территорию городской агломерации или ее часть, в пределах которой локализовано предоставление и потребление услуг инфраструктуры обслуживания населения. Поскольку такие пространственные факторы, как местоположение, расстояние, доступность, оказывают существенное влияние на предоставление и потребление локальных услуг, локальные рынки следует рассматривать, прежде всего, с позиций пространственной организации участников рыночного обмена.

В зарубежной и отечественной литературе локальный рынок трактуется именно как местный рынок. Локальные рынки обслуживают локальные сообщества, располагая скромным ассортиментом товаров, консервативными технологиями и ограниченными финансовыми ресурсами. Основанием для этого служит этимология понятия «локальный»: имеется два значения, первое – местный, то есть свойственный данному месту, и второе – не выходящий за определенные пределы. По мере возрастания потребностей человека, развития его социального статуса возникает необходимость пересечения административно-территориальных границ местного рынка до уровня национальных и международных масштабов, что, в конечном счете, и приводит к образованию глобального экономического пространства. В условиях российской экономики ресурсная ограниченность локальных рынков является сдерживающим фактором реализации интересов экономических агентов. В настоящее время ресурсная ограниченность сохраняется в силу жесткого государственного регулирования отдельных сфер экономики (жилищно-коммунальный комплекс, энергетика), малых размеров самих экономических субъектов либо технологических особенностей (например, строительство и отдельные сектора индустрии строительных материалов) [7].

Локальный рынок, с нашей точки зрения, не имеет такой жесткой привязки к административно-территориальному устройству, властному субъекту. Локальный рынок имеет достаточно свободные пространственные границы, которые задаются рамками экономического исследования: национальная экономика или мировая экономика. Определение границ локального рынка всегда более размыто, поскольку локальный рынок – это место, выделенное в рамках данного исследования. Позиционируя локальный рынок, обратимся к его определению с позиций системного анализа. Согласно трактовке Л. Лопатникова, локальные системы представляются как специфические системы отдельных регионов,

то есть системы, обладающие специфическими критериями, на основе которых производится планирование и прогнозирование развития той или иной экономической системы. Локальные системы подчинены глобальной системе, «иначе, как бы хорошо ни была решена частная задача, нельзя быть уверенным в том, что она решена правильно не только с позиций данного хозяйственного звена, но и всей системы в целом». Но существует и обратная взаимосвязь: «глобальный критерий должен учитывать локальные, частные интересы». С нашей точки зрения, позиционирование локального рынка как нижнего уровня экономического пространства национальной экономики не всегда корректно, оно не является однозначным и для мирового экономического пространства [8]. Исходя из практики и теории современной экономической науки, мы характеризуем локальный рынок как определенную подсистему, имеющую «сквозное» строение, которое в своих границах интегрирует макроэкономический уровень, мезо- и микроуровни экономических отношений, что объясняет многоуровневый характер локальных рынков.

Если рассматривать мировой рынок, то в качестве локального рынка будут выступать национальные экономики нескольких соседних государств, например, стран Северной или Восточной Европы. Практическое отражение «размытости» локального рынка можно увидеть в международных маркетинговых исследованиях. Например, основная идея глобальной сегментации заключается в том, что, воспользовавшись информацией о внешних рынках, маркетолог должен найти «парные» рынки со сходными характеристиками. Например, Норвегия и Дания – совершенно разные страны, но в маркетинге существует устойчивая тенденция применять единую стратегию к этим двум рынкам [9]. Финский язык и культура отличаются от языка и культуры других скандинавских стран, однако при этом имеется и достаточно много общего для того, чтобы проводить единое маркетинговое исследование для применения стратегии концентрации. При этом национальные рынки Финляндии, Норвегии и Дании будут выступать как единый локальный рынок. Таким образом, локальный рынок территориально не всегда совпадает с существующими границами государственного устройства.

Проведенный выше анализ позволяет позиционировать локальный рынок в глобальном экономическом пространстве как структурный элемент, который не имеет четких границ с позиций административно-территориального деления, элемент, наименее институционализированный, наименее формализованный относительно национального и регионального рынков

Развитие локальных рынков, как и сам процесс глобализации, необходимо исследовать в нескольких аспектах.

Источники и литература:

1. *Нельсон Р.* Эволюционная теория экономических изменений. / Нельсон Р., Уинтер С. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 474 с.
2. Внешняя торговля Республики Марий Эл [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.maristat.mari.ru/cifra/torg/torg6.html>
3. *Гирц К.* Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге. / К. Гирц. Экономическая социология. Т. 10. – 2009. – №2. Март.
4. Методические рекомендации по развитию межрегиональных связей и формированию конкурентной среды на межрегиональных товарных рынках (утв. МАП РФ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravoteka.ru/pst/3/1479.html>.
5. *Булыга С.Н.* Концептуальный анализ локального рыночного пространства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: eprints.kharkov.ua/421/1/425Булыга.pdf.
6. Региональная экономика и управление. Коваленко Е, Зинчук Г., Кочеткова С., Маслова С., Полушкина Т., Рябова С., Якимова О. Учебное пособие. – СПб: Питер, 2008. – 288 с.
7. *Лопатников Л.И.* Экономико-математический словарь. / Словарь современной экономической науки. / Л.И. Лопатников. – М.: Издательство «АВФ», 1996. – 704 с.
8. *Матвейчук Л.И.* Международный маркетинг / Ред.: Ильин А.А. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/Meshd_ma/page0011.asp
9. *McMillan D., Chavis D.* Sense of Community: A Definition and Theory. / Journal of Community Psychology. – 1986. – N 1. – P. 6-23.

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ В ЭЛЕКТРОННОМ ОБУЧЕНИИ

© Селивановская Ю.И., 2010

*кандидат юридических наук, доцент,
заведующая кафедрой уголовного права и процесса
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы идентификации в электронном обучении на примере проблем идентификации личности при использовании банковских пластиковых карт. Решение данных вопросов автор видит во внедрении биометрических паспортов, которые позволят идентифицировать личность без участия человека.

The summary: In given article identification problems in electronic training on an example of problems of identification of the person at use of bank plastic cards are considered. The decision of these items the author sees in introduction of biometric passports which will allow to identify the person without participation of the person.

Одной из существенных проблем, возникающих при внедрении систем электронного обучения, является проблема идентификация личности студента при удаленном тестировании. Существует множество путей решения этой задачи – от использования RFID-карт до видеоконтроля процедуры тестирования с помощью специального оборудования. Однако, ни одно из этих решений не дает полной уверенности в правильности идентификации студента. Аналогичные проблемы возникают при использовании банковских пластиковых карт. В настоящее время в мире насчитывается около миллиарда банковских пластиковых карточек. Внедрение банковских карточек является важнейшей тенденцией развития технологии безналичных расчетов в банковской деятельности. Это средство расчетов предоставляет всем использующим ее лицам и организациям множество преимуществ: для клиентов – удобство, надежность, практичность, экономия времени, отсутствие необходимости иметь при себе крупные суммы наличных денег, для кредитных организаций – повышение конкурентоспособности и престижа, наличие гарантий платежа, снижение издержек на изготовление, учет и обработку бумажноденежной массы, минимальные временные затраты и экономия живого труда. Карточки как финансовый инструмент постоянно совершенствуются, растет сфера их применения, расширяется комплекс оказываемых услуг с их использованием. Это лишь неполный перечень качеств пластиковых денег, обусловивших их признание на мировом рынке.

Как и всякий высокодоходный бизнес, а в особенности в сфере денежного оборота, банковские пластиковые карточки давно стали мишенью для преступных посягательств. Владельцы пластиковых карт не уверены, что их карточками, а, следовательно, и их денежными средствами, не воспользуются преступники. Интенсивное внедрение в сферу банковских операций с участием физических лиц форм безналичных расчетов, а также рост числа совершаемых с использованием кредитных и расчетных карт преступлений обусловили установление ответственности за изготовление или сбыт поддельных кредитных или расчетных карт и иных платежных документов (ст. 187 УК РФ).

Состав преступления, предусмотренный с. 187 УК РФ, сконструирован по образу и подобию состава, содержащегося в ст. 186 УК РФ, а именно изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг. В середине 90-х годов общественная опасность подделки кредитных карт стала очевидной. Можно предположить, что законодатель, принимая Уголовный кодекс РФ, посчитал, что подделка различных средств платежа всегда остается подделкой, независимо от того, деньги это или кредитные карты. В связи с этим, многие ученые стали комментировать объективную сторону изготовления или сбыта поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов по аналогии с изготовлением, хранением, перевозкой, сбытом поддельных денег или ценных бумаг. Однако, достаточно быстро стало понятно, что такое толкование не соответствует действительности. Кроме того, с 1997 года, когда Уголовный кодекс РФ вступил в действие, ст. 187 не изменялась и не дополнялась. Все вышеуказанное вызывает серьезные затруднения у правоприменителей при привлечении виновных лиц к уголовной

ответственности за изготовление или сбыт поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов. Так, И.Е. Смирнов в своей работе отмечает: «а между тем из года в год возникает все больше сложностей с применением норм уголовного закона на практике, так как за последние 10 лет статья 187 УК РФ не менялась (в результате чего ее название и содержание устарели и не в полной мере защищают правоотношения в данной сфере)» [9, 10]. Этот же автор указывает: «Однако, к сожалению, действующие положения Уголовного кодекса РФ (ст. 187) не позволяют эффективно противостоять экономической преступности в данной сфере. Причем проблемы правоприменения вызваны несовершенством формулировок закона, неточностью использованных в нем терминов и формулировок» [11].

Самым обсуждаемым вопросом на сегодняшний день остается вопрос о том, что следует понимать под сбытом поддельных кредитных или расчетных карт. Ряд авторов предполагают, что под сбытом поддельных кредитных или расчетных карт является их использование в качестве средства платежа. Например, А.В. Наумов отмечает, что под сбытом указанных карт и других платежных документов должно бы в принципе пониматься как их отчуждение (реализация), так и использование в качестве платежного средства, т.е. для оплаты товаров и услуг [7, С. 372]. Правда указанный автор сразу же оговаривается: «Вместе с тем, следует признать правильной точку зрения, выражающуюся в том, что при оплате кредитной картой сама карта остается во владении изготовителя или приобретателя поддельной пластиковой карты и может им использоваться в дальнейшем». В.М. Лебедев, комментируя ст. 187 УК РФ, определяя понятие «сбыт поддельных кредитных карт», дает ссылку на комментарий к ст. 186 УК РФ. Следовательно, можно предположить, что под сбытом В.М. Лебедев понимает и использование кредитных карт в качестве средства платежа.

Противоположная точка зрения заключается в том, что под сбытом поддельных кредитных, расчетных карт или иных платежных документов следует понимать только лишь их отчуждение любым способом [2, С. 312, 4, С. 193]. С данной позицией следует, на наш взгляд, согласиться, но как квалифицировать действия по изготовлению поддельных кредитных карт, если отсутствует цель отчуждения? Преступники, как правило, подделывая кредитные карты, планируют ее использовать в качестве средства оплаты товаров или услуг, либо в качестве средства получения наличных денежных средств через банкоматы. Непонятно, зачем им передавать подделанные карты, если они сами могут их использовать. А так как отсутствует цель сбыта, ответственность по ст. 187 УК РФ становится невозможной.

Если лицо присваивает средства по поддельным кредитным или расчетным картам и, тем самым, причиняет вред собственнику, то эти действия должны квалифицироваться как хищение в форме мошенничества. Л.В. Быстров поясняет: «В ситуации со сбытом поддельных кредитных или расчетных карт, если подделка используется для расчетов, ее физической передачи от преступника сотруднику магазина, банка, парикмахерской и т.п.

не производится. Преступник при осуществлении расчетов поддельной картой по сути вводит работников торговой точки в заблуждение относительно своего действительного статуса как держателя карты – он предоставляет карту для осуществления расчетов, после чего карта ему возвращается. Преступник не осуществляет сбыта подделки, а осуществляет мошеннические действия, путем обмана завладевая имуществом магазина» [1, С. 49]. Правда, Н.А. Лопашенко справедливо замечает, что «в числе способов хищения законодатель специально не называет применения поддельных платежных документов, и невменение здесь ст. 187 УК РФ повлечет недооценку общественной опасности содеянного виновным» [6, С. 298]. Анализируя данную ситуацию, А.И. Рарог указывает, что преступление, предусмотренное ст. 187 УК, не охватывает хищений чужого имущества, и предлагает квалифицировать такие хищения по совокупности со ст. 187 УК [5, С. 282]. Следует не согласиться с А.И. Рарогом, так как отсутствие цели сбыта при подделке кредитных карт (что обсуждалось ранее) не позволяет привлекать к уголовной ответственности по ст. 187 УК РФ. Наиболее правильным решением данной проблемы, на наш взгляд, будет включение в ст. 159 УК РФ (мошенничество) нового квалифицирующего признака – с помощью поддельных кредитных или расчетных карт.

Анализируя состав преступления, предусмотренный ст. 187 УК РФ, возникает еще один вопрос – как квалифицировать деяние, если лицо изготовило поддельную кредитную карту, не намеревалось ее сбывать, а планировало использовать ее в качестве средства платежа, то есть, как уже было установлено, имело умысел на совершение мошенничества. Данные действия следует рассматривать как приготовление к мошенничеству, так как создаются условия для совершения преступления в будущем. Но, как известно, уголовная ответственность наступает за приготовление только к тяжкому и особо тяжкому преступлению. Так как преступления, предусмотренные ч.1 и 2 ст. 159 УК РФ, являются преступлениями небольшой и средней тяжести, соответственно, то, если лицо изготавливает поддельную карту с целью совершения мошенничества, предусмотренного ч. 1 и 2 ст. 159 УК РФ, уголовная ответственность не наступает. П. 14 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27 декабря 2007 г. № 51 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» гласит: «Изготовление лицом поддельных банковских расчетных либо кредитных карт для использования в целях совершения этим же лицом преступлений, предусмотренных частью 3 или частью 4 статьи 159 УК РФ, следует квалифицировать как приготовление к мошенничеству» [8]. В.И. Радченко указывает: «Изготовление кредитных (расчетных) карт с целью последующего использования поддельвателем для незаконного присвоения и расходования не принадлежащих ему денежных средств образует приготовление к мошенничеству, и при наличии квалифицирующих обстоятельств, предусмотренных ч. 3, 4 ст. 159 УК, влечет уголовную ответственность. При отсутствии указанной цели или при ее недоказанности деяние квалифицируется по ст. 187 УК» [3, С. 328].

С этой точкой зрения можно согласиться только в том случае, если не будет доказаны корыстная цель и будет доказана цель сбыта.

Самым правильным решением будет исключить из ст. 187 УК РФ обязательную цель сбыта. В этом случае изготовление или сбыт поддельных кредитных либо расчетных карт будет квалифицироваться по ст. 187 УК РФ, а если подделанные карты будут использоваться для хищения денежных средств, то квалификация будет осуществляться по совокупности преступлений, предусмотренных ст.ст. 187 и 159 УК РФ.

При этом основной проблемой при использовании банковских пластиковых карт остается проблема идентификации личности. Если преступник подделает банковскую карту и будет расплачиваться ею в магазине, то он должен будет предъявить документ, удостоверяющий личность, и вопрос решится. А если он будет получать наличные денежные средства с помощью банкомата? Решить проблему в этой ситуации помогут биометрические паспорта. В качестве примера можно привести опыт зарубежных государств, например, Германии, по продаже табачной продукции через автоматы. Биометрический паспорт отличается от обычного тем, что в него встроен специальный чип, который содержит двухмерную фотографию его владельца, а также его данные: фамилию, имя, отчество, дату рождения, номер паспорта. Если процедура получения наличных денежных средств по банковской пластиковой карте через банкомат будет включать в себя не только считывание данных карты, но и идентификацию личности с помощью биометрического паспорта, то это позволит сократить число преступных деяний в банковской сфере.

Источники и литература:

1. Быстров Л.В., Воронин А.С., Гамольский А.Ю. и др. Пластиковые карты. – М.: БДЦ-пресс, 2005.
2. Грачева Ю.В., Ермакова Л.Д. и др. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. / Отв. ред. А.И. Рарог. – М.: Проспект, 2005.
3. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. / Под ред. В.И. Радченко, А.С. Михлина. – М.: Питер, 2007.
4. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. / Под ред. В.Т. Томина, В.В. Сверчкова. – М.: Юрайт-Издат, 2010.
5. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. / Отв. ред. А.И. Рарог. – М.: Проспект, 2004.
6. Лопашенко Н.А. Преступления в сфере экономики: авторский комментарий к уголовному закону. / Н.А. Лопашенко. – М.: Волтерс Клувер, 2007.
7. Наумов А.В. Практика применения Уголовного кодекса Российской Федерации: комментарий судебной практики и доктринальное толкование. / А.В. Наумов. – М.: Волтерс Клувер, 2005.
8. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27 декабря 2007 г. № 51 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате». / Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации, 2008. – № 2.

9. Смирнов И.Е. Банковские карты – важнейший инструмент в системе массового обслуживания. / И.Е. Смирнов. Управление в кредитной организации. – 2007. – № 6.
10. Смирнов И.Е. Карточный бизнес в России: прогресс заметен, но проблемы остаются. / Управление в кредитной организации. – 2006. – № 5.
11. Смирнов И.Е. Свет и тени российского рынка банковских карт. / И.Е. Смирнов. Банковский ритейл. – 2008. – № 4.

СПЕЦИФИКА ПРОБЛЕМЫ ДЕКОНСТРУКЦИИ ЛИЧНОСТИ В АВСТРИЙСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ (НА ПРИМЕРЕ РОМАНА ГУСТАВА МАЙРИНКА «ГОЛЕМ»)

© Сергеев В.А., 2010

*кандидат филологических наук, доцент, заведующий кафедрой иностранных языков и зарубежной литературы переводческого факультета
Институт социальных и гуманитарных знаний*

***Аннотация:** Литературная деятельность Майринка началась сравнительно поздно. Впервые выступает он в печати в 1902 году уже вполне сложившимся 34-летним человеком. И только в 1915 году выходит в свет его первый роман (хотя и было напечатано трёхтомное собрание новелл «Волшебный рог немецкого копыеносца»).*

Следует отметить, что в течение ста лет в австрийской литературе преобладали поэзия, драма, новелла; теперь пришёл срок романа [6, С. 67]. Лишь широта этого жанра отвечала потребности осмыслить имперскую катастрофу (о ней речь немного ниже), способна была заключить в себя её анализ и синтез.

«Голем» сразу выдвинул автора в ряды значительных и популярных писателей эпохи первой мировой войны. В два года роман расходуется более, чем в 100 000 экземпляров, о нем читают лекции, его инсценируют для кинематографа. Известное лейпцигское издательство Курт Вольф выпускает даже альбом иллюстраций к «Голему» художника Гуго Штейнера. Высшее достижение Майринка не превзошли ни последующий том рассказов «Летучие мыши» (Fledermause), ни второй роман «Зелёный лик» (Das grüne Gesicht).

***The summary:** Meyrink started out as a writer when he was already on the shady side of thirty putting out his first book in 1902 at the mature age of 34 but it was not until 1915 that his first novel was published (that's excluding the three-volume collection of short stories styled as «The magic horn of the German spear man» published prior to this).*

It is noteworthy that the publishing of this novel heralded a new era of the novel in Austrian literature, a country where the genres of poetry, drama and novella had preponderated for as long as 100 years.

Only the scope of the genre in question could paint the true picture of the imperial catastrophe in that it provided minute analysis and synthesis of it. With more than 100.000 copies of the «Golem», a stupendously successful novel Meyrink authored, published over the period of two years, he was put in the same league as the most prominent and popular writers of the World War I times. Afterwards, the novel would be lectured on in the auditorium as well as being adopted for the big screen. Kurt Wolf, a renowned publishing office located in Leipzig, even went to the effort of providing illustration for the «Golem»; illustration by Hugo Shteiner.

The Golem, the author's masterpiece was not surpassed by either his one-volume compilation of short stories published afterwards «The Bat» (Fledermause) nor his second novel «The Green Face» (Das grüne Gesicht).

В «Големе» Майринк обнаружил и весь арсенал своего беллетристического таланта, и весь свой житейский опыт и знания. На фоне хорошо ему знакомой и очевидно близкой Праги он начертил причудливые узоры, в которых переплелись бредовые состояния Голема, таинственного существа, возрождающегося каждые 33 года для новой жизни, еврейские и чешские народные поверья, быт дна пражского населения, третьестепенных кабаков и тюремных камер.

После чтения книги о жизни Будды Гаутамы в беспокойном полусне рассказчика смешивается «пережитое с прочитанным и слышанным, словно стекаются струи разной окраски и ясности» [8, С. 5]. Его угасающее сознание погружает его в сон, в котором он обретает черты совсем другой личности – резчика камней Атанасиуса Перната, живущего на Петушьей улице в лабиринте старого еврейского гетто Праги.

Сразу бросается в глаза использование широко известного в литературе приёма сновидения. Почти вся ткань романа – сон героя.

Двадцатый век начинается с открытия Фрейдом сновидения и бума психоанализа [10]. Функция сна в романе типично фрейдовская – сон делает тайные желания явными, в сновидениях люди являются теми, кто они на самом деле есть. Сон – идеальный материал для психоанализа, глубокой характеристики героя произведения. Человек захотел узнать все тайны вселенной, исследуя себя самого.

Анализируя функцию сна, мы пришли к выводу, что в отличие от сложившейся практики, например в творчестве Шекспира [5, С. 128], где герои засыпают, просыпаются, с ними случаются метаморфозы, переходящие впоследствии в реальность, у Майринка рассказчик переживает отрезок совсем чужой жизни. «Мне чудится, будто я стою перед зеркалом, так похоже его лицо на мое собственное» [8, С. 287].

Дальнейший ход повествования определяется взаимодействием, взаимоотождествлением обоих данных героев: Голема и Атанасиуса Перната.

Кто же такой Голем? Спектр возможных значений слова весьма широк. Голем по-древнееврейски означает «эмбрион», «нечто несовершенное, бесформенное, непросветленное, непробужденное, не готовое или не приступившее к выполнению своей миссии» [9, С. 313]. Трактовка заглавия сопрягается с общей концепцией романа. В самом деле, человек с непробужденным сознанием – некий зародыш, эмбрион истинного человека. Слово «Голем» впервые встречается в Библии в синодальном переводе «зародыш» [9, С. 314].

Вводя элемент фантастических, необыкновенных, часто полубезумных нервных состояний, Майринк распластывает человеческую психику и, обнажая её, проникает в глубины, *недоступные наблюдению в нормальном состоянии.*

Получается, что главный герой живёт не собственной жизнью, а подчиняется полностью фантастическому странному существу в сером, у которого даже нет головы, вместо неё – «только туманный шар из сизого дыма» [9, С. 34]. На наш взгляд, подобное мироощущение является одним из ярких характерных признаков раздвоения человеческого сознания, и, следовательно, деформации, деструкции личности.

«Моя кожа, мои мускулы, мое тело внезапно вспомнили, не спрашивая мозга. Они делали движения, которых я не желал и не предполагал делать... Я знал совершенно точно: это он.

У меня было чужое безбородое лицо с выдающимися скулами и косыми глазами», [9, С. 22]. Такие ощущения испытывает герой в третьей мистической главе «I».

Роман можно толковать в духе ницшеанском или фрейдистском, т.е. как некую эстетизацию зла, как обращенный к индивиду призыв разорвать социальные путы, презреть запреты культуры и цивилизации, дать волю инстинктам. «...Я чувствовал: пальцы призрака, которые только что ещё копошились в моем мозгу, отстали от меня...

Он, как негатив, незримая форма, понял я, очертаний которой я не могу схватить, в которую я сам должен внедриться, если только я захочу осознать в собственном «я» её облик и выражение» [9, С. 23].

Однако это не так. В ткани романа Майринка эта концепция видоизменяется. Личность неслучайно стремится к слиянию с массой, к преодолению своей мучительной и искусственной изоляции.

Подобное поведение отличает и других героев романа: Ляпондера, медитирующего в тюремной камере и вещающего чужие мысли, Харусека с его ненавистью-любовью к отцу и брату, с его разумно-безумными идеями мести, Вассертрума, предающего и любящего, святую в восприятии Перната и грешную Ангелину и других. Таким образом, Майринк не ограничивается одним персонажем, а иллюстрирует свою теорию целым образным рядом.

Сложность чтения и восприятия романа «Голем» заключается в преобладании мрака, потусторонности, преобладания психических процессов над реальностью. Майринк не избегает внешних эффектов, но концентрирует внимание на внутренних процессах создания и созревания философии Пробуждения и Преображения с помощью как божественных, так и демонических сил. Это позволяет обнажить всю тайную механику процесса деструкции, т.е. разрушения естественного, природосообразного порядка вещей.

