

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

**ВЕСТНИК
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА**

Выпуск 29

Двадцать третья межвузовская научно-практическая конференция
по актуальным вопросам экономики, управления и права

25 мая 2017 г.

Москва
2017

ББК 74.58
В38

Редакционный совет:

- Плакий С. И. – ректор Национального института бизнеса, доктор философских наук, профессор;
- Пеньковский Д.Д. – зав. отделом научно-исследовательской работы и формирования у обучающихся профессиональных качеств по направлениям подготовки Национального института бизнеса, доктор исторических наук, профессор;
- Алексеев В. А. – руководитель центра качества и организации учебного процесса, доктор философских наук, доцент;
- Миронова Н. Н. – зав. кафедрой экономики и управления на предприятии, доктор экономических наук, профессор;
- Решетов К. Ю. – зав. кафедрой гражданско-правовых дисциплин, доктор экономических наук, доцент;
- Шматова Н. И. – декан факультета экономики, управления и права, кандидат исторических наук, доцент;
- Черкасова Е. А. – декан заочного факультета экономики и права, кандидат исторических наук.

Вестник Национального института бизнеса включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), индексируется в Научной электронной библиотеке ELIBRARE. RU.

В38 **Вестник Национального института бизнеса.** Выпуск 29. Двадцать четвертая межвузовская научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права, 25 мая 2017 г. М.: Изд-во Московского гуманитарного университета, 2017. – 252 с.

ISBN 978-5-906912-99-2

© Национальный институт бизнеса

ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ РФ

Аннотация: в статье автор анализирует нормативные правовые акты Российской Федерации, регулирующие охрану окружающей среды на арктических территориях.

Ключевые слова: Арктическая зона Российской Федерации, охрана окружающей среды, экологические проблемы, глобальные изменения климата, основы государственной политики.

В настоящее время на фоне возрастания геополитического и экономического значения Арктики увеличилась потребность в международном сотрудничестве и создании регионального режима охраны ее окружающей среды.

В современной Арктике формируется одна из самых сложных геополитических ситуаций в мире. Арктический регион имеет колоссальные запасы природных ресурсов и уникальное географическое положение на пути развития новых транспортных путей. Всё это повышает геополитическое значение региона и приводит к столкновению интересов ведущих государств мира, что проявляется в политическом противостоянии и обострении конфликтов между странами.²

Повышенный интерес государств к Арктике усиливает и то обстоятельство, что негативные экологические изменения в этом регионе могут вызвать таяние арктических льдов под воздействием «парникового эффекта», что приведет к повышению уровня Мирового океана.

В силу этих обстоятельств, исследование вопроса развития Арктики и арктической зоны имеет теоретическое и практическое значение для Российской Федерации. Выделение Арктики в особый объект государственной политики объясняется особыми национальными интересами Российской Федерации, которые охватывают сферы геополитики, экономики, экологии, обороны, науки, а также обеспечения национальной безопасности Российской Федерации в Арктике.

Российской Федерацией издан целый ряд актов, затрагивающих юридический статус этих пространств. Эти нормативные акты создали фундамент для формирования системы мер стратегического планирования по реализации поставленных задач в отношении Арктической зоны Российской Федерации.

К Арктике относятся акватории вокруг Северного полюса (Северный Ледовитый океан с его морями и полярные участки Атлантического и Тихого океанов), расположенные там острова (кроме прибрежных островов Норвегии), и

¹ Армашова Алла Владимировна, кандидат юридических наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин Национального института бизнеса.

² Картамышева Н. С., Биекенова А. С. Арктика и развитие арктической зоны // Молодой ученый. – 2015. – №13. – С. 333.