Источники и литература:

1. *Винарова Л.* Густав Майринк. Биографические сведения. В кн.: «Голем»: Роман. – СПб: Изд. «Азбука», 2000.
2. *Винарова Л.* Комментарии к роману «Голем». В кн.: «Голем»: Роман. – СПб: Изд. «Азбука», 2000.
3. *Выгодский Д.И.* Густав Майринк, «Голем». Предисловие к первому изданию романа «Голем». Государственное издательство Петербург – Москва. МСМ XXII, 1922.
4. *Грищенко Р.В.* Как Голем пришел в мир. – СПб: Терция, Кристалл, 1999. – С. 5-14.
5. *Дормидонтова О.* Развитие мотива сновидения в творчестве У. Шекспира. – Казань, 2003.
6. *Затонский Д.* Австрийская литература в XX столетии. – М.: «Художественная литература», 1985. – 444 с.
7. Kindlers neues literature lexikon | hrsg. von Walter Jens. – Studienausg. – Munchen: Kindler Bd 11 Ma-Mo. – 1996. – S. 626-628.
8. *Густав Майринк.* «Голем». – СПб: Издательство «Азбука», 2000.
9. *Стефанов Ю.* Дом у последнего фонаря. – СПб, 2000.
10. *Фрейд З.* О сновидениях. – М: Феникс, 1993.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНОВЫХ СИСТЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Смирнова Е.В., 2010

*кандидат экономических наук, доцент
Оренбургский государственный университет*

Функционирование и необходимость дальнейшего развития промышленности как базовой отрасли национальной экономики во многом зависит от того, как будет формироваться и реализовываться общая концепция рыночного управления предприятиями. Состояние современных систем управления российских предприятий характеризуется поиском подходов и инструментов повышения эффективности деятельности. Отечественные управленцы проходят путь, аналогичный пути их зарубежных коллег в исторической перспективе, но в гораздо более сжатые сроки.

Выделение функций управления и этапов процесса принятия решений – два основных понятийных подхода в описании процессов управления, дополняющих друг друга, но используемых, как правило, в разных условиях и при решении разных задач. Процесс управления – основная характеристика динамики организационных систем, а функция управления – специализированная часть регулярной организационной деятельности

информационно-управленческого характера, отличающаяся однородностью целей, действий и объектов приложения этих действий.

Функциональный подход и процессный подход не противоречат друг другу. Логичным в связи с этим представляется изложить мнение Мескона М.Х., Альберта М., Хедоури Ф.: «Управление рассматривается как процесс, потому что работа по достижению целей с помощью других – это не какое-то единовременное действие, а серия непрерывных взаимосвязанных действий. Эти действия, каждое из которых само по себе является процессом, очень важны для успеха организации. Их называют управленческими функциями. Каждая управленческая функция тоже представляет собой процесс, потому что также состоит из серии взаимосвязанных действий. Процесс управления является общей суммой всех функций» [3].

Ведущие специалисты в области управления представляют различные по составу перечни функций, но в любом из них функция «планирование» обязательно присутствует. Планирование, как одна из исходных функций управления, представлена А. Файолем: «Управлять означает предсказывать и планировать, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать» [5].

Теория планирования как наука связана с раскрытием закономерностей и принципов обоснования плановых решений. Сущность планирования раскрывается следующими положениями:

- планирование есть непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и постоянно уточняются во времени цели и задачи развития предприятия;
- планирование как элемент управления носит информационный характер;
- планирование связано с выбором из множества альтернатив одной возможной для развития предприятия в будущем;
- реализация выбранной альтернативы в будущем осуществляется на основе решений, принимаемых в настоящем, поэтому всегда существует вероятность ошибки;
- планирование является одним из важнейших организационных факторов интенсификации производства предприятия;
- исходным моментом планирования является условие, согласно которому деятельность предприятия должна быть рентабельной и др.

Главный смысл планирования состоит в повышении производительности и эффективности работы предприятия посредством:

- целевой ориентации и координации всех событий на предприятии;
- выявления рисков и снижения их уровня;
- разукрупнения и, тем самым, упрощения процессов;
- повышения гибкости, приспособляемости к изменениям [7].

Сложность и многогранность как самого понятия «планирование», так и реализации плановой деятельности, основанной на специальных знаниях

и особом творческом отношении, требуют тщательного анализа её теоретических, методологических и организационно-экономических аспектов.

Общей теоретико-методологической основой для изучения таких проблем во всей их сложности является системный подход [1]. Объективная необходимость системного подхода к исследованию планирования обусловлена:

- положением диалектического материализма о том, что все явления должны рассматриваться в их взаимосвязи и взаимообусловленности;

- характером объективных экономических законов, которые образуют единую взаимоувязанную систему. При разработке планов развития их содержание должно определяться исходя из требований объективных экономических законов;

- единством экономики, постоянно развивающимися связями между отдельными отраслями, территориальными образованиями, предприятиями и их подразделениями;

- высокой степенью сложности объектов планирования;

- повышением роли координации деятельности органов управления в целом и планирования в частности, увязки планов развития отдельных направлений деятельности, комплексного решения проблем;

- принципом единства всех планов, необходимостью согласования плановых заданий и др.

Наличие объекта (деятельность) и предмета (ресурсы) планирования позволяет сформировать систему планирования (плановую систему) на предприятии, представляющую собой упорядоченную совокупность взаимодействующих подсистем, обеспечивающих согласование, экономическое обоснование и оптимальное соотношение параметров хозяйственной деятельности промышленного предприятия.

Ещё в 1991 году профессор В.К. Фальцман отметил: «Недостаточно полное знание свойств плановых систем, возможности их адаптации к тем или иным новым условиям их функционирования во многом определило неудачи прошлых реформ» [6]. И действительно, опыт их проведения показал, что не были в достаточной степени учтены высокая инерционность и низкая мобильность плановых систем, их сопротивляемость к внешним воздействиям, способность к поглощению и торможению того или иного управленческого воздействия, консерватизм кадров управления и др.

Согласно системному подходу система планирования, как и любая организационная система должна обладать свойствами целенаправленности, целостности или полноты, а также специфическим описанием и целеориентированной структурой. Система планирования, как всякая кибернетическая система, должна быть наделена определённой гибкостью. Как источник актуальной информации для руководства предприятия она сама является предметом метапланирования в экономическом аспекте.

Как представляется, важным является выявление свойств плановой системы и определение возможности и силы их проявления под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Это связано с тем, что трансформация

элементов плановой системы и совокупность присущих ей свойств позволяют сделать вывод о наличии множественности модификаций её базовой модели и возможности выбора в конкретных условиях хозяйствования.

По направленности планирования к достижению выбранных целей в современном понимании выделяют стратегическое, тактическое и оперативное планирование. Целью стратегического планирования является адаптация предприятия к прогнозируемым изменениям внешней среды, достижение надёжной позиции на рынке, создание потенциала рентабельности на перспективу, тактического планирования – последовательная поэтапная реализация выработанной стратегии, оперативного планирования – обеспечение повседневной согласованной работы всех подразделений предприятия по достижению перспективных и текущих целей при наилучшем использовании ресурсов.

Специализация предприятия на производстве отдельных видов продукции, работ, услуг, основные рынки сбыта и потребители определяются в рамках стратегического планирования. Уточнение потребности в продукции на плановый период, формирование конкретной номенклатуры продукции, установление цен осуществляется в рамках тактического планирования.

Область вариантных решений при разработке планов предприятия различной целевой направленности требует маркетинговой ориентации в условиях рынка покупателя. В условиях неопределённости рыночной ситуации важен комплекс мероприятий по превращению потенциального потребителя товаров и услуг в реального потребителя.

К ключевым компонентам маркетинговой ориентации относятся:

- ориентация на конечного потребителя – направленность усилий на всех уровнях организации на создание ценности для потребителя, понимание и предугадывание его потребностей;

- ориентация на промежуточного клиента – готовность относиться к торговым предприятиям не просто как к посредникам, но и как к своим клиентам, т.е. стремление учитывать их специфические потребности;

- ориентация на конкурентов – усиление собственного положения за счет слабостей конкурентов «вычисление» их стратегии и быстрота реакции на их действия;

- межфункциональная координация – распространение информации о рынке внутри предприятия, функциональная интеграция при формулировании стратегии и использование «видения» и знаний различных подразделений (а не только отдела маркетинга) для оценки потребностей и проблем покупателей;

- мониторинг среды – постоянный анализ альтернативных технологий, социальных перемен и законодательных актов, которые могут представлять собой благоприятные возможности или угрозы для предприятия.

В зависимости от стадии развития маркетинга и его ориентации на внешнюю среду можно выделить три уровня использования маркетинговой концепции в управлении предприятием:

- изолированная реализация отдельных элементов маркетинга (реклама, стимулирование сбыта, ценообразование с учётом спроса и др.);
- использование отдельных комплексов взаимосвязанных методов и средств маркетинговой деятельности (разработка продукции, исходя из оценки конъюнктуры рынка, послепродажное обслуживание и т.п.);
- маркетинг как концепция рыночного управления предприятием, что предопределяет изменение философии его деятельности в целом.

Традиционный подход к маркетингу, ориентированный на краткосрочный период и достижение заданных объёмов продаж, не способен обеспечить адаптивность к изменениям внешней среды, поэтому на первый план выходит третий стратегический маркетинговый подход.

Специфика деятельности промышленных предприятий заключается в том, что их продукцией могут быть как средства производства, так и предметы потребления (причём не первой необходимости), а потребителями – как предприятия различных отраслей национальной экономики, так и семьи, отдельные физические лица, приобретающие товары для личного потребления. Границы товарных рынков промышленных предприятий не всегда можно чётко определить. Вместе с тем, практически большинство теоретических и практических исследований в сфере маркетингового управления и планирования направлено на учёт потребностей и поведение потребителей, приобретающих товары для личного потребления.

Эти различия обуславливают необходимость разработки комплексного методического обеспечения выбора оптимальных плановых решений с позиции маркетингового подхода в сфере управления предприятием на общей методологической основе.

Реализация стратегии предприятия всегда связана с определенным риском. Это касается как стратегии расширения масштабов хозяйственной деятельности, так и ее сокращения. Риск в стратегическом планировании принято называть хозяйственным, или предпринимательским [2]. В планировании стратегии предприятия очень важно знать факторы, источники, формы проявления и методы оценки хозяйственного риска, что является условием его предотвращения.

Как отмечалось ранее, планирование и реализация стратегии происходят в условиях неопределенности, порождаемой изменчивостью внешней среды предприятия. Следовательно, в момент составления плана нет ясности и уверенности в том, что выбранная стратегическая альтернатива приведет к успеху, получению ожидаемого конечного результата. Здесь всегда присутствует опасность неудачи, непредвиденных потерь.

Источником риска является неопределенность, под которой понимается отсутствие полной и достоверной информации, используемой при составлении и реализации плана. По этому признаку все плановые решения подразделяются на три группы:

- принимаемые в условиях определенности;
- принимаемые в условиях вероятностной определенности (основанные на риске);

– принимаемые в условиях полной неопределенности (ненадежные).

Планирование в условиях определенности производится при наличии полной и достоверной информации о состоянии внутренней и внешней среды, проблемных ситуациях, отражаемых в стратегическом плане, целях, ограничениях и последствиях реализации планируемых решений.

В плановой и рыночной экономике значение риска в ведении хозяйственной деятельности различно. Риск имел место и в плановой экономике, но ответственность за потери, вызванные им, большей частью ложилась на экономику народного хозяйства в целом. Плановые решения носили детерминированный характер, и, соответственно, снижалась ответственность руководителей и специалистов за качество их принятия и риск. Таким образом, в плановой экономике риск не персонифицировался.

В рыночной экономике риск является неотъемлемым атрибутом хозяйствования. Неопределенность ситуации в рыночной экономике приводит к тому, что избежать риска невозможно. Однако из этого вовсе не следует, что при планировании хозяйственной деятельности следует искать такие решения, в которых заранее известен результат. Такие решения, как правило, неэффективны. Необходимо научиться предвидеть риск, оценивать его размеры, выигрыш, связанный с ним, планировать мероприятия по его предотвращению и не переходить допустимые пределы.

Следует отметить, что в отечественной экономике методы планирования и оценки риска проработаны явно недостаточно. Отсутствуют практические рекомендации по его оценке и предотвращению при решении различных плановых задач. Первой в цепи сложных проблем оценки и планирования риска стоит проблема его идентификации. Риск представляет собой сложную экономико-управленческую категорию, при определении которой имеет место множество противоречивых характеристик. Наиболее распространенной характеристикой риска является угроза или опасность возникновения ущерба, потерь ресурсов при ведении хозяйственной деятельности.

Риск также может рассматриваться, как вероятность ошибки или успеха при выборе стратегических альтернатив, как образ действий в неопределенной обстановке, а также как один из критериев предпочтений при формировании плановых решений.

Планирование риска связано с прогнозной оценкой возможных потерь ресурсов при наступлении неблагоприятных обстоятельств и отклонений от намеченной стратегии, а также упущенной выгоды при осуществлении хозяйственных операций.

Одним из важнейших критериев оценки выбранной стратегии предприятия является приемлемость риска, заложенного в стратегии. Поэтому очень важно при формировании стратегии уметь анализировать риск.

При планировании сценария и риска необходимо иметь в виду, что риск всегда связан с проблемной ситуацией. Поэтому выявление причин возникновения проблемной ситуации является важнейшим условием принятия правильного решения с минимальным риском. Знание причин позволяет своевременно обнаружить проблему в момент ее зарождения и снизить,

тем самым, риск наступления неблагоприятных событий. В этом случае выявляются тенденции, которые ведут к зарождению проблемы. В любой момент слежения за развитием проблемной ситуации может быть скорректировано плановое решение.

Отсутствие знаний о причинах возникновения проблемной ситуации приводит к тому, что проблема может возникнуть внезапно. В этом случае времени на принятие правильного решения будет меньше, а, следовательно, риск будет наибольшим, что свидетельствует об отсутствии на предприятии механизма выявления причин возникновения проблем, составляющего основу стратегического планирования.

Предотвратить последствия неблагоприятных событий, возникающих на стадии реализации плана, можно двумя способами:

- предусмотреть в плане соответствующие решения, которые могут быть осуществлены в случае наступления неблагоприятных событий, то есть спланировать эти события;

- внести коррективы в план в случае наступления неблагоприятных событий, то есть разрешить возникшую проблемную ситуацию.

Второй способ заключается в принятии чисто организационных мер. К их числу относится использование скользящего планирования.

Скользящее планирование – технология планирования, предполагающая после прохождения определенного этапа деятельности изменять планы на будущее, «отдаляя» их границу на длину пройденного этапа. С теоретической точки зрения технология скользящего планирования является реализацией в практике планирования одного из основных понятий кибернетики – понятия «обратной связи». Она является чисто организационной мерой повышения надёжности планов. При каждом новом цикле (после получения дополнительной информации по петле «обратной связи») процедура обоснования остаётся прежней. Изменяется только объём и содержание обрабатываемой информации.

Несмотря на то, что технология скользящего планирования используется во всех странах, где применяются программные методы, до сих пор не выработано каких-либо объективных критериев для определения величины сроков корректировки планов в режиме скользящего планирования.

Главную роль в обеспечении своевременного выпуска и поставки продукции потребителям на основе рационального использования ограниченных экономических ресурсов в текущем периоде времени играет оперативное планирование производства.

Дальнейшее развитие оперативного планирования на предприятиях должно быть нацелено на решение следующих организационно-экономических задач:

- достижение согласованной работы всех звеньев производства на основе единой рыночной цели, предусматривающей равномерный выпуск и продажу готовой продукции;

- совершенствование всей системы планирования предприятия за счёт повышения надёжности календарно-плановых расчётов и снижения трудоёмкости;
- повышение гибкости и оперативности производственного планирования на основе более полного учёта требований потребителей и последующей корректировки годовых планов;
- обеспечение непрерывности в процессе производственного планирования и достижение более тесного взаимодействия стратегических, тактических и оперативных планов;
- создание на каждом предприятии системы оперативного планирования производства, соответствующей современным требованиям рынка и уровню развития конкретного предприятия.

Процесс планирования представляет собой сложный комплекс научной и практической деятельности экономистов-плановиков и менеджеров. Уровень его организации на предприятиях значительно влияет как на ход разработки плановых показателей, так и на конечные результаты производства и продажи товаров и услуг.

Для российских предприятий, как производящих продукцию на экспорт, так и целиком ориентированных на национальный рынок (который станет частью международного по общим правилам для стран-членов ВТО), важным условием является организация деятельности в соответствии с международным стандартом ISO 9001:2000, одно из положений которого: «Желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом».

Процессный подход предполагает смещение акцентов от управления отдельными структурными элементами на управление сквозными бизнес-процессами, связывающими деятельность всех структурных элементов. Каждый деловой процесс проходит через ряд подразделений, в его реализации участвуют специалисты различных отделов предприятия. Процессный подход к организации деятельности предприятия предполагает: широкое делегирование полномочий и ответственности исполнителям; сокращение уровней принятия решений; сочетание принципа целевого управления с групповой организацией труда; повышенное внимание к вопросам обеспечения качества; автоматизация технологий выполнения бизнес-процессов.

Согласно стандарту «Основные Положения и Словарь – ИСО/ОПМС 9000:2000» (п. 2.4): «Любая деятельность, или комплекс деятельности, в которой используются ресурсы для преобразования входов в выходы, может рассматриваться как процесс. Чтобы результативно функционировать, организации должны определять и управлять многочисленными взаимосвязанными и взаимодействующими процессами. Часто выход одного процесса образует непосредственно вход следующего. Систематическая идентификация, менеджмент применяемых предприятием процессов и, особенно, взаимодействие таких процессов могут считаться «процессным подходом»».

Как представляется, эффективная плановая деятельность должна быть организована таким образом, чтобы её регламентация во времени и пространстве представляла собой чётко отлаженный механизм, действие которого обеспечивало бы реализацию целей и задач предприятия.

Создание системы процессного управления подразумевает создание системы планирования показателей процессов сверху вниз и системы управленческой отчётности снизу вверх. Попытка построить систему планирования и отчетности для отдельного процесса, не связанную с общей системой планирования и отчётности предприятия, вызовет вполне определённые проблемы и неудобства для взаимодействия и взаимопонимания между владельцем процесса и высшим руководством.

Использование процессного подхода и объединение в едином комплексе всех функций управления предприятием обеспечит:

- четкую содержательную интерпретацию, на основе единой системы понятий и языка общения различных специалистов предприятия;
- прозрачность деятельности плановой службы, обеспечивающую четкое разграничение прав и полномочий её работников различного уровня и специалистов, видение их роли и места в общей системе процессов предприятия;
- синергетический эффект за счет отсутствия (или устранения) дублирования и неиспользуемых результатов деятельности;
- мониторинг процессов планирования и определение итоговых плановых показателей;
- оперативное обнаружение и видение слабых мест в деятельности плановой службы предприятия;
- изменение портфеля проектов, выстраивания их приоритетов и последовательности выполнения;
- повышение управляемости реализацией планов и возможности их быстрой корректировки;
- и, как следствие, возможность гибкой перестройки всех процессов предприятия в соответствии с реальными потребностями рынка и перспективами его развития, а также позиционированием предприятия на этом рынке.

Поэтому разработка методологических положений, способствующих решению системных вопросов использования процессного подхода в управлении и планировании на предприятии, представляет важную теоретическую и практическую задачу для исследователей.

Таким образом, плановые системы предприятий должны находиться в процессе постоянного развития. На смену одних моделей плановых систем придут новые, когда появится новое качество управления и планирования под воздействием факторов развития экономики, общества, технологий, человека, информации. Эти факторы действуют в сложной взаимосвязи, которая и рождает сначала новые подходы к планированию, а потом и новые модели плановых систем.

Источники и литература:

1. *Акимова Т.А.* Теория организации: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
2. *Ильин А.И.* Планирование на предприятии: Учеб. пособие. В 2 ч. Ч.1 Стратегическое планирование. – Мн.: ООО «Новое знание», 2000.
3. *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1995.
4. Планирование на предприятии: Практ. пособие. / [Лапыгин Ю.Н. и др.]; под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: Издательство «Омега-Л», 2007.
5. *Файоль А.* Общее и промышленное управление: Пер. с франц. – М., 1992.
6. *Фальцман В.К.* Курс лекций для студентов ЭФ МГУ. – М: Изд. МГУ, 1991.
7. *Хан Д.* Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© Стрекалова Г.Р., 2010

*кандидат технических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Аннотация: проведен анализ состояния научно-технического потенциала Республики Татарстан с использованием регрессионных уравнений. Выявлена тенденция размещения и развития научно-технического потенциала Республики Татарстан в рамках единой научно-технической политики региона.

The summary: the analysis of a condition of scientific and technical potential of Republic Tatarstan with use the regression equations is carried out. The tendency of placing and development of scientific and technical potential of Republic Tatarstan within the limits of the uniform scientific and technical policy of region is revealed.

Основным структурным элементом инновационного потенциала выступает научно-технический комплекс, который в республике Татарстан был представлен 104 организациями (по данным 2001 года), ведущими исследования и разработки по многим актуальным направлениям фундаментальной и прикладной науки [1, 6]. К 2006 году число организаций научной сферы снизилось до 81 и, несмотря на то, что в 2007 году наблюдался незначительный но рост числа организаций научной сферы до 86, к 2008 году количество их уменьшилось и составило 80 организаций. Такая динамика свидетельствует о том, что являясь в большинстве своем некоммерческими

организациями, в отсутствии государственной поддержки и устаревшей материально-технической базы, они не могут просто выжить в рыночных условиях хозяйствования. Тем не менее, Республика Татарстан всегда гордилась своими научно-исследовательскими организациями, к числу которых следует отнести и крупные институты Казанского научного центра Российской академии наук и Академии наук Татарстана, отраслевые и высшие учебные заведения, научно-техническая деятельность которых направлена на получение и дальнейшее развитие, распространение и применение знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных и гуманитарных проблем, на обеспечение функционирования науки, техники и производства как единого целого [5, С. 22-27].

Если рассматривать динамику по типам организаций (таблица 1), то можно заметить, что за период с 2004 по 2008 гг. произошли следующие изменения: число научно-исследовательских организаций в общем количестве организаций научно-исследовательского сектора в 2004 году составляла 71,6%, в 2005 году – 57,8% (снижение на 13,8%) и в последующие годы продолжала снижаться. За исследуемый период не претерпела существенных изменений лишь сфера вузовской науки, и НИИ и КБ на промышленных предприятиях, на долю которых в 2008 году приходилось 17,5% и 6,25% потенциала научно-технического комплекса. Следует также отметить рост доли проектно-конструкторских организаций от 4,5% в 2004 году до 17,5% в 2008 году, что связано общей востребованностью в проектно-строительных работах.

Таблица 1

Распределение количества организаций по типам

	2004	% к итогу	2005	% к итогу	2006	% к итогу	2007	% к итогу	2008	% к итогу
Всего	88	100	83	100	81	100	86	100	80	100
в том числе:										
научно-исследовательские организации	63	71,6	48	57,8	43	53,1	44	51,2	40	50,0
проектно-конструкторские организации	4	4,5	10	12,0	13	16,0	14	16,3	14	17,5
высшие учебные заведения	13	14,8	12	14,5	13	16,0	14	16,3	14	17,5
НИИ и КБ на промышленных предприятиях	5	5,68	7	8,4	5	6,17	5	5,8	5	6,25
прочие научные организации	3	3,4	6	7,22	7	8,64	9	10,5	7	8,75

Источник [7], расчеты автора.

Если рассмотреть размещение научных организаций по муниципальным образованиям (таблица 2), то можно отметить следующую тенденцию: распределение научно-технических организаций в регионе характеризуется неравномерностью размещения по экономическим районам. Научная и научно-производительная деятельность осуществляется лишь в 4-х из 7 укрупненных районах республики: Столичном (г. Казань, Зеленодольск), Камском (Нижнекамск, Набережные Челны), Нефтяном (Альметьевск, Бугульма) и Южном (Алексеевский район). Динамика изменения количества научных организаций свидетельствует о незначительном изменении территориальной схемы их размещения. Как следует из табл. 2, для Татарстана характерен высокий уровень концентраций научных организаций в Столичном муниципальном образовании. В данном районе сосредоточилось 90% организаций, выполнявших научные исследования и разработки. Тем не менее, показатель наукоемкости (соотношение численности работников основной научной деятельности к численности населения) в 2008 году в Республике Татарстан составил 0,65 и он, по прежнему, входил во вторую группу по данному показателю по России (II группа – среднее значение показателя наукоемкости от 0,5 до 1,0) [6].

Таблица 2

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками по муниципальным образованиям [6]

Наименование районов	Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки (чел.)				
		Всего	в том числе			
			исследователи	техники	Вспом персонал	прочие
Республика Татарстан	80	12940	6054	1117	3229	2540
в том числе по муниципальным образованиям						
Столичный (г. Казань, Атнинский, Верхнеуслонский, Высокогорский, Зеленодольский, Лаишевский, Пестречинский)	72	10855	4896	749	2856	2354
Западный (Апастовский, Буинский, Дрожжановский, Кайбицкий, Камско-Устьинский, Тетюшский)	-					

Наименование районов	Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки (чел.)				
		Всего	в том числе			
			исследователи	техники	Вспом. персонал	прочие
Северный (Арский, Балтасинский, Кукморский, Мамадышский, Рыбно-Слободской, Сабинский, Тюлячинский)	-					
Южный (Аксубаевский, Алексеевский, Алькеевский, Новошешминский, Нурлатский, Спасский, Чистопольский)	1	2	1	-	1	-
Восточный (Агрызский, Азнакаевский, Актанышский, Бавлинский, Мензелинский, Муслюмовский, Ютазинский)	-					
Камский (Елабужский, Заинский, Менделеевский, Нижнекамский, Тукаевский, г. Набережные Челны)	3	1405	686	297	315	107
Нефтяной (Альметьевский, Бугульминский, Лениногорский, Сармановский, Черемшанский)	4	678	471	71	57	79

Научно-технический потенциал – это один из основных источников дальнейшего развития страны и регионов. Вместе с тем, в процессе происходящих трансформаций в нашем обществе, сохранение и дальнейшее развитие научно-технического потенциала является одной из важнейших и первоочередных задач. Рыночные отношения существенно отразились на сфере научно-технической деятельности. Замедление темпов развития науки выразилось в сокращении численности работников, выполняющих НИОКР, в сокращении объема финансирования проводимых исследований, изменении структуры выполняемых работ, в системе планирования и организации проведения исследований и т.п. С другой стороны, народное хозяйство в настоящее время остро нуждается в серьезных структурных изменениях, техническом обновлении производственного потенциала, использовании прогрессивных технологий, т.е. факторах, позволяющих производить конкурентоспособную продукцию. Решение этих задач требует не только

существенного вклада науки, но и значительных инвестиций. Но сокращение объемов финансирования нашло свое отражение в снижении интереса организаций промышленности как к проведению НИОКР собственными силами, так и к использованию разработок, выполненных сторонними научно-техническими организациями. А это отрицательно сказывается на научно-техническом потенциале отдельных отраслей и регионов. Более того, процесс ослабления научно-технического потенциала обусловлен содержанием стратегии и тактики проводимых реформ [8].

Новые экономические отношения ориентируют предприятия и организации на разработки и нововведения, которые будут пользоваться спросом у потребителей, а потому научно-техническая политика государства призвана усилить роль и значение регионов в научно-технической деятельности, создать условия для развития инновационных процессов в регионах [9].

Каждый регион обладает специализированным научно-техническим потенциалом, а значит, имеет свои позиции и предпосылки для осуществления целенаправленной политики через увеличение числа местных программ развития, освоения и реализацию программ поддержки предпринимательства, через решение научно-технических и социальных проблем в регионе.

Оценить научно-технический потенциал можно через систему показателей, характеризующих численность специалистов, занимающихся научно-технической деятельностью, их качественный состав; объем и структуру проводимых исследований; материально-техническую базу проводимых исследований и разработок; уровень организации и управления научно-техническими работами (таблица 3) [3].

Таблица 3

Объем работ и численность работников научных организаций [4]

	2004	2005	2006	2007	2008
Объем научно-технических работ, млн. руб.	3845,1	4536,0	5498,1	7366,5	8796,7
Численность работников основной деятельности, человек	14524	14352	14227	13289	12940
из них имеют ученую степень:					
доктора наук	280	288	283	300	311
кандидата наук	1143	1136	1125	1158	1136
из общей численности работников – специалисты, выполняющие научные исследования и разработки	7740	7790	7568	7384	7171
специалисты, выполняющие научные исследования и разработки (%)	53,29	54,28	53,19	55,56	55,42

Как следует из данных таблицы 3, объем научно-технических работ, выполняемых научными организациями, растет и в среднем с 2004 года объем вырос на 4951,6 млн.руб., численность работников основной деятельности снизилась на 1584 чел., в том числе и снизилась численность специалистов, выполняющих научные исследования и разработки на 569 чел.

В целом по республике численность работников основной деятельности составила в 2008 г. 89,1% от уровня 2004 г., т.е. сократилась лишь на 10,9%. Это говорит о том, что наблюдавшийся в годы перестройки отток научных работников стабилизировался. Численность специалистов, выполняющих научно-технические работы снизилась на 7,35%, но их доля выросла в сравнении с 2004 годом на 2,13%. Если сравнивать данные по доле специалистов в общей численности работников по научно-техническому комплексу РТ, то в 1991 году она составляла 62,2%, к 1996 году наблюдалось снижение до 46,9%, к 2004 году наблюдался рост до 53,29% и далее доля стабилизировалась и находится на отметке 55,42% к 2008 году.

Если рассматривать динамику численности персонала в разрезе научных организаций (таблица 4), то можно отметить, что большинство работников, занятых в сфере научной деятельности сосредоточены в научно-исследовательских организациях (48,98% по данным 2008 года), несмотря на то, что в данном случае наблюдается и самый высокий темп оттока работников – 55,83% в 2008 году в сравнении с уровнем 2005 года.

Таблица 4

Структура занятости работников в сфере научной деятельности [6]

	Работники основной деятельности (человек)	в том числе:		
		Специалисты, выполняющие научные исследования	Вспомогательный персонал	прочие
Всего				
2005	14352	7790	3765	2797
2006	14227	7568	3884	2775
2007	13289	7384	3374	2531
2008	12940	7171	3229	2540
в том числе: научно-исследовательские организации				
2005	14352	7790	3765	2797
2006	14227	7568	3884	2775
2007	13289	7384	3374	2531
2008	6339	3498	1443	1398
проектно- конструкторские организации				
2005	2990	1515	779	696
2006	3689	1802	1101	786
2007	4006	1834	1255	917
2008	3964	1802	1243	919
ВУЗы				

2005	718	596	82	40
2006	780	600	123	57
2007	785	629	120	36
2008	794	651	99	44
НИИ и КБ на промышленных предприятиях				
2005	2420	1435	858	127
2006	1795	1145	523	127
2007	1780	1131	497	152
2008	1590	1071	412	107
прочие научные организации				
2005	66	38	7	21
2006	373	201	110	62
2007	543	272	174	97
2008	253	149	32	72

Менее заметен отток работников из проектно-конструкторских организаций: 1% в 2008 году в сравнении с 2007 годом, а в сравнении с 2005 годом наблюдался рост численности на 32,57%.

Рассматривая динамику численности персонала, занятого исследованиями и разработками по категориям (таблица 5), можно отметить, что в большей степени наблюдается отток вспомогательного персонала, который ищет более высокооплачиваемую работу, так как оплата труда вспомогательного персонала в научных организациях остается на низком уровне.

Таблица 5

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками [4]

	Работники основной деятельности всего	в том числе		
		Специалисты, выполняющие научные исследования и разработки	Вспомогательный персонал	прочие
2004	14524	7740	3980	2804
2005	14352	7790	3765	2797
в % к 2004	-1,18	+0,64	-5,4	-0,25
2006	14227	7568	3884	2775
в % к 2005	-0,87	-2,8	+3,16	-0,78
2007	13289	7384	3374	2531
в % к 2006	-6,59	-2,43	-13,13	-8,79
2008	12940	7171	3229	2540
в % к 2007	-2,62	-2,88	-4,29	+0,36

Одной из составляющих характеристик кадрового потенциала организаций является качественный состав, который можно охарактеризовать через долю докторов и кандидатов наук в численности специалистов.

Удельный вес докторов наук в численности специалистов имеет устойчивую тенденцию к росту. Если в 2004 г. доля докторов в целом по республике составляла 1,93%, то в 2008 г. – 2,4%. Удельный вес кандидатов наук увеличился с 7,87% в 2004 г. до 8,78% в 2008 г. при абсолютном снижении их численности на 0,6%.

Общий объем работ, выполняемых научно-техническими организациями, включает в себя объем научно-технических работ и прочие работы и услуги. Доля последних в целом по республике имеет тенденцию к росту.

Рассмотрим инновационную деятельность крупных и средних предприятий и организаций. Данные представлены в таблице 6 (см. ниже).

Как следует из представленных в таблице 6 данных, число предприятий и организаций, занимающихся инновационной деятельностью выросло в среднем на 15,1% в 2008 году в сравнении с 2005 годом. Однако, несмотря на то, что увеличились затраты на технологические инновации на 140%, удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг инновационно-активных предприятий снизился на 9,2%.

Таблица 6

**Основные показатели инновационной деятельности
крупных и средних предприятий и организаций [7]**

	2005	2006	2007	2008
Крупные и средние предприятия и организации				
Число организаций, занимающихся инновационной деятельностью, ед.	106	112	117	122
Удельный вес организаций, занимавшихся инновационной деятельностью, в общем числе обследованных организаций, %	12,7	12,8	14,1	14,3
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг инновационно-активных предприятий, %	32,1	27,9	23,5	22,9
Затраты на технологические инновации, млн. руб. (в фактически действовавших ценах)	9887,4	17568,4	18893,1	23731,3
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг инновационно-активных предприятий, %	3,2	4,5	3,8	4,1
Предприятия и организации добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды				
Число организаций, занимающихся инновационной деятельностью, ед.	95	101	107	107

Удельный вес организаций, занимавшихся инновационной деятельностью, в общем числе обследованных организаций, %	12,5	14,4	16,9	16,6
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг инновационно-активных предприятий, %	32,1	27,9	23,5	20,6
Затраты на технологические инновации, млн. руб. (в фактически действовавших ценах)	9687,8	17452,1	18854,8	23511,1
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг инновационно-активных предприятий, %	3,2	4,5	3,9	4,1

Постоянно развивающаяся сфера малого бизнеса охватывает все виды экономической деятельности, обеспечивая значительную долю валового регионального продукта, налоговых поступлений и содействуя занятости населения.

Таблица 7

**Динамика показателей деятельности
субъектов малого предпринимательства в РТ[7]**

Наименование показателя	2006	2007	2008
Количество экономически активных малых предприятий (всего по отраслям экономики), тыс. ед.	23,4	32,8	35,9
Среднесписочная численность работников малых предприятий, тыс.чел.	208,0	221,9	294,3
Количество индивидуальных предпринимателей, тыс.чел.	121,9	129,2	137,7
Оборот малых предприятий по всем видам экономической деятельности (в действующих ценах), млрд. руб.	185,0	235,2	394,9
Доля малого предпринимательства в ВРП, %	19,1	19,4	21,5

К наиболее распространенным видам экономической деятельности малых предприятий, как и ранее, относятся оптовая и розничная торговля (36,0% предприятий от общего числа), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (18,7%), строительство (15,5%), обрабатывающие производства (11,4%).

Доля субъектов малого предпринимательства в валовом региональном продукте увеличилась на 3,5 процентных пункта и по оценке в 2008 году составила 26,5% (с учетом средних предприятий).

Территориальное распределение субъектов малого предпринимательства очень неравномерно, что, в первую очередь, связано с неравномерным распределением населения, инфраструктуры и условий финансовой, информационной и технологической поддержки предпринимателей.

В 2008 году число субъектов малого предпринимательства, приходящихся на 10 000 человек экономически активного населения, в Республике Татарстан колеблется от 140,9 в Атнинском муниципальном районе до 627,2 субъектов в Тукаевском районе. Кроме Тукаевского муниципального района лидируют по числу субъектов малого предпринимательства на 10 000 человек населения городские округа - Казань (610,9) и Набережные Челны (602,9).

Как следует из рис. 1 (см. ниже) наименьшее число субъектов малого предпринимательства – в Кайбицком (154,5), Дрожжановском (152,7) и Атнинском (140,9) муниципальных районах.

Доля среднесписочной численности работников малых предприятий в среднесписочной численности работников в целом по Республике Татарстан в 2008 году составила 20,9% (в 2007 году – 16,1%). В среднем доля численности работников колеблется от 6,2% в Камско-Устьинском районе до 34,1% в Тукаевском муниципальном районе. Наибольшая доля среднесписочной численности работников малых предприятий отмечается в Тукаевском (34,1%), Верхнеуслонском (26,2%), Чистопольском (24,9%) муниципальных районах и городском округе Казань (28,9%).



Рис. 1. Число субъектов малого предпринимательства на 10000 человек экономически активного населения РТ

Наименьшая доля среднесписочной численности работников малых предприятий – в Дрожжановском (7,6%), Буинском (7,6%), Атнинском (6,5%) и Камско-Устьинском (6,2%) муниципальных районах.

По прогнозу к 2011 году в целом по республике доля среднесписочной численности работников малых предприятий составит 30,9%.

Рассмотрим динамику показателей, определяющей экономический рост, например, долю инновационной продукции в валовом региональном продукте (рис. 2).

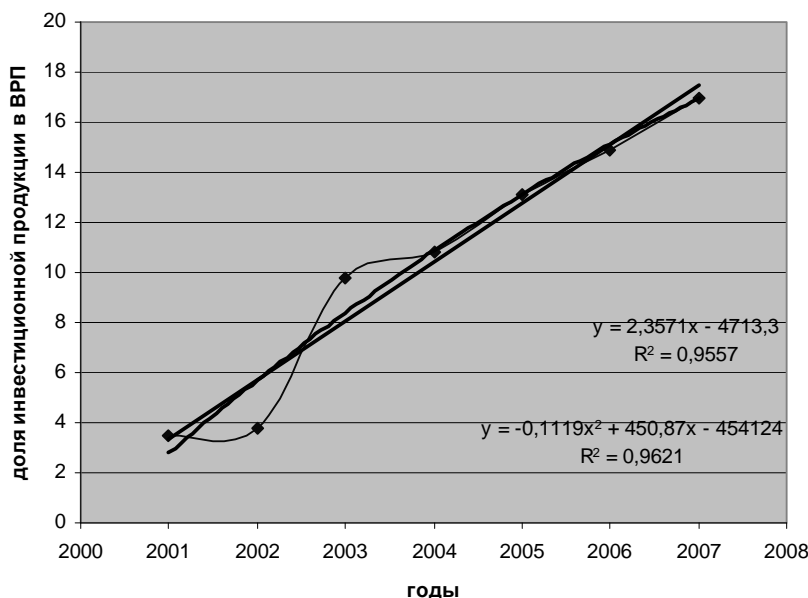


Рис. 2. Динамика величины доли инновационной продукции в ВРП

Как следует из рис. 2, между исследуемыми показателями существует тесная связь, коэффициент корреляции как линейного уравнения регрессии так и полиномиальной зависимости близок к единице ($R=0,9621$) [2].

Можно сказать, что рост величины валового регионального продукта напрямую зависит от увеличения в нем доли инновационной продукции, обеспечивающей экономический рост.

Рост доли инновационной продукции напрямую зависит от финансовых вложений в разработку новой продукции на разных стадиях ее создания, так и в большей степени на стадии ее коммерциализации. В этой связи предприятиям для коммерциализации новой продукции и запуска ее в производство требуются инвестиции. Рассмотрим, существует ли связь между долей инновационной продукции от величины инвестиций в основной капитал.

Как следует из зависимости, представленной на рис. 3 (см. ниже), доля инновационной продукции в ВРП тем выше, чем больше инвестиций в основной капитал ($R= 0,979$).

Согласно данным рис. 4 (см. ниже) связи между долей инновационной продукции в ВРП и количества специалистов, занятых в сфере НИОКР, практически не выявляется, то есть она есть, но косвенная. Следует отметить, что данные два параметра отделены между собой организационными барьерами, так как сама новинка создается в сфере научной деятельности, а ее коммерциализация - в производственной. Создание инновации, тем более радикальной, – это каждодневный труд специалистов научной сферы и не каждый день можно получить результат. Как правило, он бывает и случайным, и требует больших временных, людских и финансовых затрат.

**Зависимость доли инновационной продукции от
величины инвестиций в основной капитал**

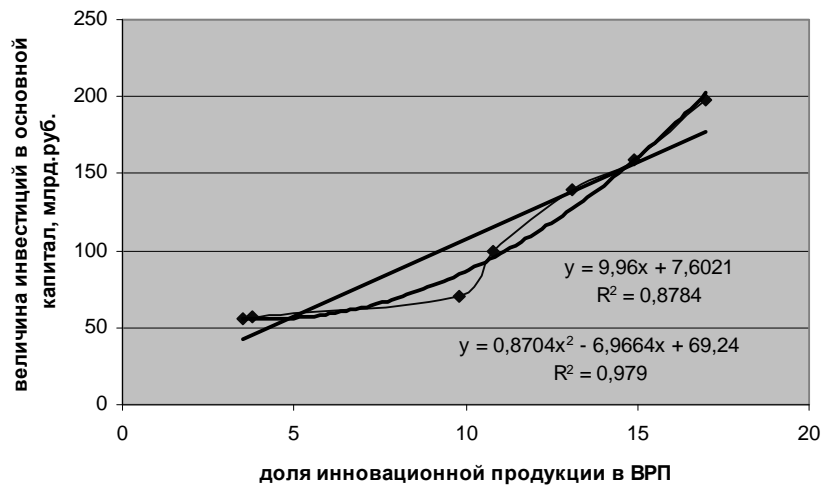


Рис. 3. Линейная и полиномиальная аппроксимация доли инновационной продукции в ВРП от инвестиций в основной капитал

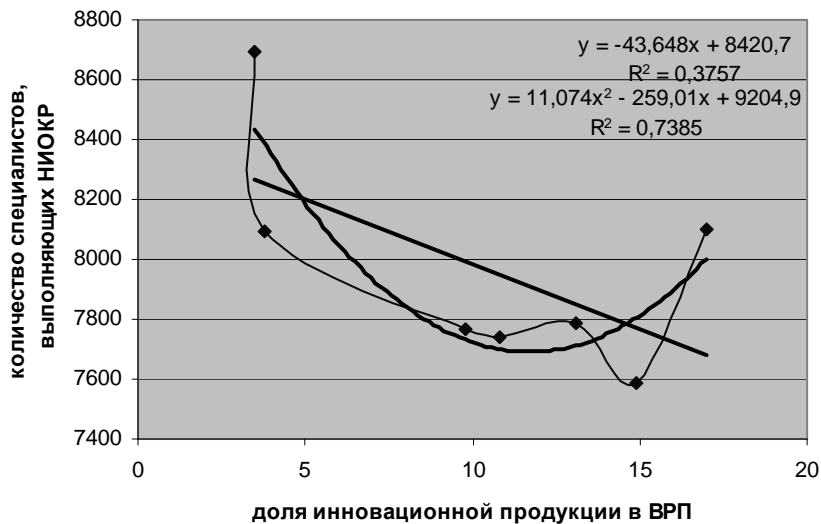


Рис.4. Зависимость доли инновационной продукции в ВРП от количества специалистов, выполняющих НИОКР

Как следует из уравнений регрессий, хотя и линейное уравнение не находит связь динамики оттока специалистов, занимающихся НИОКР, по годам, то полиномиальное уравнение свидетельствует о наличии связи, тем не менее можно сказать, что если не обратить внимание на факт оттока специалистов из сферы научной деятельности, не выяснять причины их оттока, а причины кроются в низких ставках оплаты труда, то тенденция к снижению специалистов будет сохраняться.

Проведенный анализ позволяет сделать ряд выводов. Существующая де-факто региональная инновационная инфраструктура не только не имеет своей иерархии, но и необходимой элементной базы. Отсутствуют управляющие, контролирующие и консультационные системы обеспечения связи с субъектами и объектами научно-технической деятельности. Для достижения системности необходимо признать, что совокупность научных,

исследовательских, внедренческих, инновационных, консультационных организаций и отдельных исследователей, ученых, консультантов и изобретателей, производящих исследования на территории Республики Татарстан, должна действовать в рамках единой научно-технической политики региона.

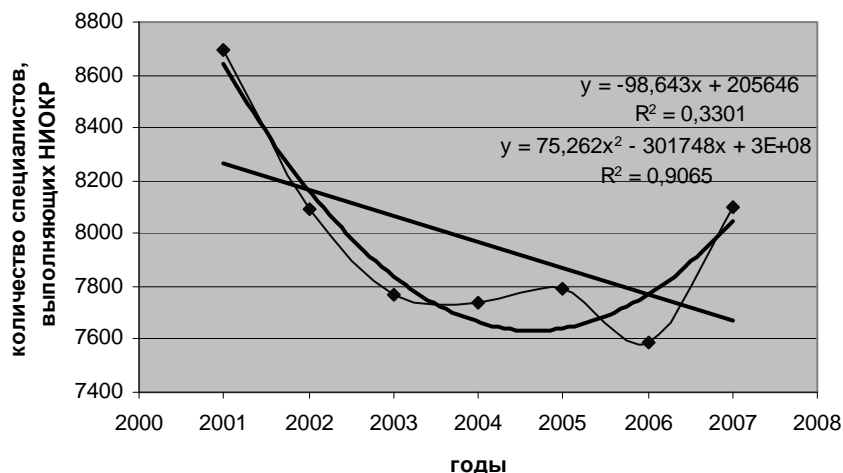


Рис.5. Динамика количества специалистов, выполняющих НИОКР

Развитие политики инновационной активности в регионе должно осуществляться по следующим направлениям:

- формирование благоприятных организационно-экономических условий для обеспечения высокого уровня научно-технического и инновационного потенциала в интересах повышения конкурентоспособности и эффективности региона;

- инициирование заказа региональных научно-технических программ;
- организация и поддержка мониторинга инновационной деятельности;
- мобилизация внутренних инновационных резервов экономического и социального развития региона.

Источники и литература:

1. Алексеев А., Абалкин Л.И. Национальная экономика. / Ред. Савченко Польш, Абрамова М. – М.: Экономистъ, 2007. – 864 с.
2. Бараз В.Р. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel: Учеб. пособие. / В.Р. Бараз. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2005. – 102 с.
3. Индикаторы инновационной деятельности. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.
4. Макаров В.Л. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями – («Научная мысль»). / В.Л. Макаров и [др.]; Под. ред. Мильнера Б.З. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 624 с.
5. Пономаренко С.А. Инновационное обеспечение регионального развития в Приволжском федеральном округе. // С.А. Пономаренко. Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – №12.
6. Регионы России. – М.: Госкомстат России, 2008.
7. Российский статистический ежегодник. – М., 2009. – 795 с.

8. *Симчера В.М.* Развитие экономики России за 100 лет: 1900-2000 гг. – М.: Наука, 2006. – 586 с.
9. *Шараев Ю.В.* Теория экономического роста. Гриф МО РФ. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В ВООРУЖЕННЫХ СИЛАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Султанов Р.Ю., 2010

соискатель

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** На основе анализа расходной части бюджета Вооруженных Сил Российской Федерации и сравнительной оценки расходов на военные нужды стран лидеров по военному потенциалу показано, что существующая сегодня в России система публичного разъяснения целей и результатов затрат на военные нужды требует совершенствования.*

***The summary:** Based on the analysis of the budget expenditures of the Armed Forces of the Russian Federation, and the comparative assessment of military spending of the leaders in military capabilities shows that the current Russian system of public explanation of the purposes and results of military spending demands perfection.*

До последнего времени армия оставалась в некоторой изоляции от происходивших в стране преобразований, что привело к явным противоречиям в отношениях с другими общественными институтами. Единственным возможным решением данной проблемы является проведение широкомасштабной военной реформы, которая включает в себя комплекс политических, экономических, правовых, военно-технических и социальных мер.

Реформирование Вооруженных Сил РФ предполагает совершенствование правовых основ финансовой деятельности в данной сфере общественных отношений, следовательно, и укрепление нормативной базы финансового контроля в армии. Реорганизация Вооруженных Сил РФ вносит существенные изменения в порядок финансирования военных программ. Вырабатываются новые подходы к финансированию всех составных элементов военного строительства в условиях ограниченного выделения Министерству обороны РФ финансовых средств, финансового стимулирования наиболее важных и приоритетных оборонных программ, реализации принципа «эффективность – стоимость – время» при создании новых видов оружия и военной техники. В настоящее время финансовый контроль является необходимым условием бесперебойного финансирования мероприятий

по военному строительству, от чего, в конечном счете, зависит успешная реализация самой военной реформы. В таблице 1 приведена расходная часть бюджета Министерства обороны Российской Федерации в 2010 г.

Таблица 1

Расходная часть бюджета Министерства обороны РФ

Разделы и статьи бюджета	Ассигнования (тыс. руб.)
<i>Национальная оборона, в том числе:</i>	620 389 903,2
Вооруженные Силы Российской Федерации, в т.ч.:	576 287 597,3
руководство и управление	7 308 255,8
международное сотрудничество	38 365,4
федеральные целевые программы (ФЦП), в т.ч.:	12 785 020,0
ФЦП «Глобальная навигационная система»	6 896 420,0
ФЦП «Развитие российских космодромов на 2006-2015 гг.»	5 888 600,0
субсидии федеральным автономным учреждениям	240 000,0
воинские формирования (органы, подразделения)	529 799 239,5
обеспечение празднования Дня Победы	765 050,3
обеспечение деятельности военных комиссариатов	250 000,0
накопительно-ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих	21 368 843,9
реализация государственных функций, связанных с обеспечением национальной обороны	3 638 394,3
обеспечение создания и эксплуатации системы паспортно-визовых документов нового поколения	94 428,1
Мобилизационная и вневойсковая подготовка	2 606 606,5
Участие в обеспечении коллективной безопасности и миротворческой деятельности	536 241,5
Прикладные научные исследования в области национальной обороны	6 049 260,0
Другие вопросы в области национальной обороны	34 910 197,9

Источник: Федеральный Закон от 02.12.2009 № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.».