прилегающие континентальные территории нескольких государств. Официально арктическими странами, которые разделили условные зоны ответственности, являются Дания, Канада, Норвегия, Россия и США, «самопровозглашенными» – Исландия, Финляндия и Швеция. В настоящее время государственная принадлежность основной части Арктики, в том числе шельфовой, которая, по экспертным оценкам, сосредоточивает 5/6 арктических запасов углеводородов, является предметом международных договоренностей и споров одновременно. Еще в начале XX в. Канада заявила права на территорию сектора от своего побережья до Северного полюса (в 1925 г. это было закреплено в канадском законе), а в 1926 г. о праве на аналогично выделенный сектор заявил СССР. Однако, согласно конвенции ООН по морскому праву (1982 г.), арктические государства могут владеть лишь частью своего континентального шельфа в пределах 200 морских миль и претендовать на дальнейшую его часть только при согласии созданной в 1992 г. специальной Комиссии ООН.¹ Здесь существенным становится признание этой комиссией доказанности геологической связи шельфа с континентальной территорией конкретного государства. В настоящее время Комиссия рассматривает заявки России и Канады на государственную принадлежность хребта Ломоносова (аналогичную заявку готовит Дания, считая хребет Ломоносова частью Гренландии), а пока что Россия лишь получила право на расширение в Охотском море своей 200-мильной экономической зоны на 50 тыс. кв.км.

Установление границ (площади, состава) сухопутных территорий арктических государств является не менее важной задачей, поскольку от этого зависит, во-первых, протяженность и площадь арктической акватории, принадлежащей конкретному государству; во-вторых, масштаб территориальных преференций (ареал особых правовых режимов и т.п.), часто устанавливаемых для целей государственной поддержки населения и хозяйствующих субъектов. Здесь также имеются разночтения, поскольку южной границей всей Арктики считают либо Северный полярный круг (66 град. 33 мин. северной широты), либо южную границу тундр, и в зависимости от этого площадь Арктики будет равна 21 млн или 27 млн кв. км. Протяженность арктического побережья всех стран равна 38,7 тыс. км, из которых самая большая часть – 22,6 тыс. км – приходится на Россию.

Вопрос о том, какие именно территории входят в состав Арктической зоны России, является (и, вероятно, останется) дискуссионным, учитывая многообразие критериев (геополитических, физико-географических, экологических, этнографических и др.) отнесения конкретных территорий к этому макрорегиону. Что же касается очерчивания его территориальных границ как объекта государственного управления, то в настоящее время состав Арктической зоны России четко зафиксирован в Указе Президента РФ от 2 мая 2014 г. №296 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации», принятом

¹ Российская Арктика: современная парадигма развития / под ред. академика А.И.Татаркина. – СПб: Нестор-История, 2014. С.37.

«в целях реализации Основ государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».¹

Полярный сектор России является достаточно обширным, включающим возобновляемые и невозобновляемые природные ресурсы. Серьезных проблем в российском секторе Арктики накопилось немало. При устарелости и изношенности оборудования хозяйственная деятельность порождает в арктических регионах в основном те же экологические проблемы, что и в остальных частях России, но в силу повышенной уязвимости полярных экологических систем сами природоресурсные и природоохранные трудности возрастают.

Характерно накопление десятилетиями экологического вреда, ущерб окружающей среде. Ярким проявлением этого процесса являются многолетние скопления громадного количества отходов близ полярных городов.

Причины нанесения этого экологического ущерба кроются не только в радиоактивных захоронениях на дне морей, в нефтяных разливах, накоплениях отработавших ядерных реакторов подводных лодок и иных кораблей, но и в промышленном освоении, которое не было до конца «зеленым» с точки зрения охраны природы, не всегда соблюдался баланс различных направлений вмешательства в естественные природные процессы и загрязнений от хозяйственной деятельности.

Нельзя игнорировать также атмосферный и водный перенос загрязняющих веществ (в том числе свинца) в Арктическую зону из промышленно развитых регионов Норвегии, Швеции, Финляндии, Польши, Германии, России, расположенных западнее и южнее.

Население муниципальных образований, органы местного самоуправления весьма внимательно относятся к проблемам рационального и традиционного природопользования, болезненно реагируют на грубые нарушения существовавших и оправдавших себя традиций, на существенные и неоправданные игнорирования правил природопользования, пренебрежение их интересами, систематически осуществляют мониторинг хозяйственной деятельности, регулярно вносят предложения о предупреждении и пресечении экологических правонарушений, в том числе путем совершенствования правового регулирования природопользования.