Из данных, представленных в табл. 1, следует, что приоритетными направлениями финансирования национальной обороны в 2010 году явились такие разделы как статья «Другие вопросы в области национальной обороны» – 34 910 197,9 тыс. руб., накопительно-ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих – 21 368 843,9 тыс. руб., федеральные целевые программы (ФЦП) – 12 785 020,0 тыс. руб. Следовательно, приоритетными направлениями в политике государства относительно Вооруженных сил в 2010 году стали развитие научно-технической базы и социальная политика.

Военный институт как функциональная структура в жизни любого государства играет первостепенную роль, потому что затрагивает

основополагающие принципы любого государства – целостность территории, защита собственных интересов на мировой арене и поддержание благоприятного климата для развития общества. Реалии таковы, что без силового потенциала ни одному, даже самому талантливому дипломату не отстоять интересы государства. С одной стороны, мы имеем мощный и эффективный инструмент воздействия – правильное функционирование военного института, а с другой – большие риски за безопасность и жизнь общества. Именно сейчас возрастает роль грамотного управления Вооруженными силами. Как и в любом другом институте, мы имеем всего несколько рычагов воздействия – политический, социальный, духовно-культурный и экономический.

Учитывая современные реалии, совокупность исторических, политических и экономических факторов, самым эффективным способом регулирования является экономический аспект. Отметим также, что совершенствование финансового контроля напрямую связано с проблемой обеспечения национальной безопасности.

В таблице 2 приведены основные статьи подраздела «Воинские формирования» раздела «Национальная оборона» бюджета МО РФ в 2010 г.

Таблица 2

Структура статьи «Воинские формирования»

Основные статьи подраздела	Ассигнования (тыс. руб.)
<i>Воинские формирования (органы, подразделения), в том числе:</i>	529 799 239,5
<i>Военный персонал, в том числе:</i>	249 227 142,9
денежное довольствие военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов	216 227 142,9
дополнительное денежное стимулирование военнослужащих МО РФ и сотрудников МВД	33 000 000,0
<i>Функционирование Вооруженных Сил РФ, органов в сфере национальной безопасности и правоохранительной деятельности, войск и иных воинских формирований</i>	209994549,4
<i>Оплата и хранение специального топлива и горюче-смазочных материалов</i>	49 208 703,3
<i>Накопительно-ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих</i>	21 368 843,9

Источник: Федеральный Закон от 02.12.2009 № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.».

Совокупные затраты России на военные нужды состоят из разработок и поставок вооружения и военной техники кооперацией военно-промышленного комплекса в рамках государственного оборонного заказа в 2010 г., которые потребуют около 1,2 трлн. руб.;

На все вопросы боевой подготовки и содержания российских Вооруженных Сил, включая денежное довольствие военнослужащим

и гражданским, их бытовое обслуживание и т.д., предполагается израсходовать как минимум около 800 млрд. руб.

Согласно указанным выше данным, общая сумма расходов на военные нужды составит примерно два трлн. руб. Это почти пятая часть всех расходов Правительства России за 2010 год.

Сравним затраты России на нужды обороны с военными расходами других государств (таблица 3).

Таблица 3

**Сравнительная оценка расходов на военные нужды
(по данным 2008 г.)**

Страны	Военные расходы (млрд. долл.)	ВВП (трлн. долл.)	Доля в % к ВВП
США	607	14,2	4,3
Китай	85	4,3	2,0
Франция	66	2,8	2,4
Великобритания	65	2,6	2,5
Россия	59	1,6	3,7
Германия	47	3,6	1,3
Япония	46	4,9	0,9
Италия	41	2,3	1,8
Саудовская Аравия	38	0,5	7,6
Индия	30	1,2	2,5

Примечание: военные расходы всех стран мира – 1 464 млрд. долл.; общемировой ВВП – 60,6 трлн. долл.

Источники: The World Bank: World Development Indicators, 7 October 2009. Gross Domestic Product 2008; SIPRI, Yearbook 2009.

Как следует из таблицы 3, Россия на современном этапе занимает пятую строчку в рейтинге мировых военных расходов, однако показатели ВВП и доля к ВВП несколько ниже, чем у менее «рейтинговых» стран, что говорит о том, Российской экономике военные расходы даются труднее, чем странам Западной Европы и Японии.

На протяжении всей новейшей истории России главная тенденция в армии – это сокращение. Армия уменьшается быстрее, чем какая-либо другая госструктура (по планам с 5 миллионов до 1 миллиона человек к 2012 году). Разумеется, столь активные меры объясняются вполне грамотно и обоснованно, и с аргументами реформистов можно согласиться. С развитием техники и, в частности, электроники, политического курса и потепления климата в мировом сообществе, бывшие модели изжили себя. В последнее десятилетие с повышением эффективности боевых единиц за счет модернизаций, смены ценностных ориентиров меняется понимание боевых единиц. Солдат должен обладать большим багажом знаний и умений, он – более грамотный и всесторонне развитый, по крайней мере, к этому мы идем. Да, общество оценит позицию государства по улучшению условий службы и сокращению

примитивных функций в армии, можно сказать, это гуманный курс. Этим аргументам можно поверить, если только не вспомнить масштаб сокращений военнослужащих (до 2012 года вместо нынешних 355 тысяч командирских должностей останутся 150 тысяч). То есть 15% от общей численности армии и флота. Сокращению подлежат 205 тысяч должностей, из них 40 тысяч сегодня вакантны, таким образом, под сокращение пойдут 165 тысяч офицеров, один офицер на пятнадцать солдат (в разное время попадут разные категории командиров). Некоторый запас времени даст плановый вывод из офицерского корпуса так называемых «двухгодичников». Сегодня их на службу уже не призывают, но порядка 7,5 тысячи должностей все еще занимают «гражданские» лейтенанты. Провести сокращение относительно безболезненно помогут 26,7 тысячи офицеров, которые уже достигли предельного возраста службы. В Минобороны подсчитали, что в будущем году настанет время отправлять на пенсию еще 9,1 тысячи офицеров.

На сегодня в Сухопутных войсках насчитывается 1890 воинских частей. После того как армия перейдет на новый облик, там останется 172 части и соединений. Примерно такая же участь ожидает другие виды Вооруженных сил. В Военно-воздушных силах из 340 частей останется 180. Военно-морской флот сократится почти вдвое – с 240 до 123 частей. Ракетные войска стратегического назначения сократят с 12 до 8 частей.

Военно-космические и воздушно-десантные части становятся еще меньше – с 7 до 6 и с 6 до 5 воинских частей, соответственно. Многие офицерские должности переведут в разряд гражданских. Но, по нынешнему законодательству, сокращаемого офицера должны обеспечить жильем и выплатить выходное пособие в размере 5 окладов. А после этого его зачислят на его прежнюю должность в качестве гражданского специалиста, и платить зарплату ему будет Минобороны. Плюс к этому, зарплаты в армии ниже средних, следовательно, вскоре надо будет ее поднимать. Кроме того, гражданского специалиста не поднимешь ночью по тревоге, не отправишь неожиданно в длительную командировку, да и командировки и переработки придется оплачивать по принятым тарифам и т.д. Все перечисленное увеличивает расходы Минобороны в разы. Кроме этого Минобороны должно заняться переподготовкой уволенных офицеров на специальности, востребованные в мирное время. Но, несмотря на то, что первое массовое сокращение прошло еще в начале 90-х годов, специалистов по переподготовке нет. Таким образом, требуются огромные материальные затраты и время на организацию процесса реформирования в Вооруженных силах.

В России общие затраты на решение задач военного характера складываются из ассигнований, предусмотренных в законе о федеральном бюджете для Министерства обороны, а также для одиннадцати других министерств, служб и агентств, выделяющих средства Министерству обороны (см. таблицы 4 и 5 ниже).

Таблица 4

Бюджет Министерства обороны РФ на 2010 год

Разделы бюджета	Ассигнования (тыс. руб.)
Министерство обороны РФ, в <i>том числе</i> :	899 975 411,2
общегосударственные вопросы	5 185,4
национальная оборона	620 389 903,2
жилищно-коммунальное хозяйство	58 821 680,0
образование	44 511 022,2
культура, кинематография, средства массовой информации	3 567 294,5
здравоохранение, физическая культура и спорт	33 415 925,7
социальная политика	137 245 832,7
межбюджетные трансферты	2 018 567,5

Источник: Федеральный Закон от 02.12.2009 № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.».

Таблица 5

Средства, выделяемые для МО РФ через бюджеты других федеральных министерств, служб, агентств в 2010 г.

Федеральные министерства, службы, агентства	Ассигнования (тыс. руб.)
Министерство промышленности и торговли	29 773 305,2
Министерство финансов	19 681 947,9
Министерство экономического развития	24 500,0
Федеральная аэронавигационная служба	663 850,0
Федеральная служба по оборонному заказу	331 716,8
Федеральное агентство по поставкам вооружения, военной, специальной техники и материальных средств	1 032 708,3
Федеральное космическое агентство	628 342,5
Федеральное агентство специального строительства	2 030 715,0
Сибирское отделение Российской академии наук	38 050,0
Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству	334 027,5
Государственная корпорация по атомной энергии «РОСАТОМ»	3 422 375,0
Итого в бюджет МО РФ (раздел «Национальная оборона»)	57 961 538,2

Источник: Федеральный Закон от 02.12.2009 № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.».

Из таблиц 4 и 5 следует, что собственно Министерству обороны на 2010 г. предусмотрено выделить практически 900 млрд. руб., а через другие министерства и ведомства еще почти 58 млрд. Итого, Министерство обороны должно получить около 958 млрд. руб.

Иногда такую обобщенную цифру прямых ассигнований военному ведомству используют в сравнительных оценках как с другими получателями бюджетных денег внутри страны, так и с военными расходами других стран.

Между тем, военные расходы России указанной суммой далеко не исчерпываются. Правильнее было бы учитывать также цифры государственного оборонного заказа, в котором, наряду с Минобороны, участниками являются и другие министерства, ведомства, научные организации и промышленные предприятия.

Армия любой страны мира имеет свои проблемы и «болевые точки». Проблемы армии в России имеют в большей степени экономический характер. В других странах ситуация иная. За примером обратимся к недавнему оппоненту по «холодной войне», а ныне партнеру и «союзнику» – армии США. С момента потепления русско-американских отношений политическая карта мира и расстановка сил претерпели значительные изменения. Старые боевые альянсы во многом прекратили свое существование – стран Варшавского договора больше не осталось, ныне они поголовно либо в НАТО уже состоят, либо туда стремятся. Ослабление позиции России на мировой арене развязало руки Соединенным штатам и как результат – в настоящее время американскими силами проводятся самые затратные и масштабные боевые операции за всю историю армии США. И вроде бы все хорошо, оборонная промышленность работает в полную силу, но назрела проблема недальновидного и малоэффективного управления воинскими ресурсами при обилии боевых действий (Ирак, Афганистан), в которых армия США понесла большие людские потери, и как итог – служба в армии перестала быть престижной, востребованной.

Бюджет Министерства обороны США на 2009 финансовый год составляет 513,44 млрд. долл. В таблице 6 приведены статьи расхода по отраслям.

Таблица 6

Структура расходов бюджета США на 2009 год

Статья расходов	Ассигнования млрд. долл.	в % к итогу
На личный состав	125,247	24,39
На повседневную деятельность	179,788	35,02
На закупку вооружения, военной техники и материальных средств	102,216	19,91
На научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы	79,616	15,51
На строительство военных объектов	21,197	4,13
На обеспечение жильем	3,203	0,62
Резервные фонды	2,173	0,42
Итого:	513,44	100,0

Источник: Ярынич В.Е. «О российском военном бюджете. / Электронный научный журнал «Россия и Америка в XXI веке. – №2 2010г.

Кроме того, на проведение военных операций в Ираке и Афганистане было первоначально выделено 65,9 млрд. долл., а в апреле 2009 г. – запрошены дополнительно 79,2 млрд. долл.

Из данных представленных в табл. 6 видно, что военные расходы армии США на порядок выше расходов как России, так и любой другой страны мира. Как показывает практика, экономические показатели в военном деле играют хоть и значительную роль, но не решающую.

Способность военного потенциала России играть в новой системе мира какую-либо существенную роль имеет ряд ограничений. С одной стороны, российские Вооруженные Силы не будут, конечно, в состоянии обеспечить нашей стране роль «независимого активного игрока», способного в одиночку принуждать государства-нарушителей соблюдать установленный мировой порядок. С другой стороны, пока у России сохраняются ядерные силы, этот аргумент будет оставаться вполне достаточным, чтобы гарантировать стране независимость как внутренней, так и внешней политики. Другое дело, как долго будет целесообразным опираться лишь на этот аргумент. В перспективе необходим переход к новым средствам и способам вооруженной борьбы.

Возможность интеграции военного потенциала России в состав общемирового силового сдерживающего органа, например, в видоизмененную каким-либо образом структуру НАТО также стоит учитывать. При таком варианте, кроме наличия политической воли и соответствующих экономических условий, потребуется существенная модернизация российских вооруженных сил. Это будет касаться всех аспектов военной сферы: наличия современной военной техники, внедрения новых методов боевой подготовки, улучшения бытовых условий персонала и, конечно же, приведения бюджетной политики в области военных расходов к общему стандарту.

Существующая сегодня в России система публичного разъяснения целей и результатов затрат на военные нужды требует совершенствования. Это целесообразно делать не только из-за гипотетически возможного вхождения в НАТО или другую подобную структуру, но и, что более важно и близко, для решения насущных внутренних задач по подъему экономики России и улучшению жизни ее народа.

Источники и литература:

1. Федеральный Закон от 02.12.2009 № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.» – <http://www.minfin.ru/ru/>
2. *Иванов В.* Черная касса руководителей Пентагона (Законы США обеспечивают секретность расходов по закрытым военным программам). / Независимое военное обозрение. 10.02.2009.
3. Оборонный заказ на 2010 г. превышает 1 трлн. руб. // Новые новости. 20.08.2009 – http://infox.ru/authority/defence/2009/08/20/Oboronnyuy_zakaz_na_.phtml
4. *Ярынич В.Е.* «О российском военном бюджете». // Электронный научный журнал «Россия и Америка в XXI веке. – №2. – 2010. – <http://www.rusus.ru/?act=read&id=192>

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЙ «ИСТОЧНИК» И «ФОРМА» ПРАВА

© Ткачева Э.Н., 2010

*аспирант кафедры теории и истории государства и права,
истории политических и правовых учений
Институт социальных и гуманитарных знаний*

***Аннотация:** Несмотря на то, что до настоящего момента, опираясь на значительный исторический опыт, существование огромных возможностей для выработки единого подхода и понимания ряда ключевых правовых понятий, единого мнения по вопросу содержания таких дефиниций как «права» и «источники права» не существует. В настоящей работе автором рассмотрены основные из существующих позиций в теории права о содержании понятия «источник права».*

***The summary:** In spite of the significant historical experience and the possibility to work out the common approach to the number of essential notions of law conceptions there is no shared vision of the essence of such notions as «law» «source of law». This publication contains the main views in the theory of law observed by the author that concern the «source of law» essence.*

По справедливому замечанию Д.В. Жуковой-Василевской, понятие «источник права» является одним из самых дискуссионных в юридической науке [1, С. 8]. По мнению С.Ф. Кечекьяна, понятие «источник права» принадлежит к числу наиболее неясных в теории права [2, С. 3], с чем действительно нельзя не согласиться, так как до настоящего времени теорией государства и права, ни другой правовой наукой не сформулировано единое понятие источника права.

На различных исторических этапах развития правовой мысли, были предприняты попытки дачи определения источника права.

Принято считать, что само по себе понятие «источник права» было упомянуто в трудах римского историка Тита Ливия, назвавшего Законы XII таблиц источником всего права.

Дальнейшее упоминание об источниках права прослеживается в идеях мыслителей Древнего мира.

Так, по убеждению Цицерона, источник права – не что иное, как справедливость, которая заложена в природе человека: «Вы можете быть уверены, что ни в одном виде рассуждений нельзя лучше выявить, что именно природа дала человеку, сколь велика сила наилучших качеств человеческого ума, какова задача, для выполнения и завершения которой мы родились и появились на свет, какова связь между людьми и каково естественное объединение между ними. Когда все это будет разъяснено, станет возможным найти источник законов и права. Ведь мы должны разъяснить природу права, а ее следует искать в природе человека» [3, С. 102-103].

Под источником права, начиная с Древнего мира и достаточно долгое время, понимались первоначала, корни, истоки самого права. Такое понимание

источников права весьма характерно для философских, нежели для сугубо правовых доктрин. Попытки раскрытия содержания понятия «источник права», по замечанию Д.В. Жуковой-Василевской, «характерны для философско-правовых доктрин, стремящихся постичь сущность права, его основные качества, объяснить социальную роль права и его значение для социализации человека и гуманизации общества». Такой подход расширяет исследовательские возможности, позволяет взглянуть на проблему с учетом научных достижений многих областей знаний. Такая трактовка отличается не только более высокой степенью абстрактности философского понятия источников права, но и выходом за границы юридической проблематики, привлечением для изучения права понятий и категорий социологии, психологии, «политэкономии, культурологи и других наук» [1, С. 9].

Более подробно и основательно вопрос о содержании понятия «источник право» прослеживается с XIX-XX вв.

Продолжая вкладывать в понятие «источник права» более философский смысл и понимая под источником скорее первоначала права, рассматривая сущность и назначение права, многие авторы в качестве источника права видели причины, его порождающие.

Любопытным в части мнения автора о сложившейся весьма острой проблеме в выработке общего универсального понятия «источник права», может показаться следующее мнение Л.И. Петражицкого: «Если бы зоологи стали называть собак и кошек и т.д. «источниками животных» и спорить по поводу того, что такое источники животных, в каком отношении они находятся к животным, представляют ли они формы создания животных или основания их существования, или признаки их животной природы и т.д., то это представляло бы явления мысли, совершенно однородные с теми, которые имеются в теперешнем правоведении в области о так называемых источниках права». Придя к неутешительному выводу о том, что все существующие взгляды по вопросу сущности понятия «источник права» «не выдерживают научной критики и даже представляют странное и ненормальное с элементарно-логической точки зрения явление», Л.И. Петражицким был сделан весьма справедливый вывод о том, что «источники права: обычное право, законное право – не что иное, как само право» [4, С. 513].

Согласно популярной на определенном этапе развития марксистской концепции, построенной на учении о базисе и надстройке, право возникало, прежде всего, из экономических отношений по поводу частной собственности, обслуживало эти отношения, являлось необходимой формой выражения. Тем не менее, несмотря на активную критику марксистской концепции, в ней существовало весьма здоровое утверждение о том, что в советском государстве действующее законодательство отождествлялось с правом [5, С. 15-28], что впоследствии было названо «узконормативным» подходом к праву.

На современном этапе развития теории права существуют различные мнения по поводу содержания понятия «источник права».

М.С. Студеникина отмечает, что термином «источник права» «условно обозначаются формы, с помощью которых государственная воля становится юридической нормой» [6, С. 32].

Ф.В. Тарановский вкладывает в понятие «источник права» три значения: как источник познания права, как источник права, в смысле фактора, обуславливающего возникновение права и как закрепление права в формальном смысле [4, С. 168].

Представление о более узком понимании термина «источник права» наблюдается в работах А.Б. Венгерова, который понимает под источником права не что иное, как объективированное закрепление и проявление содержания права в определенных актах государственных органов, решениях судов, в договорах, обычаях и других источниках [7, С. 402].

Отмечая весьма спорный аспект того, что «сущность права имеет философскую природу» и «ее нельзя познать, не раскрыв философский источник права, находящийся в природе человеческой личности», А.В. Малехин утверждает, что «истинным источником права является личность» [8, С. 47].

Анализируя различные мнения авторов по вопросу о содержании понятия «источник права» и формулировке его понятия, для начала необходимо обратиться к смыслу понятия «источник» вообще.

В русском языке под источником чего-либо принято считать «дающее начало чему либо» [9, С. 225-256], «вообще всякое начало или основание, корень и причина, исходная точка, запас или сила, из которой что-то истекает и рождается, происходит» [10, С. 59].

Безусловно, современный этап развития юриспруденции в Российской Федерации характеризуется «тенденцией многоступенчатой группировки точек зрения на право, исходя из его содержания и назначения» [11, С. 21].

В попытке нахождения «универсального определения «источника права», в первую очередь, необходимо обратиться к признакам права. Выработанные к настоящему моменту основные признаки, характеризующие сущность права, не столь дискуссионные, как определение «источник права».

Автор «классической школы теории права» А.В. Малько оговаривается: «право-явление сложное, многогранное, имеющее богатое понятийное выражение» [12, С. 42].

Но, несмотря на разнообразность подходов к восприятию права, существуют общепризнанные признаки права:

- 1) волевой характер;
- 2) общеобязательность;
- 3) нормативность;
- 4) связь с государством;
- 5) системность;
- 6) формальная определенность.

Беря во внимание указанные выше признаки права, в отношении существования которых не ведется столь бурных дискуссий, и которые являются более устойчивыми в теории права, можно сделать выводы о сомнительности некоторых позиций авторов, касающихся определения

понятия «источники права», рассматривающих его в так называемом широком смысле.

Опираясь на признаки права, особенно на такие, как общеобязательность и нормативность, можно прийти к выводу, что единственно верным подходом к рассмотрению «источник права» выступает формально-юридический» подход.

По замечанию Марченко М.Н., он «является в настоящее время, пожалуй, наиболее распространенным и наиболее часто употребляемым» [13, С. 51]. Однако, формально-юридический подход к пониманию источника права рассматривается автором лишь в качестве «одного из». Им оговаривается и признается существование «первичных» и «вторичных» источников права. «Отмечая системный, упорядоченный характер источника права в рамках отдельных правовых систем и семей, необходимо вместе с тем иметь в виду и их в определенной степени «субординационный» «иерархический» характер» [13, С. 53]. Здесь необходимо оговориться, что автор подразумевает отличительные черты англо-саксонской правовой семьи в части источников права и признания судебного прецедента в качестве источника права от романо-германской, где судебный прецедент не рассматривается в качестве источника права. Продолжая размышлять о существовании «первичных» и «вторичных» источников права, М.Н. Марченко отмечает, что «субординационный иерархический характер», присущий для источников права, «проявляется не только в фактически существующем подразделении источников права на первичные (материальные, социальные и иные) и вторичные (формально-юридические источники), где первые обуславливают само существование и содержание вторых, но он выступает и в других формах и проявлениях [13, С. 54].

Такими авторами как М.В. Баглай и Б.Н. Габричидзе теоретически признавая существование «источников права в материальном смысле» и «источников права в формальном смысле», тем не менее уточняется, что «когда об источниках права говорят как о форме правовых актов, то обычно используют понятие «источник права в юридическом смысле». Таким путем это понятие отграничивается от понятия «источник права в материальном смысле», под которым понимаются материальные источники формирования права, т.е. условия жизни людей и общества». Авторы также оговаривают то, что «категория источника права в материальном смысле была введена в юридическую науку марксистским историческим материализмом для того, чтобы подчеркнуть «неидеалистическую» природу права..... и никакого полезного, прикладного значения для права она не представляет» [14, С. 27].

По мнению О.А. Иванюка, «для упорядочения процесса использования категорий теории права целесообразно в каждом конкретном исследовании, оперирующем термином «источник права», определить, в каком значении используется данный термин – в материальном или в формально-юридическом». Подобный подход, по мнению автора, «поможет осуществлять процесс познания и оформление его результатов методологически грамотно, не допуская подмены понятий, неоправданного расширения или сужения их объемов, обеспечивать высокий уровень верификации выводов. От смысла,

вкладываемого в понятие «источник права», во многом зависит направленность и восприятие научного труда в целом». Автор видит «изучение комплекса явлений, находящихся вне правового поля, но обладающих потенциальной возможностью воплотить принцип нормативности, в виде правовых норм» – «материальные источники права», а «формально-юридические источники права» - «объективно существующие нормативные установления» [15, С. 72].

Подобное условное деление источников на «материальные» и «формально-юридические», в зависимости от вкладываемого в понятие того либо иного смысла при употреблении термина «источник права», породит еще больший дисбаланс в правовых взглядах на сущность и содержание понятия «источник права».

Таким образом, в решении проблемы содержания понятия «источник права» необходим единый подход.

В поддержку доводов о необходимости определения и признания однородного определения понятия «источник права» либо единого подхода к рассмотрению его содержания Л.Я. Яковлева отмечает «что источники права не могут рассматриваться в материальном, формальном и идеальных смыслах, а должны представлять собою единое понятие, соответствующее сущности права. В связи с этим подразделение единого понятия «источник права» на понятия в различных смыслах не имеет под собою достаточных научных оснований» [16, С. 12].

Безусловно, единое мнение о содержании понятия «источник права» крайне необходимо современной теории права. На роль универсального определения весьма справедливо напрашивается понимание сущности и содержания понятия «источник права» с «формально-юридического подхода», т.е. признание содержанием понятия «источник права» исключительно нормы, имеющих определенную юридическую силу.

С точки зрения такого подхода к определению сущности источника права, является возможным объяснение определенных источников права, характерных для разных этапов развития государств, и в различных правовых семьях, в частности, объяснение существования судебного прецедента исключительно в англо-саксонской правовой семье.

Для факторов, оказывающих существенное влияние на формирование права, находящихся за пределами права, целесообразно использовать иные понятия, нежели «источник права».

Сближение и работа определенных юридических формул в теории права и правовой действительности на современном этапе развития Российской Федерации возможны лишь в случае того, когда то или иное юридическое понятие либо юридический термин обладает четким определением сущности и содержания.

Источники и литература:

1. Жукова-Василевская Д.В. «Эволюция взглядов на сущность и назначение источников права». // История государства и права. – 2007, № 17.
2. Кечекьян С.Ф. О понятии источника права. // Ученые записки МГУ. – Вып. 116, Кн.2. М., 1946.
3. Цицерон. Диалоги. О государстве. О законах. – М., 1994. – С. 102-103.
4. Петражицкий Л.И. Теория права и государства в связи с теорией нравственности. – Т. 2. – СПб, 1907.
5. Правовая система социализма. Понятие, структура. Социальные связи. Кн. 1. / Под ред. А.М. Васильева. – М., 1986.
6. Студеникина М.С. Некоторые аспекты проблемы источников права в Российской Федерации. // Проблемы законотворчества в Российской Федерации. – Труды ИЗиСП. – 1993. Вып.53.
7. Венгеров А.М. Теория государства и права. – М., 1998.
8. Малехин А.В. Теория государства и права. Учебник. – М., 2007.
9. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. – М., 1998.
10. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. – М., 2000. Т.2: И-О.
11. Общая теория права: Курс лекций / Под ред. В.К. Бабаева. – Н. Новгород, 1993.
12. Малько А.В. Теория государства и права. – Саратов, 2002.
13. Марченко М.Н. Источники права: Учебное пособие. – М., 2005.
14. Баглай М.В., Габричидзе Б.Н. Конституционное право Российской Федерации. – М., 1996.
15. Иванюк О.А. Источники права. Проблемы определения. // Журнал Российского права. – 2007. – № 9.
16. Яковлева Л.В. Источники российского уголовно-процессуального права: Автореф. дис. ... канд. наук. – СПб, 1999. – С. 12.

ВЛИЯНИЕ МАСОНСТВА НА РЕВОЛЮЦИЮ 1917 ГОДА

© Трофимова А.А., 2010

аспирантка

Институт социальных и гуманитарных знаний

Аннотация: Решающую роль масонов в организации дворцового переворота никто так и не берется опровергать. Ее просто замалчивают. Существуют данные, свидетельствующие о том, что Февральская революция 1917 года была следствием заговора российских и не без участия зарубежных масонов. В результате чего масонские организации ликвидировали самодержавие, заняв свое почетное место в правительстве.

The summary: Nobody denies that the main role in organisation of palace coup was played by masons. But nobody talks about that. It's known, that the February revolution was a consequence of plot the russian and foreign masons. And after that Masonic organisation liquidated autocracy and occupied the pride of place in the government.

Революция 1917 года в России началась в феврале с народных волнений в Петрограде и через несколько дней привела к крушению монархии. А в конце года – в октябре – к власти пришли большевики. Эти два этапа революции во многом очень разнятся. О роли масонства в них имеются достаточно достоверные сведения, относящиеся лишь к первому этапу переворота. О «масонском заговоре» черносотенные газеты много писали еще до 1917 года. В «большую литературу» его протасил, наверное, Г. Катков (кн. «Россия в 1917 г. Февральская революция»). Масонскую версию Февральской революции энергично пропагандировал также Г. Аронсон (кн. «Россия накануне революции: Исторические этюды. Монархисты, либералы, масоны, социалисты»). Первым, кто со всей определенностью поставил вопрос о масонских планах насильственного отстранения императора Николая II от власти путем дворцового переворота или, иначе говоря, о существовании накануне революции масонского заговора, а также ведущей роли, которую сыграли масоны в февральско-мартовские дни 1917 года, был эмигрантский историк С.П. Мельгунов [1, С. 149, 180, 185].

Верховный Совет являлся идеологическим центром масонства. Хотя ни один известный нам сегодня источник не называет его напрямую «штабом» всего существовавшего тогда леволиберального движения, наличие такого центра – сплоченного, располагающего большими возможностями влияния на общественное мнение, – нельзя недооценивать. Лишь учитывая этот фактор, можно объяснить загадочное подчинение «общественного мнения» вполне определенным концепциям, лозунгам, «мифам» – и это без радио и телевидения. К примеру, во время первой мировой войны господствовало убеждение, что правительство и двор ведут тайные переговоры с врагом, готовят сепаратный мир. Упор делался на немецкие корни царицы. После революции была создана особая комиссия для расследования действий прежней власти. И ничто так и не подтвердилось. В Верховном Совете

существовало два взгляда на пути изменения господствовавшего строя. Одна группа его членов ратовала за метод политической агитации и эволюционных преобразований, вторая – за насильственный путь свержения власти. Влияние последней росло по мере неудач в войне. Однако обе группы были категорически против революции по типу народного восстания, которую называли «неуправляемым хаосом». Они считали, что смогут предупредить ее своими действиями, и планировали «революцию сверху», то есть заговор, который должен был обеспечить смену монарха и либеральную конституцию английского типа. В вышедшей в 1931 году в Париже сенсационной книге «На путях к дворцовому перевороту» эмигрантский историк С.П. Мельгунов убедительно показал, что подготовкой и организацией Февральского переворота 1917 года руководили две группы масонов. Во главе одной из групп – военной – стоял А.И. Гучков. Гражданскую группу возглавлял А.Ф. Керенский. Последующие изыскания исследователей позволили во многом уточнить и детализировать картину масонского вхождения во власть в 1917 году.

Еще одним центром зреющего заговора (правда, скорее потенциального, чем реального) против царя часто называют группу князя Г.Е. Львова – А.И. Хатисова со ставкою на великого князя Николая Николаевича Младшего. 22 апреля 1928 г. некто С.П. Смирнов опубликовал в газете «Последние новости» (Париж) рассказ бывшего тифлисского городского головы А.И. Хатисова. 9 декабря 1916 г. свидетельствовал А.И. Хатисов. После закрытия полицией V съезда представителей городов на квартире князя Г.Е. Львова состоялось секретное совещание. Присутствовали: Н.М. Кишкин, М.М. Федоров, А.И. Хатисов и другие. Г.Е. Львов предложил собравшимся следующий план действий: Николая II заменить Великим князем Николаем Николаевичем, который сразу же объявит о введении в стране ответственного министерства. Очевидно, что именно с этими разговорами и возникла версия о существовании так называемого «Кавказского центра», готовившего заговор. Однако реально этот центр никак себя не проявил. Более того, когда в январе 1917 года А.И. Хатисов попробовал было заговорить на эту тему с самим великим князем Николаем Николаевичем, тот ответил отказом на предложение возглавить заговор [2, С. 143].

Англия была вместе с масонскими заговорщиками. Английский посол сэръ Бьюкенен принимал участие в этом движении, многие совещания проходили у него [3, С. 423]. Однако главную ставку они делали все же на армию. «Незадолго до Февральской революции, – отмечал Н.В. Некрасов в своих показаниях в НКВД СССР от 13 июля 1939 года, – начались и росли связи с военными кругами. Была нащупана группа оппозиционных царскому правительству генералов и офицеров, сплотившихся вокруг А.И. Гучкова (Крымов, Маниковский и ряд других) – и с нею завязалась организационная связь» [4, С. 38]. Готовилась и специальная группа в селе Медведь, где стояли запасные воинские части. Она то, судя по всему, должна была сыграть решающую роль в аресте царя.

Волнения 23 февраля 1917 года в Петрограде, как это всегда и случается в таких случаях, начались неожиданно, практически сразу же после отъезда

Николая II в Ставку. 25 февраля царь телеграфировал командующему Петроградским военным округом генералу Хабалову о немедленном прекращении беспорядков. Толпа рабочих и солдат заполонила Таврический дворец, где в Полуциркульном зале собрались не желавшие подчиниться царскому указу о временной приостановке работы Государственной думы народные избранники, тут же образовавшие из своей среды Временный комитет Государственной думы. В то же время в другом помещении дворца группа меньшевиков-думцев, а также несколько большевиков и левых эсеров учреждают в спешном порядке временный Исполком Петроградского Совета рабочих и солдатских депутатов. Председателем Исполкома в тот же день был избран масон, член Верховного совета Великого Востока народов России, меньшевик Н.С. Чхеидзе. Членами Исполкома и его заместителями стали такие же масоны: Н.Д. Соколов, М.И. Скобелев, Н.Н. Суханов, А.Ф. Керенский. Масонское влияние в Петросовете было таким образом обеспечено. Такая же примерно картина сложилась и с масонским представительством во Временном комитете Государственной думы, куда вошли следующие «братья»: Н.В. Некрасов, А.Ф. Керенский, Н.С. Чхеидзе, А.И. Коновалов, В.А. Караулов [5, С. 156].

Революционная демократия торжествовала, и в торжестве своем меньше всего была заинтересована в сохранении династии Романовых. Принципиальное решение об отречении М.А. Романова было принято на заседании в доме М.С. Путятинна с участием А.И. Гучкова, П.Н. Милюкова, Г.Е. Львова, А.Ф. Керенского, М.И. Терещенко, Н.В. Некрасова. Решительным оппонентом П.Н. Милюкова и А.И. Гучкова выступил А.Ф. Керенский [6, С. 272-274].

Описанная ситуация является типичным проявлением деятельности масонства на протяжении долгого периода времени. Вероятнее всего, оно выработало две стратегии. Первая стратегия – разрушительная: борьба со скрепляющими народ укоренившимися связями, с его патриотизмом, то есть уничтожение «традиционного общества» и замена его обществом искусственным, лишенным национальной и религиозной традиции. Государство рассыпается, но в конце концов гибнут или вынуждены бежать и сами разрушители. В разрушительных процессах масоны, конечно, не единственная сила. Здесь действует либерализм во множестве организационных форм, одной из которых является масонство. Огюстен Кашен – глубокий исследователь Великой Французской революции – замечает, что со «старым порядком» боролись люди, объединившиеся в академии, клубы, секции, ложи. История Запада в XIX и XX веках указывает и на другую стратегию масонства: в обществе, где уже победили либерально-демократические принципы, управление осуществляется через политические партии, средства массовой информации, манипулирующие человеческим сознанием.

Источники и литература:

1. Мельгунов С.П. На путях к дворцовому перевороту. Заговоры перед революцией 1917 г. – Париж, 1931.
2. Николаевский Б.И. Русские масоны и революция. – М., 1990.
3. Кобылин Виктор. Анатомия измены. Император Николай II и генерал-адъютант М.В. Алексеев. – СПб, 1998.
4. Из следственных дел Н.В. Некрасова 1921, 1931, и 1939 гг. Публ. В.В. Шелохаева и В.В. Поликарпова. // Вопросы истории. – 1998, 11-12.
5. Старцев В.И. Русское политическое масонство начала XX века. – СПб, 1996.
6. Шульгин В.В. Дни. – М., 1990.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Федотова Е.В., 2010

*аспирант кафедры менеджмента экономического факультета
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Аннотация: В статье рассматриваются регулирование локальных рынков, а также виды входных барьеров на макроуровне.

The summary: The article deals with regulation of local markets, as well as the types of entry barriers at the macro level.

Локальный рынок сегодня предъявляет высокие требования к уровню сложности продукта и его качеству, к качеству в широком понимании этого слова, качеству, касающемуся всех характеристик предложения клиенту при поставленном давлении на уровень цен в сторону их понижения. Это и качество самого продукта, и всеобъемлющий сервис, и полнота информационного и инжинирингового сопровождения, и технические консультации. Естественным следствием этих требований является развитие компаний одного продукта. Но технологически и экономически это не всегда выгодно.

Длительное игнорирование специфики товарного производства и роли рынка в условиях социализма привело к тому, что нынешнее поколение хозяйственных руководителей в большинстве своём не владеет необходимой теоретической базой и имеет слабый практический опыт работы на принципах экономической самостоятельности компаний. Оно имеет поверхностное знакомство с методами комплектования портфеля заказов, налаживания производства, товародвижения и сбыта продукции, ориентированной на запросы потребителя. Главная особенность традиционной сбытовой

деятельности – это приоритетное положение производителя по отношению к потребителю. Сначала разрабатывался и производился товар, затем шли активные поиски его потребителя и методов интенсивного сбыта. Одним из последствий такого приоритета «рынка продавца» над «рынком покупателя» стал диктат производителя и соответствующее ему сужение круга выбора для потребителя или вообще дефицит.

Поскольку рынок платёжного спроса – величина относительно определённая, производителям приходилось прибегать к самым разным уловкам, чтобы отвоевать себе его долю, удержать и максимально упрочить свои позиции на рынке.

Возникающий на локальном рынке пресловутый дефицит – не что иное, как следствие бесхозяйственности. Нехватка товаров, пользующихся спросом потребителей, сопровождалась производством продукции, не пользующейся спросом. Потребности оставались неудовлетворёнными, в то же время на производство ненужной продукции затрачивались материальные, энергетические и трудовые ресурсы. Приоритет в производстве отдавался валовым и количественным показателям при оценке работы. Система сбыта была ориентирована на продвижение на рынок уже выпущенных товаров, задачи исследования нужд и потребностей населения не ставились. Существующий на рынке дефицит порождал иллюзию высокой потребительской стоимости существующих на рынке товаров.

На локальном рынке товаров промышленного назначения отношения купли-продажи подменялись отношениями распределения. Сверху диктовалось, с кем компания будет вступать в контакт (покупать сырьё, материалы, оборудование или кому продавать свою продукцию). Для большинства компаний устанавливался госзаказ, делающий ненужным поиск возможных потребителей. Монополизм в производстве товаров снимал необходимость в улучшении качества производимых товаров и услуг, поскольку товары-заменители, как правило, отсутствовали. Работа по повышению эффективности производства не носила системного характера. Существовала масса предприятий с плановой убыточностью, которая покрывалась за счёт прибыли от работы других предприятий, отнимая, тем самым, у последних стремление работать над улучшением качества производимых товаров и услуг, увеличением товарооборота.

Существующая система сбыта (отделение производителя от распределения товаров) освобождала производителя от анализа локального рынка, в то время как в системе сбыта создавались сверхнормативные запасы товаров, не пользующихся достаточным спросом.

В настоящее время наиболее распространёнными формами государственной помощи и поддержки являются прямые субсидии, освобождение от налогов, государственные кредиты под льготные проценты, предоставление предприятиям земельных участков и другой государственной собственности безвозмездно либо на благоприятных условиях, беспроцентные либо низкопроцентные ссуды, полное замещение затрат в случае успеха проекта, отсрочка налоговых и социальных платежей в бюджет,

предпочтительный доступ к государственным контрактам. Бессистемная реализация этих мер, имеющая место в настоящее время, затрудняет становление конкурентных отношений и выводит на передний план задачу создания нормативной базы государственной помощи для выравнивания условий хозяйствования с обязательной регламентацией её отдельных видов.

В условиях кризисного состояния экономики государственная помощь должна вести к восстановлению долговременной жизнеспособности предприятий и отраслей путём решения проблем, а не только путём нормативно-правового поддержания статус-кво. Государство, пока ещё являющееся самым крупным акционером ряда ключевых предприятий, должно играть в их судьбе более существенную роль.

В отраслевых и региональных программах демонополизации предполагается сделать упор на разработку и реализацию целевых проектов регулирования барьеров входа на локальные рынки, т.е. экономических, технических, организационных и правовых условий, препятствующих или затрудняющих создание и ведение бизнеса на анализируемом рынке. Причём речь идёт о тех рынках и по отношению к тем барьерам, которые более всего влияют на развитие конкуренции (таблица 1).

Таблица 1

**Приоритеты государственного регулирования входных барьеров
на макроуровне [6]**

Вид входных барьеров	Направления регулирования	Мероприятие по регулированию	Государственный орган, ответственный за выполнение
1. Экономические	Снижение, контроль	1) Практика контроля за ценообразованием (выявление и пресечение монопольно высоких, монопольно низких, демпинговых цен); 2) устранение препятствий для свободного перемещения товаров, мероприятия по стимулированию спроса; 3) мероприятия по стимулированию инвестиций и ограничению инфляции; 4) развитие конкурсного (тендерного) порядка выполнения подрядных работ; 5) обеспечение предприятиям равных условий доступа к факторам производства и инвестиционным средствам; 6) развитие лизинга;	МАП РФ вместе с территориальными управлениями, министерствами и ведомствами, местными органами власти

Вид входных барьеров	Направления регулирования	Мероприятие по регулированию	Государственный орган, ответственный за выполнение
		7) совершенствование механизмов приобретения (аренды) земли и недвижимости; 8) совершенствование механизма налогов и льгот; 9) совершенствование таможенно-тарифной политики регулирования ВЭД; 10) работа по поддержке малого предпринимательства; 11) практика антимонопольного контроля локальных рынков	
2. Нормативно-правовые	Снижение, контроль	1) Совершенствование законодательных механизмов в сфере авторского права и смежных прав; 2) совершенствование нормативно-правового обеспечения предпринимательской деятельности; 3) совершенствование правовых норм в сфере рекламной деятельности; 4) совершенствование нормативных документов о государственном регулировании тарифов и цен на продукцию монополистов; 5) совершенствование антимонопольного законодательства; 6) совершенствование нормативной базы в области ВЭД	Органы экономической власти совместно с МАП РФ
3. Организационные	Снижение	1) Развитие рыночной инфраструктуры: направление государственных и привлечение частных инвестиций в данный сектор экономики; содействие совершенствованию техники, технологии и организации производства и управления в инфраструктурных отраслях; 2) обеспечение доступности инфраструктуры для хозяйствующих субъектов, включая потенциальных конкурентов	Федеральные и местные органы власти

Вид входных барьеров	Направления регулирования	Мероприятие по регулированию	Государственный орган, ответственный за выполнение
4. Структурные	Контроль	1) Недопущение и пресечение злоупотреблений со стороны хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке; 2) контроль слияний, поглощений и эмиссии акций; 3) контроль за действиями органов власти в сфере предоставления льгот и преимуществ хозяйствующим субъектам или их группам	МАП РФ, его территориальные органы
5. Административные	Снижение (устранение)	1) Упрощение, унификация и кодификация законодательства, обеспечение его стабильности и непротиворечивости; 2) совершенствование законодательной базы регулирования предпринимательства; 3) повышение квалификации и ответственности административного аппарата; 4) повышение правовой культуры населения	Федеральные и местные законодательные и исполнительные органы, СМИ, вузы
6. Информационные	Снижение	1) формирование банка данных по состоянию локальных рынков и обеспечение доступа к имеющейся информации заинтересованных организаций; 2) организация информационных совещаний, семинаров, ярмарок; 3) оказание информационной методической помощи при формировании пакета документации для предпринимателей, оказание консультационных услуг	Госкомстат, МАП РФ, МВС, региональные комитеты по торговле
7. Неправового характера	Устранение	1) Совершенствование законодательства и практики его применения для устранения факторов, способствующих экономическим преступлениям;	Органы законодательной власти, ФСБ, МВД, ГНС, прокуратура, МАП РФ

Вид входных барьеров	Направления регулирования	Мероприятие по регулированию	Государственный орган, ответственный за выполнение
		2) активизация борьбы с преступностью; 3) выявление и пресечение факторов криминогенного характера в экономике; 4) выявление и пресечение фактов недобросовестной конкуренции; 5) выявление и пресечение случаев нарушения должностных обязанностей, взяточничества, вымогательства	

Вместе с тем, переход от сверхмонопольного состояния экономики возможен лишь при мощнейшей государственной защите и опеке нового бизнеса, особенно малого и среднего. Такая помощь наиболее реальна в следующих направлениях: выделение бюджетных средств и привлечение частных инвестиций в сферу малого и среднего бизнеса, в том числе в развитие его инфраструктуры; сохранение для малых предприятий действующей системы льготного налогообложения; снижение административных барьеров входа, особенно со стороны местной администрации; информирование и просвещение предпринимателей, в том числе правовое, с целью формирования у них навыков грамотного поведения в рыночных условиях; защита предпринимателей от преступных посягательств.

В последнее время при выборе модели государственного регулирования чаще склоняются к тому, что определяющим моментом здесь должна быть не величина государственного участия в экономических преобразованиях (ясно, что оно должно быть масштабным и активным), а содержание этого участия. И заключается оно в следующем: разработка законодательства, создающего условия, гарантии и стимулы для предпринимательства, конкуренции и структурной перестройки; жёсткий контроль за исполнением законодательства; формирование и перераспределение финансовых потоков; распределение на конкурентной основе обеспеченного ресурсами госзаказа; адресные социальные гарантии отдельным категориям населения; инвестиционная активность (как гаранта на уровне, необходимом для привлечения частных капиталовложений).

Сегодня степень реализации перечисленных функций государства далека от того, чтобы стало возможным достижение тех целей, для которых эти функции предназначены. Поэтому современным российским предприятиям при выработке собственных стратегий конкуренции приходится учитывать несовершенство законодательной базы предпринимательства, нелогичные

и противоречивые действия государственных органов и с большой степенью осторожности рассчитывать на государственную помощь и поддержку.

Интеграция российской экономики в мировую влечёт за собой значительные изменения условий ведения бизнеса для отечественных компаний. Им стоит ожидать сокращения внутренних рынков и ориентироваться на завоевание конкурентных позиций на глобальном рынке. Для успешного приспособления к новым условиям необходимы как продуманная промышленная политика со стороны государства, так и решения самими предприятиями ряда задач, необходимых для сокращения их отставания от мировых лидеров.

Глобализация рынков и финансов создала для национальных промышленных предприятий почти шоковую ситуацию конкуренции по цене и обновлению продукции с производителями всего мира. Предприятия в этих условиях были вынуждены либо усилить эксплуатацию доступных им факторов производства – рабочей силы и природных ресурсов, либо перейти к инновационному развитию.

Критическая для старой индустрии ситуация усугубляется ещё и тем, что локальных рынков в мире становится всё меньше и меньше. Это связано не только с беспрецедентным ростом масштабов и оперативности дистрибуции, но и с общемировой универсализацией потребления. В низких ценовых сегментах и на рынках товаров массового производства национальная индустрия вынуждена конкурировать с самым эффективным производителем мира, продающим свою массовую стандартизированную продукцию дешевле всех. Конечно, локальные рынки не исчезнут ни сегодня, ни завтра. Соответственно, останется промышленность на них ориентированная. Понятно, что такое производство не может быть крупномасштабным, за исключением случаев, когда речь идёт о жёстко регулируемых и защищаемых протекционистскими таможенными барьерами рынках – таких как инфраструктурные рынки или рынок вооружения. Любой выход компании за пределы локального рынка неизбежно потребует от неё организационно-управленческой, технологической, торговой и прочей перестройки.

У национальной индустрии сохраняется возможность защититься от глобализации посредством государственного регулирования стандартов производства и потребления. Однако, сделать это с каждым годом всё труднее и труднее. Глобализация рынков уже привела к унификации правовых стандартов не только мировой торговли, но и производственной деятельности, а также обращения финансов. В частности, существует целый ряд приложений к соглашению 1994 года об учреждении ВТО, в которых помимо режимов торговли товарами, услугами и правами на интеллектуальную собственность, регламентированы существенные параметры производства.

Россия, в силу целого ряда причин, позже других индустриально развитых стран интегрировалась в открытый мировой рынок. Рассогласование темпов включения в глобальную экономику российской индустрии и финансовой системы для нашей страны приобретает куда более драматический характер, чем для стран-«пионеров глобализации».

Больше всего в этой ситуации страдают традиционные отрасли российской промышленности и старопромышленные регионы, вынужденные оплачивать интеграцию в глобальный рынок по самым высоким ставкам.

Интеграция российской промышленности в глобальную экономику произойдет не одномоментно и не как фронтальное наступление на мировой рынок всех отраслей и предприятий национальной индустрии. Процесс интеграции уже растянулся на десятилетия. В нём выявились свои лидеры – промышленные компании, которые успешнее других смогли адаптироваться к экономической глобализации, и отстающие – предприятия, до сих пор ориентированные в своей деятельности на локальные рынки. Промышленность России, ранее собранная в технологически единый комплекс, по пути в глобальный рынок растянулась на длинную вереницу предприятий, решающих подчас несопоставимые производственно-технологические, торговые и сбытовые и финансово-управленческие задачи. То же самое произошло и со старыми территориально-производственными комплексами. Разделение внутри отраслей промышленности и территориально-производственных комплексов столь сильно, что это ставит вопрос о принципиальной возможности сохранения отраслевого и территориального управления индустрией.

Таким образом, значимость государственной промышленной политики как регулятора этих процессов в современных условиях в России резко возрастает. Задача отечественной промышленной политики заключается в том, чтобы повысить открытость российской экономики, с одной стороны, и удержать её целостность, синхронизировать темпы развития основных экономических процессов – с другой. Место объекта промышленной политики, которое ранее занимала промышленность, как комплекс технологически связанных и взаимодополняющих отраслей – производств, теперь должно быть отведено под новый комплекс процессов, в которые вплетено промышленное производство и которые в совокупности обеспечивают его интеграцию в глобальный рынок.

Источники и литература:

1. *Анурин В., Муромкина И., Евтушенко Е.* Маркетинговые исследования потребительского рынка. – СПб: Питер, 2004.
2. *Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х.* Маркетинг. – 3-е изд. – СПб: Питер, 2006.
3. *Котлер Ф.* Маркетинг. Менеджмент. – 11-е изд. – СПб: Питер, 2005.
4. *Кузнецова Т., Шведова И.* Книга директора по маркетингу производственного предприятия. – СПб: Питер, 2008.
5. *Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н.* Маркетинг. – 2-е изд., доп. – СПб: Питер, 2005.
6. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический маркетинг. – 4-е изд. – СПб: Питер, 2007.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

© Хабибуллина Ю.Х., 2010

*старший преподаватель
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Аннотация: В статье дается сравнительная характеристика международного бухгалтерского учета. Данная тема статьи является актуальной в настоящее время.

Данная тема в статье раскрыта полностью. В статье были использованы большое количество учебно-экономической литературы отечественных и зарубежных авторов.

The summary: In article the international book keeping with Russian is compared.

The author observes the issue in every detail, using a number of scientific literature by well-known authors. The article allows to proceed further development of the topic.

С 1917 по 1991 г.г. бухгалтерский учет в России по известным всем причинам развивался в отрыве от внешнего мира. В РФ, как и в других республиках бывшего СССР, в бухгалтерском как науке, научной дисциплине и практике не изучались и не использовались принципы бухгалтерского учета в капиталистических странах. В нашей стране за все годы советской власти не издавалась литература по бухгалтерскому учету в зарубежных странах, и наши ученые и практики в области бухгалтерского учета были лишены возможности познания, творческого обобщения и использования зарубежного опыта в развитии отечественной учетной мысли.

Но, несмотря на такое положение, в нашей научной и учебной литературе подвергались критике учетные принципы капиталистических стран. Наши ученые бухгалтера и организаторы учета государственного масштаба твердили, что у них все плохо, а у нас все хорошо.

В настоящее время та же учетная элита, которая в течение полувека создавала свою хваленую «отечественную систему бухгалтерского учета», утверждает обратное: у капиталистов все хорошо, а у нас все плохо. Но на наш взгляд, это утверждение тоже не совсем верно: не все у них хорошо, не все у нас плохо.

Безусловно, с переходом к рыночной экономике у России расширяются международные экономические связи (импорт, экспорт капитала, товаров, создание совместных предприятий, транснациональных корпораций и т.д.), что требует стандартизации правил бухгалтерского учета в едином мировом пространстве, а не установления их в границах отдельных государств. Но поскольку западные страны не хотят переходить на российские стандарты учета, то, безусловно, России надо перестроить свой учет в соответствии с правилами ведущих капиталистических стран. Насколько это трудно или легко решить, можно ответить, сравнив принципы учета в ведущих капиталистических странах и в России.

К концептуальным принципам бухгалтерского учета западные экономисты относят:

1) Принцип двойной записи, или двухсторонности. Он обуславливает запись каждой операции дважды: в дебет одного и в кредит другого счета, при этом итоги записей по дебету и кредиту счетов должны быть равны. В России этот способ называется способом двойной записи и выступает как один из элементов метода бухгалтерского учета.

2) Принцип автономности предприятия, или принцип единицы учета. В соответствии с этим принципом хозяйственная единица, которая идентифицируется в учете и отчетности, отделяется от его собственников или других единиц, т.е. счета предприятия должны быть отделены от счетов его собственников, совладельцев, других предприятий или работников. Этот принцип является одним из допущений в построении бухгалтерского учета и называется имущественной обособленностью предприятия. В отечественной литературе имущественная обособленность предприятия никогда не выдвигалась в ранг принципов бухгалтерского учета, хотя всегда использовалась при организации учета. На любом предприятии в СССР предметом бухгалтерского учета выступала собственность, выделенная в распоряжении конкретного юридического лица как обособленной единицы учета.

3) Принцип денежного измерения или денежной оценки. В соответствии с ним деньги являются общим измерителем, с помощью которого осуществляется хозяйственная деятельность; денежная единица является соответствующей базой для оценки и анализа в бухгалтерском учете. В нашей литературе денежная оценка объектов учета трактуется как элемент метода бухгалтерского учета, и без денежного учета не может функционировать бухгалтерский учет как один из видов хозяйственного учета. В России денежный учет выдвигается в ранг особенностей бухгалтерского учета в сравнении с другими видами учета.

4) Принцип непрерывности или продолжающейся деятельности. Он является одним из допущений при составлении учетной политики предприятия и означает, что предприятие будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, у него отсутствует намерение и необходимость самоликвидироваться или существенно сократить масштабы деятельности. В учебниках по теории бухгалтерского учета в нашей стране данный принцип использовался в числе особенностей бухгалтерского учета по сравнению с другими видами хозяйственного учета. Пояснялось, что бухгалтерский учет непрерывен и ведется постоянно, пока функционирует предприятие. При организации учета всегда исходили из того, что предприятие будет жить и работать как хозяйственный субъект до конкретного неопределенного срока.

5) Принцип себестоимости. В бухгалтерском учете оперируют с себестоимостью средств, а не с их рыночной стоимостью. Данный принцип трактовался как элемент метода бухгалтерского учета «калькуляция» и использовался больше, чем в любой капиталистической системе бухгалтерского учета, для определения экономической эффективности

производства, выявления финансовых результатов и уровня рентабельности оценки статей баланса в отчетности и т.д.

6) Принцип материальности характеризуется тем, что в бухгалтерском учете пренебрегают незначительными обстоятельствами и в то же время учитывают все существенное. Например, учет использования карандашей в работе компании (остатки, поступление, расход) из-за незначительной суммы считается несущественным. Поэтому они списываются в расход по мере приобретения. Учет их движения потребует, с точки зрения рациональности больше расходов, чем сама стоимость карандашей. К существенным же относят операции, в результате которых изменяется финансовое состояние предприятия. Данный принцип широко использовался и используется и в практике учета РФ.

7) Принцип периодичности. Он подразумевает, что хозяйственная деятельность организации искусственно может быть разделена на периоды. В этой связи наиболее важным в учете является факт отнесения каждой деловой операции или события к определенному отчетному периоду. Данный принцип широко использовался и используется и в нашей системе учета. Для разграничения затрат по отчетным периодам в плане счетов предусмотрены специальные счета: 97 «Расходы будущих периодов», 96 «Резерв предстоящих расходов», 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов».

8) Принцип записи бухгалтерских операций в момент их совершения, метод начислений означает, что доходы записываются тогда, когда они начислены, а наличные деньги, представляющие эти доходы еще не получены, расходы записываются тогда, когда они начислены, а деньги, представляющие эти расходы, еще не уплачены. В качестве начисления доходов можно привести пример отражения выручки по Д-ту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и К-ту счета 41 (отгружена покупателю партия товара вместе с возвратной тарой). Эта корреспонденция счетов будет отражать факт хозяйственной операции независимо от времени оплаты счета покупателем. Примером начисления расходов является начисление оплаты труда персоналу по Д-ту 20 «Основное производство» и К-ту 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». В нашей практике всегда использовался и используется метод начисления, когда имеется разрыв по времени между датой начисления расходов или доходов и реальным поступлением и списанием денег по этим операциям.

9) Принцип регистрации дохода, или принцип реализации. Он определяет особенности записи дохода. Его сущность: в соответствии с методом начисления предусматривается запись дохода тогда, когда выставлено требование об уплате стоимости товара (услуг). В большинстве случаев доход регистрируется в момент реализации (отгрузки) товара. Если предприятие не уверено в том, что вся задолженность по уплате проданных товаров будет погашена, в отчете о прибыли начисляется резерв для покрытия этих безнадежных долгов в том же отчетном периоде, в котором получена валовая выручка от реализации продукции. Данный принцип для отражения выручки от реализации продукции в России использовали в сельском хозяйстве

до развала СССР. Используется он и в настоящее время. Правда, на покрытие безнадежных долгов не создавали. Убыток списывается по мере выявления безнадежности платежа, т.е. факта убытка на Д-т счета 99 (прибыли и убытки).

10) Принцип соответствия, который определяет выбор периода записи расхода. В отчетном периоде отражаются только те расходы, которые возникли для получения дохода отчетного периода. Если взаимосвязь между доходами и расходами отчетного периода трудно определить, рекомендуется использовать метод «рационального и систематического» распределения расходов, который близок по существу, принципу соответствия. Данный принцип повторяет седьмой и, безусловно, использовался и используется в практике Российского бухгалтерского учета.

11) Принцип консерватизма, или осмотрительности, заключающийся в том, что доходы учитываются тогда, когда возможность их получения становится вполне определенным событием, а расходы – тогда, когда их возможность является вполне вероятным событием. Осмотрительность – это большая готовность к учету потенциальных убытков или пассивов, чем к учету потенциальных прибылей и активов. Это проявляется в частности в том, что бухгалтер при любых обстоятельствах стремится к получению прибыли, но не исключает и возможность убытков, а также в том, что при наличии альтернативных вариантов оценки выбирает тот метод, который отражает меньшую стоимость. Таким образом, данный принцип позволяет уменьшить риск принимаемых решений (например создание резерва на покрытие возможных убытков). Данный принцип использовался и используется также в практике учета в России. У нас создавались и создаются различные целевые фонды и резервы на разные неблагоприятные случаи. Возможно, в капиталистических странах его используют шире. [3]

Таким образом, в международной практике учета и в РФ используются одни и те же принципы, следовательно, перестройка учета в России с тем, чтобы он стал более прозрачным (понятным) западным партнерам (инвесторам, кредиторам и т.д.) особых трудностей не составляет. Перестройка больше касается терминологии, техники, организации и форм бухгалтерского учета и отчетности.

Выработка единой терминологии в бухгалтерском учете и отчетности разных стран означает, по существу, создание мирового бухгалтерского языка и, естественно поможет разработать единые правила учета в мировом сообществе. Если, например, в России, Германии, Франции в учете широко используется категория себестоимости, то в США даже нет термина для обозначения себестоимости.

Что касается организации бухгалтерского учета. То в разных странах государство по-разному регулирует правила ведения учета. В России была и остается, по существу, единая централизованная система организации учета, на всей территории страны действуют единые, унифицированные способы ведения учета. В капиталистическом мире в этом отношении всегда существовала определенная свобода. Однако и в странах рыночной экономики

действуют государственные стандарты, регулирующие способы ведения учета. Стандарты относятся, в основном, к финансовому учету и внешней отчетности.

В каждой стране стандарты разрабатывают специальные организации: в США – Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров, Комиссия по разработке стандартов финансового учета; в Англии – Консультационный комитет бухгалтерских отношений; во Франции – Национальный совет по бухгалтерскому учету и др. Стандарты в разных странах называются по-разному, но цель у них одна – установление единообразия и сопоставимости учета и отчетности. [6]

В организационно-техническом плане системы бухгалтерского учета различных стран имеют значительные отличия. Исходя из этих отличий, западные экономисты выделяют следующие системы учета:

1) Британо-американская (Австралия, Великобритания, Гонконг, Израиль, Ирландия, Исландия, Индия, Канада, Кипр, Мексика, Нидерланды, США, и страны Центральной Америки).

2) Континентальная (Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Египет, Италия, Норвегия, Португалия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония).

3) Южно-американская (Аргентина, Бразилия, Перу, Чили, Эквадор). [6]

Для британо-американской модели характерны ориентация учета на нужды инвесторов и кредиторов, наличие развитого рынка ценных бумаг, наличие в этих странах большого количества транснациональных корпораций, наименее жесткая регламентация учета со стороны государства. В частности, в США не разрабатываются и не функционируют типовые планы счетов.

Для континентальной модели характерны тесные связи с банками, подробная юридическая регламентация учета и отчетности на интересы государственного регулирования налогообложения и макроэкономического планирования. В этих странах осуществляется довольно жесткая регламентация учета со стороны государства. Например, во Франции действует общественный план счетов бухгалтерского учета. Он построен по десятичной системе классификации. Все счета делятся на 10 групп, каждая группа на 10 подгрупп и т.д.

Для южно-американской модели характерны ориентация на высокий уровень инфляции, на требования государственного планирования, унификация принципов учета и отчетности. В этих странах со стороны государства осуществляется жесткая регламентация способов учета.

Для всех этих систем характерным является разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий (производственный). В России финансовый и производственный учет ведется в единой системе счетов исходя из формулы кругооборота средств внутри предприятия с выявлением финансовых результатов по завершению кругооборота на счетах 41 «Товары на складах» и 43 «Готовая продукция». Я думаю, что наша система лучше, проще и понятнее, в научном отношении основана на последних достижениях экономической теории.

Источники и литература:

1. *Александр Д., Бриттон А.* Международные стандарты отчетности. – М.: Вершина, 2009. – 125 с.
2. *Бакаев А.С.* Нормативное обеспечение бухгалтерского учета. – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 2009. – 140 с.
3. *Нидлз Б.* Принципы бухгалтерского учета. / Под ред. Я.В. Соколова. – 3 изд. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 258 с.
4. *Палий В.Ф.* Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Инфра, 2008. – 270 с.
5. *Ткач В.И., Ткач М.В.* Международная система учета и отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 186 с.
6. *Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 178 с.
7. *Энтони Р.* Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ. / Под ред. и с примеч. А.М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 2008.

РЕФОРМА ПОЛИЦИИ КАК ПЕРВЫЙ ШАГ СУДЕБНОЙ РЕФОРМЫ

© Халимулин А.Р., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

Аннотация: Судебная реформа 1864 года принесла в Россию суд присяжных, мировой суд, ввела независимых несменяемых коронных судей, несменяемых судебных следователей. Созданная в России судебная система являлась лучшим образцом в Европе, а в настоящее время легла в основу современной судебной реформы.

The summary: Judicial reform of 1864 has brought a jury, world court to Russia, has entered independent constant main judges, constant investigators. The judicial system created in Russia was the best sample in Europe, and now has laid down in a basis of modern judicial reform.

В 1991 году в России была утверждена концепция судебной реформы, которая продолжается и по сей день. Причем необходимо отметить, что разработчики Концепции в основу своих идей положили преобразования, порожденные именно судебной реформой 1864 года. Именно эти преобразования позволили российскому судоустрою и судопроизводству стать одним из лучших образцов в Европе. В рамках данной работы перед нами стоят скромные задачи – приоткрыть завесу при создании проектов судебной реформы 1864 года, проследить механизм проведения в жизнь новых

преобразований в судебной системе и попытаться провести параллель между великой реформой 1864 года и современной реформой Российского суда. Актуальность данной темы в наши дни заключается в том, что последнее десятилетие, как и почти 140 лет назад, Россия находится в переходном периоде. В России строится правовое демократическое государство, а подобное строительство невозможно без изменения законодательной базы и, в первую очередь, судебной системы.

Два фактора определили незамедлительное создание, прежде всего, судебного органа для разрешения маловажных дел.

1. Реформа полиции, при которой судебные функции по разрешению маловажных дел изымались из ее компетенции.

2. Необходимость разрешения конфликтов между помещиками и освобожденными крестьянами. Отечественная законодательная практика не имела опыта в подготовке проектов судеустройства такого рода. В мае 1858 года, «чтобы ближе изучить порядок судопроизводства в иностранных государствах, особенно тех, где введено словесное производство суда, и узнать на месте практическое применение оно, командировали за границу статс-секретаря Государственного совета С.И. Зарудного. В результате двухмесячного пребывания за границей С.И. Зарудный познакомился с судопроизводством и судеустройством Франции, Швейцарии, Италии и других государств Европы. В письмах к И.С Аксакову от 27 сентября и 17 октября 1858 года он писал: «разговаривал во время своей поездки с юристами-теоретиками и практиками о гражданском судопроизводстве и принял к сведению, что в Европе лишь теперь два устава гражданского судопроизводства, которые признаны за лучшие, а именно: «Устав Сардинского Судопроизводства (1854), принадлежащий Французской системе, Устав Венгерского судопроизводства (1852), принадлежащий к немецкой системе». Последний представлял особый интерес, поскольку предназначался для Словении, Сербии и вообще славянских провинций. С.И. Зарудный перевел кодексы, а также «Мотивы докладчиков палаты депутатов и сената» к Сардинскому уставу [1, С. 66].

В октябре 1858 года комиссия, созданная для реформы полиции, подала Александру II «Соображения» и «Всеподданнейшую записку». В них предлагалось отделить исполнительную власть от судебного-следственной. Однако, дарование гражданских прав значительной массе народа, с одной стороны, разовьет отклонения юридические между помещиками и крестьянами, с другой стороны, по естественному порядку вещей породит множество тех столкновений и нарушений, которые можно будет устранить только судом. Существующие уездные суды не в состоянии справиться с этой задачей, необходимо создать специальный орган – мировой суд, регулирующий споры между крестьянами, выходящими из крепостной зависимости и помещиками, а также рассматривающий незначительные дела, возникающие между крестьянами.

«Мысль о соединении в одном учреждении – говорилось в записке «О слиянии мировых крестьянских учреждений с мировыми судебными

установлениями» – мирового разбора крестьянских дел вообще с судебнопольцейским разбирательством маловажных дел была выражена в ноябре 1858 года комиссией, реорганизующей полицию». Впервые заявлялось о мировой юстиции, широко распространенной в странах Западной Европы. Более того, мировой суд рассматривался как перспективный орган судебной власти, разрешавший маловажные споры вообще. «Нет сомнения, – говорилось в документе, – это мировые судьи, предполагавшиеся только для разбора дел между помещиками и крестьянами, как учреждение условливающее быстрое и сокращенное на самом месте производство дел, получают со временем в нашем судопроизводстве и судоустройстве дальнейшее развитие» [1, С. 67].

Таким образом, мировой суд, по замыслу его создателей, должен быть универсальным органом, разрешающим мелкие дела между сословиями, а не только конфликты между помещиками и крестьянами, стать по примеру стран Западной Европы низшей судебной инстанцией. Но реализовать эту идею оказалось невозможно, поскольку ее воплощение потребовало бы незамедлительной судебной реформы, к чему государственный аппарат не был готов. Поэтому единый институт мировой юстиции решили расчленить на два: мировых посредников для разрешения споров между помещиками и крестьянами и мировых судей, как судебный орган с перспективой их слияния. О мировых посредниках официально заявлялось в высочайшем повелении 25 марта 1859 года. Для разрешения споров между помещиками и крестьянами «в продолжение срочно-обязательного периода» учреждались мировые судьи (посредники). «Следственная часть, – говорилось далее, – отделяется от исполнительной полиции, и для производства следствий учреждаются особые следственные пристава по два в каждом уезде».

Они находились в ведомстве министерства Юстиции, должны были «приступить к производству следствия» по предписанию полиции. Материалы предварительного расследования передавались в «надлежащее судебное место» с уведомлением полиции об окончании следствия». Надзор за следствием поручался «стряпчим и прокурорам». 27 марта 1859 года во исполнение повеления образовали при Министерстве внутренних дел комиссию «для составления проектов узаконений об уездном полицейском управлении и об учреждении для разбора недоумений и споров между помещиками и крестьянами». В комиссию вошли С.И. Зарудный, Н.И. Стояновский, В.Н. Арцимович, Н.М. Колмаков. Последний разработал идею о мировых посредниках, Стояновский – о судебных следователях. Зарудный теоретически обосновал и развил необходимость разделения власти исполнительной и судебной, целесообразность мировой юстиции. Последствием смещения властей по основной категории дел – малоценных является то, что по маловажным делам у нас вообще суда не существует, а есть только полицейская расправа. Малоценный иск должен разрешаться на месте. Иначе издержки на проезд в суд «превзошли бы самый иск и отняли у истца драгоценное по состоянию его время». Разрешение мелких правонарушений на месте имеет предупредительное значение, «ибо не столько строгость

уголовных законов, сколько неизбежность наказания может предупредить правонарушение» [1, С. 70-72].

Маловажные дела должен разрешать специальный суд – мировой – в составе одного судьи. Участие присяжных поверенных не допускалось. С учетом западноевропейских аналогов, Зарудный считал необходимым разделение полиции на наполнительную, поддерживающую общественный порядок и судебную, расследующую преступления. В этом разделении «заключается главнейшее средство исполнения повеления 25 марта 1859 года об отделении полиции от суда: ибо до тех пор, пока производство следствий и вообще часть судебной власти останется за исполнительной полицией, все усилия правительства к улучшению этой части будут тщетны». Розыск преступников должны осуществлять полиция, без процессуальных формальностей [1, С. 70-72]. Первоначально лицо, ведущее расследование, предполагалось назвать, следственный судья, следственный пристав. Решили назвать «судебным следователем», так как название выражает с одной стороны, прямое назначение следственного судьи производить следствия, а с другой стороны – указывать на то, что следствия будут отныне производиться не в ведомстве полиции, а в ведомстве суда. «Для независимости судебный следователь назначался министром юстиции по представлению губернского начальника. Следователь являлся членом уездного суда. Следствие разграничивалось «на предварительное и формальное», поскольку смешение их на практике «имеет весьма важные последствия». На предварительном расследовании разыскивается обвиняемый. Формальное – проводилось с соблюдением форм. Надзор за следствием осуществлял прокурор» [1, С. 70-72].

Таким образом, цель судопроизводства, по мнению юристов, разработчиков проектов реформы в 1864 году, состояла в достижении истины. Путь к ней пролегал через внутреннее убеждение судей, свободно оценивающих доказательства. Для этого в судебном заседании проверялись материалы предварительного расследования. Для исключения злоупотребления чиновников дознание вверялось полиции, проводившей первоначальные следственные действия, задерживавшей преступника. Расследование проводил следователь, относящийся к ведомству министерства юстиции. Надзирал за дознанием и следствием прокурор. Его предписания были обязательны для следователя и дознавателя. Однако прокурор не имел права самостоятельно проводить следственные действия. Споры между следователем и прокурором разрешал суд. В стадии предания суду судья в присутствии прокурора, дававшего заключение по делу, оценивал материалы предварительного расследования и разрешал вопрос, есть ли основания для суда над обвиняемым. Прокурор, представитель власти обвинительной, был процессуально равен адвокату – представителю независимой корпорации. Суд являлся органом, чья независимость гарантировалась несменяемостью назначенных пожизненно судей и избранием временных присяжных заседателей. Рассматривалось дело в суде гласно, при устном судопроизводстве. Кассационной инстанцией являлся сенат, отменявший решения и приговоры.

Эта система предполагала невозможность работы одного института без другого, представляя смысл в единстве. Она предотвращала, по мнению разработчиков, возможность избавиться от ответственности виновного или показать невинного. Судебная реформа 1864 года принесла в Россию суд присяжных, мировой суд, ввела независимых несменяемых коронных судей, несменяемых судебных следователей. Появилась адвокатура и нотариат. Достойное место заняла просвещенная прокуратура. Созданная в России судебная система являлось лучшим образцом в Европе, а в настоящее время легла в основу современной судебной реформы. Именно положения судебной реформы в России 1864 года явились основным элементом для переноса их в современное Российское государство.

Источники и литература:

1. *Коротких М.Г.* Самодержавие и судебная реформа 1864 года в России. / М.Г. Коротких. – Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1989. – 185с.

ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО И ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ В РОССИИ

© Ханбекова Л.К., 2010

аспирант

Институт социальных гуманитарных знаний

Аннотация: Россия, преодолев тяжелейший период постсоветской реформации, является очень молодой преемницей основ правовой государственности. Одной из основополагающих целей российских реформ является построение правового государства и гражданского общества.

The summary: Russia which had passed through the one of the hardest periods of post soviet reformation nowadays is very young successor of legal statehood foundations. One of the main purposes of Russian reforms is formation of the jural state and civil society.

Общественным сознанием правовое государство воспринимается как такой тип государства, власть которого основана на праве, им ограничивается и через него реализуется. Такое представление, хотя и верное по сути, но недостаточное для полного понимания феномена правового государства, представляющего собой сложную, многофакторную систему.

Сегодня, когда Россия решает задачу формирования государственно-организованного общества на правовых началах, требующую дальнейшей фундаментальной теоретической разработки соответствующей концепции в условиях проведения в нашей стране экономической и политической реформ.

Правовое государство – термин, появившийся у нас в стране относительно недавно. В этом нет ничего удивительного т.к. смысл его в том, что государство должно подчиняться праву, что фактически означает преобладание общечеловеческих ценностей над классовыми.

Правовое государство – это такая форма организации и деятельности государственной власти, которая строится во взаимоотношениях с индивидами и их различными объединениями на основе норм права.

Главная идея правового государства – это государство справедливости. Существует множество признаков правового государства: максимальное обеспечение прав и свобод человека; ответственность государства перед гражданином и гражданина перед государством; четкое разграничение функций общества и государства; разделение властей; наличие развитого гражданского общества; создание антимонополистических механизмов, препятствующих сосредоточению власти в чьих бы то ни было руках; верховенство и прямое действие конституционного закона, его приоритет над любой властью; установление в законе и осуществление на деле суверенности государственной власти; формирование законодательных органов обществом на основе норм избирательного права; соответствие внутреннего законодательства общепризнанным нормам и принципам международного права; правовая защищенность всех субъектов общества от произвольных решений кого-либо и др.

На Западе становление правовой государственности заняло не менее двухсот лет, и можно утверждать, что правовая государственность – это политическая власть, адекватная развитому гражданскому обществу, демократическому плюрализму, постиндустриальной ступени мировой цивилизации и культуры. Первые ростки (и теории) правовой государственности в России относятся к концу XIX и началу XX века, принципы конституционности пытались установить в стране Временное правительство после Февральской революции. Октябрьское вооруженное восстание, приход к власти большевиков отвергли всякое подобие правовой государственности, сама идея правления закона была объявлена контрреволюционной. Начавшееся в середине 80-х годов преобразование страны, получившее название перестройки, логически привело к признанию идеи правовой государственности.

На рубеже 90-х годов прошлого века резко изменился вектор исторического развития нашей страны. Возникла неизбежность радикальных перемен в ее развитии, переход к обществу и государству, основанном на политическом плюрализме, свободной экономике, приоритете прав и свобод человека. В общественном сознании стала утверждаться иерархия ценностей, принятая в современном мире, – права и свободы человека, гражданское общество, правовое государство.

Исторические особенности развития России – существование ее на протяжении почти всего XX века в условиях тоталитарного режима – предопределили характер происходящих перемен. Было очевидным, что обеспечение прав и свобод человека, формирование гражданского общества

и его институтов, создание свободной рыночной экономики возможны только через становление правового государства.

Именно поэтому в этот период появился исторический документ, ныне почти забытый – Декларация о суверенитете Российской Федерации, в которой провозглашались начала государственности новой России как демократического правового государства, основанного на положениях теории разделения властей. Стала по-настоящему актуальной задача – разработать политическую и правовую базу для создания в стране судебной власти. Значимость этой ветви власти определяется тем, что правовое государство – это та реальная опора, которая обеспечивает прочность всей конструкции государственности, создает условия для устойчивого ее развития в политической, социальной, экономической сферах.

Разработка Концепции судебной реформы в Российской Федерации была осуществлена группой независимых экспертов под руководством Б. Золотухина и принятие ее Верховным Советом РСФСР стало фактически началом создания правового государства. При подготовке Концепции использовались достижения мировой правовой мысли и, естественно, российской дореволюционной правовой науки.

Если говорить о России, то в Конституции РФ закреплено, что «Российская Федерация – Россия есть демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления» (ч. 1 ст. 1). И хотя в данной статье прямо указывается, что правовое государство уже «есть» в России, думается, это скорее пока лишь цель, к которой необходимо стремиться. Процесс становления правовой государственности занимает длительное историческое время. Он совершается также вместе с формированием гражданского общества и требует целенаправленных усилий. Правовое государство не вводится единовременным актом (даже если этот акт является демократической конституцией) и не может стать результатом чистого законодательства. Весь данный процесс должен быть органически пережит обществом, если оно для этого созрело [2, С. 3-5].

Проблема здесь не только юридическая, хотя создание совершенной законодательной системы, способной «связать» государство, – задача первостепенной важности. Необходимо коренное преобразование социально-экономической и политической систем, в первую очередь, преобразование собственности, ибо при безраздельном господстве монопольной бюрократической государственной собственности, неизбежно требующей жесткой административно-командной власти, правовое государство в принципе невозможно.

В качестве одной из важнейших задач, связанной с формированием правового государства, следует рассматривать развитие и совершенствование законодательства, формирование новой по существу правовой системы. В последнее время принято очень много законодательных актов, создающих основы для дальнейшего развития нашего государства как демократического, правового. В Конституции страны получили закрепление важнейшие принципы конституционного строя Российской Федерации. Вложены огромные усилия

в сторону господства права и разделения властей, гарантированности естественных прав человека. Созданы общефедеральные органы государственной власти, а также органы государственной власти в субъектах Российской Федерации на принципах правовой государственности.

Однако законодательного закрепления положений, составляющих суть принципов правового государства, еще недостаточно для его фактического построения. В реальной жизни стали заметно более распространенными факты грубейшего нарушения важнейших прав и свобод человека и гражданина, неуважения к закону и правосудию. Поэтому для реального построения правового государства в России необходимо:

- повысить общую культуру населения, чтобы она могла стать частью мировой цивилизации;
- построить развитую экономику, создать мощную материально-техническую базу с высокоэффективными технологиями;
- гарантировать высокий уровень материальной обеспеченности граждан;
- создать стабильную политическую обстановку, решить национальный вопрос;
- создать развитую правовую систему, повысить правовую культуру и правосознание граждан, обеспечить четкую и профессиональную работу правоохранительных органов.

Процесс формирования правового государства предполагает создание системы социальных, экономических, политических, юридических и иных гарантий, которые обеспечивали бы реальность конституционных положений, равенство всех перед законом и судом, взаимную ответственность государства и личности.

Россия в современный период находится в состоянии кризиса, что обостряет те трудности и препятствия, которые стоят на пути движения к правовому государству. Среди них особое беспокойство у общественности вызывает бесперспективное положение в области прав человека, рост преступности, коррупция, расцвет бюрократизма и т.п.

Только осознание необходимости инициативного поведения в правовой сфере, повышение юридической и политической культуры сможет стать настоящей гарантией приоритета прав человека и гражданина как высшей ценности по отношению к правам государства. Как любой настоящий спортсмен должен ежедневно поддерживать физическую форму и постоянно подтверждать высокие результаты, так же и общество, каждый гражданин ежедневно должны поддерживать свою «правовую форму» бытия, постоянно бороться за собственные права и интересы, ибо правовое государство – это в большей степени процесс, чем результат. Он не достигается автоматически, раз и навсегда. Уровень правовой жизни необходимо систематически отвоевывать у криминала, бесправия (теневой составляющей правовой жизни).

Таким образом, отношения между государством и личностью должны осуществляться на основе взаимной ответственности.

Источники и литература:

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 года: [с учетом поправок от 30.12.2008 №6-ФКЗ, №7-ФКЗ].
2. *Мартышин О.В.* Несколько тезисов о перспективах правового государства в России. // О.В. Мартышин. Государство и право. – 1996. – №5. С. 3-14.
3. *Матузов Н.И.* Теория государства и права: Учебник для студентов вузов. / Н.И. Матузов, А.В. Малько. – М.: Юристъ, 2009. – 683 с.
4. *Нерсесянц В.С.* Общая теория права и государства: Учебник для вузов. / В.С. Нерсесянц – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2002. – 552 с.
5. Теория государства и права: Хрестоматия: в 2 т. Т.1. Государство. – М., 2004. – 896 с.
6. *Чекунов Н.А.* Социальное правовое государство: Вопросы теории и практики. // Н.А. Чекунов. Правоведение. – 2003. – № 4. – С. 250-258.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ РЕЖИМ ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ИРАН

© Хасаншин А.В., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

Аннотация: В данной работе проведен анализ развития и становления современной политической системы Исламской Республики Иран. Рассмотрена история становления республики, современные институты власти и система органов регионального и местного управления

The summary: In this work was pursue the analysis of development and formation of modern political system of the Islamic Republic Iran. Examine the historical process of the republic formation, modern institutes of law and the system of the regional and local body.

Провозглашение Ирана исламской республикой

После свержения монархии 11 февраля 1979 был проведен всеобщий референдум по вопросу будущего государственного устройства, по результатам которого Иран 1 апреля 1979 г. провозгласили исламской республикой. Конституция, принятая в декабре 1979 г. закрепила основные черты этого уникального государственного устройства в виде теократической республики, совмещающей элементы религиозной и республиканской власти, реализовав основной принцип исламской государственности – веляйте факих. Конституционно было закреплено верховенство не только исламских принципов в организации законодательной, исполнительной и судебной власти, но и верховенство исламского духовенства в структурах государственной власти. Воплощением монополизации духовенством политической власти

явились те полномочия, которыми наделен рахба (руководитель) – глава страны. Рахбаром является общепризнанный факих – религиозный правовед [3].

Рахбар контролирует деятельность всех ветвей власти. Определяет основные направления внутренней и внешней политики, назначает главу судебной власти, главнокомандующих вооруженными силами и внутренними войсками, главнокомандующего Корпусом стражей Исламской революции, подписывает указ о назначении президента, который избирается путем всенародного, прямого и тайного голосования, назначает шесть факихов в Наблюдательный Совет. Он наделен правом объявлять войну и заключать мир, объявлять амнистию или смягчать приговор по предложению главы судебной власти. После исламской революции пост рахбара был пожизненно закреплен за имамом Хомейни, после его смерти в 1989 г. Совет экспертов избрал рахбаром аятоллу Али Хаменеи. Совет экспертов, входящий в систему высших органов власти, состоит из 86 членов, избирается на 8 лет (выборы – в 1982, 1990, 1998, 2006 г.г.) путем прямых выборов. В практике государственного управления влияние рахбара реализуется через представителей его канцелярии. Конституционные полномочия рахбара позволяют ему в значительной мере контролировать и дублировать работу президента.

Институты власти Ирана

По Конституции высшим после рахбара государственным лицом является президент. Президент возглавляет исполнительную власть, должность премьер-министра в результате поправок, внесенных в Конституцию в 1989 г., была ликвидирована. Президент как глава страны представляет Иран на официальном уровне, особенно в отношениях с зарубежными государствами. Президент избирается на 4 года путем прямого голосования.

Высшим органом законодательной власти является однопалатный парламент – меджлис (маджлесе шоурае эслами) – на 290 мест. Число мест увеличивается в зависимости от роста населения через каждые 10 лет (в 1980 г. было 270 мест). Избирается прямым голосованием сроком на 4 года. Число мест в меджлисе распределяется пропорционально населению городов и провинций (останов). Наибольшее число мест имеет Тегеран (37), Хоросан (25), Западный Азербайджан (24), Исфаган (18). Для принятия решения необходим кворум в две трети от общего числа депутатов. В настоящее время работает меджлис 8 созыва, избранный в феврале 2008 г. Если в составе 7 меджлиса большинство мест принадлежало консерваторам, то в 8 меджлисе – неоконсерваторам. 5 мест (ранее было 4) в меджлисе принадлежит представителям конфессиональных меньшинств, каждый из которых при произнесении депутатской клятвы использует священную книгу своей религии. Председателем седьмого меджлиса избран лидер нового избирательного блока нео-консерваторов Голам Реза Ходдад Адель.

Законодательным органом, сочетающим функции верхней палаты и конституционного контроля, является Наблюдательный Совет (Шоурае негахбан), состоящий из 12 членов и проверяющий соответствие принимаемых меджлисом законов исламу и конституции. Половину членов

Совета составляют факихи, назначаемые рахбаром, остальные избираются меджлисом из числа кандидатов, которых представляет глава судебной власти. Члены Наблюдательного Совета избираются на 6 лет, но через 3 года по жребию сменяется половина членов каждой из двух групп. Все принятые меджлисом законопроекты НС обязан рассмотреть в течение 10 дней. Законопроект приобретает силу закона только после одобрения его НС. Противоречия между меджлисом и НС привели к тому, что в 80-е г.г. ни один из основополагающих законов не был принят, и правительство работало в условиях законодательного вакуума. Поэтому с согласия Хомейни в 1989 в структуру власти была введена Ассамблея по определению целесообразности (Маджма-йе ташхисе маслахате незам), которая выносит окончательное решение в случае несогласия между меджлисом и НС. Постоянные и временные члены Ассамблеи назначаются рахбаром страны. Главой Ассамблеи по определению целесообразности с 1997 г. (после пребывания в течение двух сроков на посту президента) ходжат-оль-эслам Али Акбар Хашеми Рафсанджани. Помимо разрешения возникающих в процессе принятия законов разногласий, Ассамблея наделена конституционным правом совместного с рахбаром определения основных направлений политики страны.

В структуру власти входит созданный в 1989 г. Высший совет национальной безопасности (ВСНБ). На этот совет возлагается определение конкретной государственной политики, общие направления которой определяются рахбаром совместно с Ассамблеей по целесообразности. Руководит работой Совета президент, а его членами являются главы трех ветвей власти, начальник Генерального штаба вооруженных сил, глава Планово-бюджетного Управления, министры иностранных дел, внутренних дел, два представителя Рахбара, соответствующий министр правительства в зависимости от повестки дня. В последние два года представитель рахбара в Совете Хасан Рухани активно участвовал в международных переговорах от имени иранского государства [1].

Региональные и местные органы управления

Страна разделена на 28 останов (провинций), которые подразделяются на 282 шахрестана, в свою очередь делящихся на 742 бахша. Наиболее развитыми останами являются Тегеран, Центральный, Исфахан и Восточный Азербайджан. Во главе останов стоят остандары (генерал-губернаторы), назначаемые Министерством внутренних дел и утверждаемые президентом.

МВД назначает фармандаров – губернаторов (глав шахрестанов) и бахшдаров. Сельские районы делятся на дехистаны, объединяющие несколько деревень, во главе которых стоят дехдары (старосты). Согласно ст. 100 Конституции исполнительная власть каждого из уровней контролируется советами соответствующих административных единиц.

Система муниципальных органов власти является выборной.

Впервые выборы местных органов власти были проведены в 1999 г., последние – в феврале 2007 г. Городские Советы избирают руководителей исполнительных органов (муниципалитеты). С февраля 2007 г. муниципальная власть в Тегеране и Тегеранский Совет находятся в руках неоконсерваторов.

Фридрихом и Бжезинским была высказана мысль о том, что с течением времени тоталитаризм будет эволюционировать в сторону большей рациональности, сохранив свои основополагающие конструкции для воспроизводства власти и общественных порядков. Иными словами, источник опасности для тоталитаризма они видели во вне системы. Жизнь в основном подтвердила эту мысль, хотя продемонстрировала и внутренние факторы дестабилизации этого порядка.

Сложная политическая система Ирана совмещает в себе элементы современной исламской теократии и демократии. Во главе системы стоит Верховный лидер, которого (по крайней мере, в теории) назначают члены всенародно избранной политической структуры. Однако на практике Верховный лидер никому не подчиняется. Главный вопрос – как будет развиваться эта система сейчас, когда борьба за власть между реформаторами и консерваторами резко обострилась. Происходящее сейчас в Иране – своего рода политический эксперимент, за которым внимательно следят сторонники исламского и светского правления во всем мусульманском мире.

Источники и литература:

1. *Алиев С.М.* Нефть и социально-политическое развитие Ирана в XX веке. – М., 1985. – 304 с. Рез. на англ. яз.
2. *Аббас Манучихри.* «Ираника» – «Политическая система Ирана».
3. *Арабаджян З.А.* Иран: Власть, реформы, революции (XIX-XX вв.). – М., 1991. – 127 с. Рез. на англ. яз.

ГОСУДАРСТВО И ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЕГО РАЗВИТИЕ

© Шагиев И.И., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** На основе анализа последних политических и социальных событий, сформулированы основные причины, сдерживающие развитие нашего государства. Отражены точки зрения «либеральных» СМИ на проблемы России.*

***The summary:** According to the analysis of the last political and social events in it is formulated the basic reasons which curbing the development of our state. It is described few opinions of the foreign mass media about problems of Russia.*

За многотысячелетний опыт образования, становления, развития и функционирования государства у разных народов, в различные исторические эпохи сложились многочисленные теории, научные школы, доктрины, концепции (от теологических, светских до современных авангардистских), в которых теоретически реконструируется государство в любых его проявлениях – причины происхождения, форма, функции, государственная власть, перспективы и судьбы. При этом важно учесть, что данные теории могут иметь и действительно имеют несхожие, а порой просто противоположные методологические основы (вплоть до идеи о непознаваемости государства).

Столь внушающая роль государства в жизни общества требует постоянной модернизации и оптимизации ее модели. Связано это с тем, что общество – явление динамическое, постоянно развивающееся. Следовательно, государство, которое создано и работает для общества должно также развиваться совместно с обществом. Данное развитие выражается в постоянном совершенствовании законодательства и органов управления.

На сегодняшний день наше государство активно изменяется, принимаются новые нормативно-правовые акты, ставятся новые приоритеты развития нашего государства, переоценивается геополитическая роль России на мировой арене. Более подробно происходящие изменения будут изучены позже, но уже на сегодня можно наметить основные тенденции развития нашего государства на несколько десятилетий вперед.

Понятие государства неразрывно связано, по меньшей мере, с двумя методологически очень важными обстоятельствами.

Первое. Государство – это всегда итог, результат социально-духовного, политического, культурного, психоэмоционального творчества людей, общества. Оно представляет собой материально-предметное воплощение соответствующих объективных общественных потребностей. Однажды возникнув, государство не может оставаться неизменным навсегда.

Оно – объективно меняющийся и противоречивый внутренне реальный факт исторического движения общества. Государство может и реально переживает, например, такие фазы в своем существовании – становление, развитие, подъем, расцвет, кризис, деградация, упадок. Эти стадии могут проходить вместе или параллельно с обществом или относительно независимо от общества.

Второе. В процессе познания нельзя смешивать понятие (или определение) и понимание государства [1]. Одно из назначений определения государства состоит в том, чтобы выделить государство из окружающих его мира вещей, форм, институтов в различных сферах жизни общества и человека. Определение государства лежит в самом начале познания государства. Понимание же государства в методологическом плане требует выработки развернутой системы понятий и определений, в которых находят свое научное выражение и фиксацию различные стороны исторического движения государства – сущность, формы, функции, государственная власть, государственный аппарат, государственный орган и др. Понять государство – это значит создать развернутую и целостную систему понятий и определений различных сторон государства, т.е. создать своего рода его конкретный теоретический портрет.

Данные выводы позволяют сформулировать такое определение государства. Государство – это организация политической суверенной власти, осуществляющая управление социальными, экономическими, политическими, духовными процессами жизни общества. Здесь важно отметить следующее. Любое определение государства, кто бы его ни давал (например, среди авторов вышеприведенных определений – Аристотель, Г. Гроций, Г. Гегель, К. Маркс, В.И. Ленин), всегда будет неполным, бедным, односторонним и в этом смысле абстрактным. Оно неспособно вобрать в себя, научно выразить, теоретически реконструировать многочисленные сущностные, формальные, функциональные, структурные характеристики и свойства государства. При этом абстрактный характер понятий и определений государства не является их недостатком. Он – их неотъемлемое свойство, поскольку связан лишь с самым началом процесса познания и понимания государства.

Общее понятие государства важно при решении еще одной методологической проблемы. Мировой опыт развития государств, государственного строительства нередко давал такие в этой области результаты, которые невозможно «подогнать» под понятие государства [2, С. 137]. Это имело место и в исторически давние времена (например, при переходе от первобытного к государственно-организованному обществу), и в средние века, и во времена новой и новейшей истории. Особенно это заметно на фоне наблюдаемых нами мировых интеграционных и глобализационных процессов [3, С. 37-52]. Поэтому неслучайно в наши дни теория государства стремится более основательно разрабатывать такие понятия, как «протогосударство», «государствоподобное образование», «государственное образование», «государственность». В связи с этим отметим, что понятие государства не только позволяет верно сориентироваться в современных процессах распада и образования государств, но и критически (в лучшем смысле этого слова)

оценить и осмыслить проекты идеального государства (например, у Платона или Т. Мора) или идеи о «полугосударстве», «отмирающем государстве» (К. Маркс, В.И. Ленин) [4, С. 206].

Что же касается развития нашего государства на сегодняшний день, стоит согласиться со следующей мыслью, что в процессе государственных и конституционных изменений в России и в странах Восточной Европы государственные деятели устремляют свои взоры не в «постсоциалистический, а в досоциалистический период», многие западные авторы выражают схожее мнение. В связи с этим возникают сомнения в том, что создаваемые таким образом государственные структуры и конституции «смогут успешно справляться с современными проблемами». Дело заключается в том, пишут они, что ни эти конституции и структуры, ни возглавляющие их лидеры, «многие из которых являются выходцами из старого управляющего класса», неспособны вобрать в себя и реализовать на практике новые, отвечающие духу времени, государственно-правовые идеи [5, С. 28-29].

Не стоит забывать также о сформировавшейся однопартийной системе государственной власти, которая так активно и неприкрыто использует свой административный ресурс для достижения своих целей. Так, например, представители думских фракций КПРФ и ЛДПР уже выступили на пленарном заседании Госдумы с заявлениями о нарушениях в ходе региональных выборов 10 октября 2010 г. А ведь выборы являются одним из важнейших механизмов демократического государства.

Помимо вышеуказанных причин также негативно сказывается на государстве и экономике России ее сырьевая ориентированность. Отсутствие здоровой конкуренции на рынке, чрезмерный контроль государственных органов за всеми участниками рынка.

Если быть до конца честным, то следует отнести к факторам, сдерживающим развитие государства и то, что все государственные СМИ выражают позицию только официального Кремля, а также закрываются последние независимые издательства. Так Немецкий журнал Spiegel назвал «Русский Newsweek» в своей публикации «бастионом свободы прессы в России». Влиятельное издание из Германии считает закрытие «Русского Newsweek» сигналом усиления политического давления Кремля.

Совершенно иначе, чем официозные российские СМИ, немцы оценивают ситуацию в Чечне. Северокавказскую республику они сравнивают с «пороховой бочкой», считая ее «конфликтным регионом» и «очагом волнений».

Одновременно с публикацией сообщений о теракте, выходящие в ФРГ издания предоставили слово критично оценивающим ситуацию в Чечне российским экспертам. Немецкие журналисты не скрывают того, что не верят заявлениям Кремля о стабилизации обстановки на Северном Кавказе и полной победе над сепаратистами. В частности, СМИ напомнили своим читателям о терактах, совершенных исламскими экстремистами за последние месяцы и годы, включая взрывы в московском метро, захват школы в Беслане и театрального центра на Дубровке.

Подводя итог, следует еще раз отметить, что государство, которое создано и работает для общества, должно развиваться совместно с обществом.

Источники и литература:

1. Теория государства и права: Учебник. / Под ред. М.Н. Марченко. – М., 2004.
2. *Фаткуллин Ф.Н.* Проблемы теории государства и права. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 1987.
3. Материалы «круглого стола»: Актуальные вопросы глобализации. / Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – N 4.
4. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 8.
5. East European Constitutional Review. – 1992. Ч. 1.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

© Шайхетдинов А.Г., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** Работник является основой для развития любого предприятия. Процесс мотивации персонала на сегодняшний день остро встал перед большинством компаний. Без должного стимулирования работников не будет роста выручки, а следовательно и прибыли.*

***The summary:** Workers are basis for development in any business. Process of personnel justify acutely arise before majority firms today. Without due workers justify will not increase proceeds and therefore profit.*

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики. От нее зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства. Вследствие вышперечисленного управление прибылью предприятия сегодня становится чрезвычайно актуальным. Управление прибылью позволяет выявить основные факторы ее роста и потенциальные возможности предприятия [1].

В настоящее время существуют три способа увеличения прибыли:

- 1) увеличение выручки от реализации продукции;
- 2) снижение расходов предприятия;
- 3) оба вышеизложенных способа вместе взятых.

Бесспорно, наибольший интерес вызывает третий способ повышения прибыльности предприятия, но в современных условиях он не вполне

реалистичен в связи с возрастающей конкуренцией и глобализацией рынков сбыта. Продавая дополнительную единицу продукции, повышаются транзакционные издержки. Это, в свою очередь, увеличивает расходы предприятия.

Согласно опросу проведенного консалтинговой компанией «Взгляд Вашего Потребителя» респонденты, сотрудники опрошенных предприятий, высказались, что проблемой повышения прибыли является недостаточная мотивация персонала. За эту проблему проголосовали 52% респондентов, так же треть из всех опрошенных высказали, что непродуманная структура предприятия также является важным аргументом в процессе управления прибылью [2].

Анализируя пищевую промышленность республики Татарстан и, в частности, филиал ОАО «Татспиртпром» «Винзавод «Казанский» приходим к выводу, что одной из самых острых проблем, ставшей перед предприятием на сегодняшний день, является текучесть кадров и особенно производственного персонала. Это связано в большей степени с недостаточной трудовой мотивацией персонала, так как заработная плата не удовлетворяет потребности рабочих.

Среднемесячная заработная плата рабочего составляет 10600 рублей. Данный показатель по республике Татарстан колеблется в пределах от 9000 до 15500 рублей в месяц для аналогичной категории работников отрасли [3]. Даже заработная плата специалистов и руководителей не дотягивает до среднего значения по региону. В связи с этим, по данным предприятия, средняя продолжительность работы рабочего на предприятии составляет 8 месяцев, а специалиста – около трех лет. Существующая текучесть кадров не может положительно сказаться как на качестве продукции, так и на системе управления предприятием. В соответствии с уставом предприятия «Винзавод «Казанский» не может без согласования с головной организацией повышать фонд оплаты труда.

Для решения проблем повышения трудовой мотивации можно предложить добавить в социальные выплаты следующие статьи:

- обучение молодых специалистов в высших учебных заведениях (ВУЗ) за счет предприятия, с учетом их дальнейшего трудоустройства и отработки в качестве молодого специалиста в течение 3-х лет после окончания учебного заведения;

- предоставление возможности получения ипотечного кредитования, выступая поручителем в коммерческих банках по кредиту для приобретения квартир;

- разработка программ по строительству жилья для молодых семей работников филиала;

- выдача единовременных дополнительных пособий;

- дополнительное премирование за рационализаторство.

Данные мероприятия помогут привлечь как молодых специалистов, так и удержать существующих. Персонал будет заинтересован в продолжительности работы на предприятии, так как ему открываются

возможности не только улучшить свои социальные нужды, но и повысить социальный статус.

Приведем пример расчета использования прибыли в размере 800 тыс. рублей на обучение персонала в высших учебных заведениях за счет предприятия и оценим эффективность данного мероприятия.

При стоимости обучения около 50 тыс. рублей в год, на 800 тыс. рублей можно было бы обучить 16 человек.

Альтернативой нашему расчету служат расчеты снижения производительности труда во время адаптации сотрудников, вновь принятых на работу. При адаптации сотрудника происходит снижение его производительности: увеличение брака, снижение темпа работы, частого отвлечения от работы, знакомство с предприятием и с коллегами. По данным предприятия, снижение производительности труда вновь принятого работника составляет: первый месяц – 50% от средней нормы выработки на одного рабочего, второй месяц – 20%. К третьему месяцу работы на предприятии работник выходит на нормальный темп работы. Производительность труда одного сотрудника на предприятии составляет 163 тыс. рублей в месяц. Снижение производства продукции в год рассчитаем по формуле 1:

$$\text{СПП} = \text{ПТР}(\text{СПТ}_1 + \text{СПТ}_2) \cdot T_1 / T_2 \cdot n, \quad (1),$$

где СПП – снижение производства продукции в тыс. рублей;

ПТР – производительность труда работника в год в тыс. р.;

СПТ₁, СПТ₂ – снижение производительности труда в первый и второй месяцы адаптации сотрудника;

T₁ – количество месяцев в году;

T₂ – среднее количество месяцев работы персонала на предприятии;

n – количество персонала.

Рассчитанное по формуле 1 снижение объема производства продукции при адаптации производственных рабочих составляет 9918 тыс. рублей и 2204 тыс. рублей для специалистов. Таким образом, общее снижение составляет 12122 тыс. рублей в год;

На следующем этапе рассчитаем переплату по заработной плате работникам, не выполняющим норму выработки во время адаптации (формула 2):

$$\text{ЗП} = \text{ЗП}_{\text{ср}}(\text{СПТ}_1 + \text{СПТ}_2) \cdot T_1 / T_2 \cdot n, \quad (2),$$

где ЗП – переплачиваемая заработная плата в рублях;

ЗП_{ср} – средняя заработная плата по категориям сотрудников.

Таким образом, переплата за невыполнение нормы выработки для производственных рабочих составила 645540 рублей и для специалистов 143312 рублей в год.

Рассчитаем эффект от оплаты обучения молодых специалистов в ВУЗах и других учебных заведениях. Данные представим в таблице 1 за период в 10 лет. При расчетах учитывали индексацию заработной платы в размере 15% в год, рост платы за обучение в размере 10%, годовое снижение производства, связанное с адаптацией вновь принятых работников, не изменяется в связи с невозможностью прогнозирования продаж на такой длительный промежуток времени.

Таблица 1

Расчет эффекта от оплаты за обучение в ВУЗах за 10 лет

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год	итого
Обучение	-800	-871	-968	-1065	-1172						-4876
Заработная плата	59	205	236	271	312	100	115	132	152	175	1757
Производительность	912	2736	2736	2736	2736	750	750	750	750	750	15606
Эффект	171	2070	2004	1942	1876	850	865	882	902	925	12487

Как видно из данных, представленных в таблице 1, эффект от реализации данного мероприятия составит 12487 тыс. рублей. Наблюдаемый незначительный эффект в первом году явился следствием адаптации вновь принятых работников, тем не менее он положительный.

Проведение масштабной и эффективной политики в области управления мотивацией персонала позволит:

- существенно поднять заинтересованность рабочих в успешном развитии предприятия;
- понизить текучесть как производственного персонала, так и специалистов;
- повысить ответственность за результаты своего труда.

Данные мероприятия помогут повысить продолжительность работы на данном предприятии молодых специалистов как минимум до 10 лет, в зависимости от условий контракта, так и производственного персонала на долгое время.

Результатом предлагаемых мероприятий, в частности, использования прибыли на реализацию социальных мероприятий, может стать:

- повышение производительности труда;
- улучшение качества выпускаемой продукции;
- улучшение системы управления производством;
- увеличение объема выпускаемой продукции.

Таким образом, мотивация персонала может существенно влиять на рост прибыли в будущем даже без существенного повышения заработной платы.

Источники и литература:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2008. – 554 с.
2. Официальный сайт консалтинговой компании «ВВП» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.regcons.ru>, свободный.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

© Шайхутдинова Е.С., 2010

аспирант

Институт социальных и гуманитарных знаний

***Аннотация:** Рыночная экономика и конкуренция вынуждают банки активно разрабатывать и внедрять в сферу своей деятельности инновационные продукты, одним из которых является ипотечное кредитование. Для российских граждан ипотечное кредитование остается практически единственным возможным способом покупки жилья в собственность. Для решения проблем развития ипотечного кредитования в России необходимы единые ориентиры и заинтересованность всех участников рынка.*

***The summary:** Market economy and competition are forcing banks to actively develop and implement innovative products into their scope of activities, one of which is mortgage lending. For Russian citizens mortgage lending remains virtually the only possible way to purchase home ownership. In order to solve problems of mortgage lending development in Russia common guidelines and interest of all market participants are needed.*

В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты, как непосредственные участники рыночных процессов, вынуждены активно разрабатывать и внедрять различные механизмы конкуренции с целью повышения эффективности своей деятельности. Одним из таких механизмов являются инновации. По причине сырьевой направленности российской экономики, а также с целью снижения влияния этого фактора на ход экономики, все чаще поднимается вопрос об использовании инновационных источников экономического роста, в том числе и в банковской сфере.

Инновация – это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы [1].

Переход российской банковской системы от одно- к двухуровневой, и от государственной банковской монополии к рыночной конкурентной, с особой остротой поставил проблему конкуренции в банковском деле на одно из первых мест [2].

С качественной стороны развитие банковской системы характеризуется не только с позиции достаточности уставного капитала банков, но и с позиции роста инвестиций в сферу производства, увеличения перечня предоставляемых услуг, в том числе новых банковских продуктов и технологий. Среди неперенных свойств, присущих инновации, можно выделить следующие характеристики: новизна, удовлетворение рыночного спроса, коммерческая реализуемость.

Все вышеперечисленные признаки в полной мере отвечают понятию банковского продукта, однако ввиду неоднозначности самого понятия инновационной деятельности банка, необходимо отдельно обосновать понятие «новизны» применительно к внедрению именно новых банковских продуктов:

- любой продукт, самостоятельно разработанный банком для удовлетворения потребностей клиентов и не имевший ранее аналогов на рынке, является новым;

- любой продукт, уже имеющийся в спектре услуг банка и используемый на одном из рынков, но выведенный на другой, также является новым;

- любой продукт, внедряемый банком на основе анализа рынка и оценки коммерческой реализуемости создания копии уже имеющегося на рынке продукта, является новым.

Вышеизложенное позволяет однозначно сделать вывод, что понятие «инновации» применимо ко всем нововведениям во всех сферах функционирования банка, обладающим определенным положительным экономическим или стратегическим эффектом, примером которого можно считать прирост клиентской базы банка, увеличение доли рынка, сокращение издержек на проведение какого-либо вида операций и т.п., или создают условия для вышеперечисленного. Инновационный процесс, как процесс, связанный с созданием, освоением и распространением инноваций, охватывает все стороны деятельности банка: от разработки концепции или идеи до ее практической реализации [3].

Операции коммерческого банка представляют собой конкретное проявление банковских функций на практике.

По российскому законодательству к основным банковским операциям относятся:

- привлечение денежных средств юридических и физических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;

- предоставление кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств;

- открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;

- осуществление расчетов по поручению клиентов, в том числе банков-корреспондентов;

- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание клиентов;

- управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств;

- покупка у юридических, физических лиц и продажа им иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- осуществление операций с драгоценными металлами в соответствии с действующим законодательством;
- выдача банковских гарантий [4].

Это – классические банковские услуги, которые оказывает подавляющее большинство кредитных организаций России. По состоянию на 1 июля 2010 года, на территории РФ зарегистрировано 1038 действующих кредитных организаций [5], которые оказывают аналогичные услуги. Поэтому в условиях острой конкуренции, учитывая снижение макроэкономических ставок, а также снижение маржи банков, руководители кредитных организаций просто вынуждены применять инновационный подход, предлагая абсолютно новые продукты и услуги, ведь именно нововведения способны качественно повысить конкурентоспособность банка и эффективность его работы.

Очень важным аспектом внедрения и реализации инноваций в банковскую среду является не стихийный, не эпизодический, а системный характер инновационных процессов, который осуществляется на постоянной основе, на протяжении всей деятельности банка. Чтобы оставаться конкурентоспособными, отечественным банками необходимо развивать филиальную сеть, трансформируясь в некие «магазины услуг», когда банк предоставляет клиенту широкий спектр финансовых услуг на одной площадке, тем самым экономя его время и деньги. В условиях высокой конкурентной борьбы настало время равноправного партнерства между клиентом и банком. Если раньше клиенту банка приходилось доказывать свое право, допустим, на получение ссуды, то в настоящее время банк также должен продемонстрировать своему потенциальному клиенту, что он в состоянии оказать ему качественные и своевременные услуги, что банк заинтересован в клиенте не меньше, чем клиент заинтересован банковским продуктом.

Сегодня ключевыми моментами управления инновационными процессами в банковской системе должны стать:

- *инновационное стратегическое планирование*, поскольку экономическая среда, в которой работают сегодня финансовые институты, характеризуется высокой степенью многовекторности, отсутствием констант и достаточно сильной концентрацией рисков, что требует проведения постоянного мониторинга каждого разрабатываемого (модернизируемого) продукта, анализа сильных и слабых сторон банка, возможных угроз, разработки стратегии продвижения нового продукта, основанной на конкурентных преимуществах банка;

- *система инновационного контроллинга*, целью которого станет существенное повышение эффективности разработки, внедрения и продажи нового продуктового ряда, обеспечение руководства банка объективной информацией для принятия управленческих решений [6].

В современной банковской системе наблюдается множество инновационных продуктов, выпускаемых с целью привлечения новой клиентской базы. Это и различные виды кредитов, в том числе ипотечных,

новые виды вкладов, развитие электронных платежей, работа с банками через Интернет (Internet banking), индивидуальное обслуживание, корпоративное финансирование и т.п.

Таким образом, уходит в прошлое время специализированных узконаправленных банков, которые в процессе своей деятельности сталкиваются с множеством трудностей. Так, например, банки, ориентирующиеся на выдачу ипотечных кредитов, практически всегда испытывают проблемы с нормативной и текущей ликвидностью. Несмотря на это следует заметить, что подавляющее большинство банков, среди прочих услуг, активно развивают ипотечное кредитование. Ипотечный кредит, как банковский продукт в современном понимании, возник и получил широкое распространение в России сравнительно недавно, и, соответственно, является продуктом далеко несовершенным по своей сути. По данным Центрального Банка России на 1 июля 2010 г. 586 кредитных организаций предоставляют ипотечные кредиты [5], что составляет более 55% от общего количества действующих банков. Как говорилось выше, рынок отечественного ипотечного кредитования – явление довольно молодое, в отличие от западной Европы и США. И естественно, развитие ипотечного кредитования в России происходит с учетом зарубежного опыта. В западных странах практически все социальные слои общества имеют возможность воспользоваться услугами банков с целью покупки жилья, в России же далеко не каждый имеет такую возможность. Основная масса российских граждан вынуждена самостоятельно обеспечивать себя жильем. Исключение составляют малоимущие граждане, которые имеют право на получение жилых помещений по договору социального найма и категории лиц, которые подпадают под условия различных государственных программ (Ветераны ВОВ, жители ветхого жилья и т.д.).

31 марта 2010 г. Министерством регионального развития РФ был выпущен указ №145, в котором была утверждена стоимость 1 кв. м жилья по субъектам Российской Федерации. В среднем стоимость 1 кв. метра общей жилой площади должна составить 28,25 тыс. руб. Но независимые эксперты считают, что к реальным ценам этот показатель имеет отдаленное отношение. Как правило, эти цены применяются на аукционах при выкупе жилья у строительных компаний для осуществления государственных социальных программ, т.е. это та цена, за которую государство готово покупать жилье для социальных нужд. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (далее АИЖК) в первом полугодии 2010 г. средние цены на жилье на вторичном рынке составили 59, 21 тыс. руб. за кв. м. и 48,04 тыс. руб. за кв. м – на первичном рынке жилья [7].

Но, даже если взять для расчета 28,25 тыс. руб. за кв. м., то мы получим следующую картину:

– средний показатель заработной платы на конец апреля 2010 г., по данным Росстата, составляет 20 383 руб.;

– средняя стоимость 1 кв. м. жилой площади по России – 28, 25 тыс. руб., то есть среднестатистический россиянин может купить на одну свою месячную

зарплату 0,7 кв. м. жилой площади, уточню, что эта цифра получена по официальным данным, по данным аналитиков этот показатель составляет около 0,3 кв. м.

Таким образом, для того, чтобы приобрести жилье общей площадью 50 кв. м., среднему гражданину России нужно работать почти 6 лет, при условии, что вся его заработная плата будет уходить на приобретение жилья, без обеспечения остальных жизненных потребностей.

Следовательно, для российских граждан ипотечное кредитование остается практически единственным возможным способом покупки жилья в собственность. Из вышесказанного вытекает определенное противоречие между государством, заемщиками, застройщиками, банками, и другими участниками этого процесса, т.к. государство и население заинтересовано в том, чтобы ставки по кредитам были низкими, а банки и застройщики хотят иметь возможность минимизировать свои риски и получить более высокую маржу. Отсюда мы видим проблему определения «справедливой» ставки по ипотечному кредиту. Еще в 2009 году Президент РФ Д.А. Медведев в интервью одному из центральных каналов сказал, что 8% – это справедливая ставка по ипотечным кредитам для населения [8]. По оценкам же АИЖК в 3 квартале 2010 г. средневзвешенные ставки по кредитам в рублях прогнозируются на уровне 13,1-13,4%, по кредитам в иностранной валюте – 10,8-11,2% [7].

При этом не стоит забывать и об ипотечных рисках, которые несут банки: риск ликвидности, риск неплатежа, рыночный риск, риск изменения процентной ставки, риск утраты трудоспособности, имущественные риски, страховка наиболее вероятных рисков, риск изменения валютного курса и т.д. Так как средний срок ипотечного кредита – 10 лет и более, то банк для минимизации своих рисков должен иметь либо внушительный собственный капитал, либо доступ к инвестиционным длинным заемным средствам, либо работать как финансовый посредник, выдавая кредиты по стандартам государственных или квазигосударственных программ для последующей продажи ипотечных закладных.

Для поддержания российских банков государство предпринимает определенные меры с целью искусственного снижения ставки по ипотечным кредитам. Например, с 1 июля 2010 г. АИЖК снизил ставку перекредитования банков, выдающих займы застройщикам, с 11 до 8 % годовых, что по прогнозам позволит снизить ставки по ипотечным кредитам с нынешних 13,5-14% до 12 % годовых по рублевым кредитам и с 11% до 10-10,4 % – по кредитам в валюте. В таком случае, кредиты станут действительно доступнее для населения, но любое государственное вмешательство в законы рынка и его искусственная коррекция могут привести не столько к улучшению ситуации на рынке, но и вполне возможно, что и к ухудшению. Так как искусственное снижение ставок по кредитам повлечет за собой рост стоимости жилья, а также снижение привлекательности ипотечных ценных бумаг, а в конечном итоге – спрос на такие бумаги со стороны пенсионных, страховых фондов и других институциональных инвесторов упадет.

Для решения проблем долгосрочного и перспективного развития ипотечного кредитования в России необходимы единые ориентиры, комплексное участие, и заинтересованность всех участников рынка. Также остро стоит вопрос доступности жилья, но решать его нужно не путем занижения цен на уже имеющееся жилье, а строительством жилья экономкласса, государству необходимо ускорить формирование такого жилья. Необходимо также сказать об условиях получения кредита физическими лицами. Содействие в получении ипотечного кредита физическими лицами не должно выражаться в упрощении процедуры получения средств на покупку жилья. Заемщики должны проверяться очень тщательно, во избежание увеличения риска неплатежа. Повышение информационной доступности, накопление и обобщение статистики по рынку ипотечного жилищного кредитования позволяют банкам более дифференцированно подходить к оценке заемщиков. Справедливая конкуренция на рынке ипотечного кредитования должна способствовать снижению тарифов и повышению качества обслуживания кредитов для заемщиков. Можно также применять определенную систему поощрения заемщиков, добросовестно погашающих задолженность по кредиту. Унификация и стандартизация технологий, документации, информационного взаимодействия и подходов к оценке рисков поможет повысить эффективность функционирования рынка и сокращение издержек и рисков.

Источники и литература:

1. Милославский И.Г. Новизна с последствиями, 2009 [Электронный источник]. – URL: <http://nauka.izvestia.ru/education/article92760.htm>. (дата обращения: 16.11.2010).
2. Уткин Э.А., Морозова Н.И., Морозова Г.И. Инновационный менеджмент. – М.: АКАЛИС, 2002. – 208 с.
3. Викулов В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций. // Журнал «Менеджмент в России и за рубежом». – №1. – 2002.
4. Деньги. Кредит. Банки. / Под ред. проф. О.И. Лаврушина. – 6-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2007. – 560 с.
5. Центральный Банк России [официальный сайт]. URL: <http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=ipoteka/3-1.htm> (дата обращения: 28.10.2010).
6. Захаров Ю.Ю. вице-президент, АКБ «БИН», Москва. Управление инновационным процессом в коммерческом банке. URL: <http://mbk.spb.ru/rus/mbk2000/plenary/zaharov.html> (дата обращения: 30.10.2010).
7. Ежеквартальный аналитический отчет АИЖК: Рынок жилья и ипотечного кредитования: по итогам 1 полугодия 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/quarterly/> (дата обращения 03.11.2010).
8. Портал Правительства Республики Татарстан. Дмитрий Медведев об ипотеке. 20.04.2009 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://gsn.tatar.ru/rus/index.htm/news/30688.htm> (дата обращения: 01.11.2010).

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Акчурина Т.Г.</i> СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ	3
<i>Астраханцева Е.А.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СТАДИИ БАНКРОТСТВА В ПРОЦЕДУРЕ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ	6
<i>Ахмедзянова А.Э.</i> ИЗУЧЕНИЕ ЭМПАТИИ ЛИЧНОСТИ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ, МЕХАНИЗМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ	14
<i>Бакиров Г.Т.</i> ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	20
<i>Банников С.А.</i> ОСОБЕННОСТИ КРИТЕРИЕВ ОТНЕСЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ К МАЛОМУ БИЗНЕСУ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗА РУБЕЖОМ	25
<i>Бутрова Е.А.</i> ЗАЩИТА ПРАВ РЕБЕНКА: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	35
<i>Гатин А.А.</i> ПРОЦЕССУАЛЬНО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАДИИ ПОДГОТОВКИ К РАССМОТРЕНИЮ ДЕЛ ОБ ОСПАРИВАНИИ РЕШЕНИЙ И ДЕЙСТВИЙ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ	40
<i>Димитриева Н.Т.</i> СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВТОРИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ ПРАВА ЕС	44

<i>Долотова Е.А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ГАРАНТИИ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА	48
<i>Зайнутдинов Д.Р.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СОСТАВА «БЕЛОГО» ДВИЖЕНИЯ: КРЕСТЬЯНЕ	53
<i>Зайнутдинов Д.Р.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СОСТАВА «БЕЛОГО» ДВИЖЕНИЯ: РАБОЧИЕ	59
<i>Замалетдинов И.И.</i> ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ И РТ	65
<i>Ильин В.И.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	67
<i>Исхаков А.А.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ПРАВОВАЯ СИСТЕМА» В ТЕОРИИ ПРАВА	73
<i>Карпов К.В.</i> ГОСУДАРСТВО, ПРАВО И ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО	78
<i>Копосов Д.Р.</i> ОБ АНАЛИЗЕ И СОЗДАНИИ РЕКЛАМНОГО ТЕКСТА	81
<i>Коростелева Т.В.</i> ВЛИЯНИЕ ИЗНОСА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	88
<i>Куркина Е.П.</i> ВИДЕО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	94
<i>Миннеханова С.Х.</i> О ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОМ И МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОМ РЕЖИМАХ ОХРАНЫ ИМУЩЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, НАХОДЯЩЕГОСЯ ЗА РУБЕЖОМ	97

<i>Павлова Е.В.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРАКТИКЕ ПРЕПОДАВАНИЯ РЕКЛАМНЫХ ДИСЦИПЛИН	101
<i>Парфирьев Д.Н.</i> НАДЗОРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В СВЕТЕ ОЦЕНКИ РАЗУМНОСТИ СРОКА ГРАЖДАНСКОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА	109
<i>Пачкова О.В.</i> ВЫБОР МОДЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	117
<i>Савинов С.С.</i> ЛОКАЛЬНЫЕ РЫНКИ	123
<i>Селивановская Ю.И.</i> ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ В ЭЛЕКТРОННОМ ОБУЧЕНИИ	127
<i>Сергеев В.А.</i> СПЕЦИФИКА ПРОБЛЕМЫ ДЕКОНСТРУКЦИИ ЛИЧНОСТИ В АВСТРИЙСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ (НА ПРИМЕРЕ РОМАНА ГУСТАВА МАЙРИНКА «ГОЛЕМ»)	132
<i>Смирнова Е.В.</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНОВЫХ СИСТЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	135
<i>Стрекалова Г.Р.</i> НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	144
<i>Султанов Р.Ю.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В ВООРУЖЕННЫХ СИЛАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	157
<i>Ткачева Э.Н.</i> ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЙ «ИСТОЧНИК» И «ФОРМА» ПРАВА	165

<i>Трофимова А.А.</i> ВЛИЯНИЕ МАСОНСТВА НА РЕВОЛЮЦИЮ 1917 ГОДА	171
<i>Федотова Е.В.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	174
<i>Хабибуллина Ю.Х.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	182
<i>Халимулин А.Р.</i> РЕФОРМА ПОЛИЦИИ КАК ПЕРВЫЙ ШАГ СУДЕБНОЙ РЕФОРМЫ	187
<i>Ханбекова Л.К.</i> ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО И ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ В РОССИИ	191
<i>Хасанишин А.В.</i> ПОЛИТИЧЕСКИЙ РЕЖИМ ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ИРАН	195
<i>Шагиев И.И.</i> ГОСУДАРСТВО И ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЕГО РАЗВИТИЕ ..	199
<i>Шайхетдинов А.Г.</i> МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ	202
<i>Шайхутдинова Е.С.</i> РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	206

Учредитель:
Институт социальных и гуманитарных знаний

Научный редактор *К.Н. Пономарев*
Технический редактор, компьютерная вёрстка *М.Н. Александровой*
Корректор *А.М. Шамонова*

Адрес редакции:
Издательство «Юниверсум». 420012, г. Казань, ул. Достоевского, 10.
тел./факс: (843) 236-88-23
e-mail: isgz@mail.ru

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии
издательства Казанского государственного университета
420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37.
тел.: (843) 233-73-59, 292-65-60

Тираж 200 экз. Заказ № 50/12.