Ими обращается внимание на стагнацию многих отраслей хозяйствования, высокую зависимость всей страны от расположенного на Севере сырьевого сектора, и при этом общую неустроенность Севера и его природы, пораженной неконтролируемой неконкурентной промышленной эксплуатацией.

Главными целями государственной политики Российской Федерации в Арктике в сфере экологической безопасности являются: сохранение и обеспечение защиты природной среды Арктики, ликвидация экологических последствий хозяйственной деятельности в условиях возрастающей экономической активности и глобальных изменений климата.

¹ Ивантер В.В., Лексин В.Н., Порфирьев Б.Н. Арктический мегапроект в системе государственных интересов и государственного управления // <https://cyberleninka.ru>

Основы российской политики в Арктике были заложены еще во времена Советского Союза, в период улучшения отношений между СССР и США. Это позволило советской стороне в 1987 г. выдвинуть «мурманские инициативы», в которых были сформулированы ключевые проблемы Арктики и определены направления для переговоров с государствами, заинтересованными в решении проблем данного региона. Речь шла о создании безъядерной зоны на севере Европы; ограничении военно-морской активности в морях, омывающих север Европы; мирном сотрудничестве в разведке и разработке ресурсов Севера и Арктики; международном сотрудничестве в арктических исследованиях; сотрудничестве северных государств по проблеме экологической защиты Арктики; открытии Северного морского пути для международного судоходства.¹

Уже после распада СССР Российская Федерация, являясь преемницей его полномочий в отношении принадлежавших ему арктических пространств, приняла Федеральные законы «О государственной границе Российской Федерации» 1993 г. (которым определяется общий для всех пограничных регионов режим границы и правила ее пересечения, перемещения через нее грузов, товаров и животных, пропуска лиц и транспортных средств, ведения хозяйственной, промысловой деятельности), «О континентальном шельфе Российской Федерации» 1993 г. (в ст. II которого устанавливается преимущественное право на использование живых ресурсов шельфа представителей коренных малочисленных народов и этнических общностей Севера, образ жизни которых, занятость и экономика традиционно основывается на ведении промысла таких ресурсов), «О внутренних морских водах, территориальном море и прилегающей зоне Российской Федерации» 1998 г. (ст. 14 которого закрепляет режим плавания по исторически сложившейся национальной транспортной коммуникации нашей страны – Северному морскому пути, включая расположенные в его пределах арктические проливы), «Об исключительной экономической зоне Российской Федерации» 1998 г. (ст. 1 и 5 которого распространяют суверенные права России ресурсного характера на 200-мильное прибрежное пространство), а также «Об охране окружающей среды» 2002 г. (содержит юридический инструментарий, применимый к решению природоохранных задач).

Существующую на сегодняшний день национальную природоохранную нормативно-правовую базу составляют около 40 федеральных законов, около 1200 постановлений и распоряжений Правительства Российской Федерации, приказов министерств и ведомств. Их действие распространяется на всю территорию Российской Федерации, включая Арктическую зону Российской Федерации.

Так, в 2008 году на федеральном уровне были приняты «Основы государственной политики в Арктике до 2020 года и дальнейшую перспективу». В них нашли свое отражение национальные интересы, основные стратегические цели и приоритеты России в этом регионе. Во исполнение этого документа в 2014 году была разработана и утверждена Государственная программа Российской

¹ Ковалев А.А. Международно-правовой режим Арктики и интересы России // Индекс безопасности. Осень–зима 2009. № 3–4. Т. 15. С. 115.

Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации». В марте 2015 была сформирована Государственная комиссия по делам развития Арктики, а в Совете Федерации образован Совет по Арктике и Антарктике. Задачей этого Совета стал анализ законодательства, касающегося Арктического региона и подготовка современного комплекса нормативно-правовых документов, координирующих политику страны в этом регионе.¹

Наряду с действием федерального законодательства, указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ и государственных программ, регулирующих решение вопросов, общих для всех территорий государства, реализуются отдельные меры различных государственных программ и федеральной адресной инвестиционной программы, имеющие четкую привязку к рассматриваемой зоне и к находящимся на ее территории субъектам хозяйственной деятельности. Примерами являются, в частности, государственная программа «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»; федеральная целевая программа «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2015 года» в рамках государственной программы Российской Федерации «Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах», федеральные целевые программы «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)» и «Модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации (2009–2020 годы)» в рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы», а также федеральная целевая программа «Развитие гражданской морской техники на 2009–2016 годы» в рамках государственной программы «Развитие судостроения на 2013–2020 годы». Особо следует отметить комплекс программ развития социальной сферы, в том числе федеральную целевую программу «Развитие образования на 2011–2015 годы» в рамках государственной программы «Развитие образования на 2013–2020 годы» и федеральную целевую программу «Культура России (2012–2018 годы)» в рамках государственной программы «Развитие культуры и туризма на 2013–2020 годы» и ряд других.

Было подготовлено три законопроекта об Арктической зоне РФ (1998 г.², 1999 г.³ и 2013 г.⁴), в каждом из которых содержались статьи, посвященные вопросам организации рационального природопользования и охраны окружаю-

¹ Торин А. Арктическая зона России: перспективы развития и потенциальные угрозы // <https://interaffairs.ru/news/show/14213>

² Проект федерального закона №980615142 «Об Арктической зоне Российской Федерации» (был внесен в Государственную Думу Советом Федерации Федерального Собрания РФ).

³ Проект федерального закона №990429102 «Об Арктической зоне Российской Федерации» (был внесен в Государственную Думу группой депутатов Государственной Думы и членов Совета Федерации Федерального Собрания РФ).

⁴ Проект федерального закона «Об Арктической зоне Российской Федерации» (был разработан Министерством регионального развития РФ, до стадии внесения на рассмотрение в Государственную Думу Федерального Собрания РФ законопроект не дошел). В подготовке указанного законопроекта участвовал Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ.

щей среды в Арктике. Однако в указанных законопроектах отсутствовали правовые механизмы реального решения природоохранных задач в Арктической зоне РФ. Разработчики законопроектов ограничивались фиксацией общих положений о том, что «для сохранения окружающей среды... вводятся специальные стандарты, нормативы и экологические требования при осуществлении хозяйственной деятельности»¹ или что «соблюдение требований в области охраны окружающей среды, обеспечение сохранения уникальной природно-климатической среды арктического региона при принятии всех решений»² является одним из принципов государственной политики в области развития Арктической зоны РФ.

Анализ арктического законодательства показывает, что он не создает на сегодняшний день надежной, уверенной законодательной основы для реализации тех целей и задач, которые поставлены в основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу и Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года. Более того, эти документы не создают механизмов для реализации государственной программы «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года».

Многие из этих нормативных правовых актов были созданы в совсем другую историческую эпоху и уже потеряли свою актуальность. Кроме того, эти документы создавались в основном по ведомственному принципу, поэтому многие нормативно-правовые акты противоречат друг другу. В целом же арктическое законодательство на данном этапе характеризуется отсутствием системы, целостного единства.

В настоящее время назревают условия для разработки и принятия Федерального закона «О деятельности Российской Федерации в Арктике». В будущем законе целесообразно предусмотреть более строгие экологические требования не только к недропользованию, но и к деятельности торгового и рыболовного флота, а также ВМФ. Нельзя игнорировать также вопросы поиска, апробации и использования альтернативных источников энергии (например, ветровой, солнечной), а также поощрения такого многообещающего направления, как экологический туризм.

Список использованных источников и литературы

1. Ивантер В.В., Лексин В.Н., Порфирьев Б.Н. Арктический мегапроект в системе государственных интересов и государственного управления // <https://cyberleninka.ru>
2. Картамышева Н. С., Биекенова А. С. Арктика и развитие арктической зоны // Молодой ученый. – 2015. – №13. – С. 333-337.

¹ Статья 13 проекта федерального закона № 98061514-2 «Об Арктической зоне Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

² Статья 3 проекта федерального закона «Об Арктической зоне Российской Федерации» 1999 г // СПС «КонсультантПлюс».

3. Ковалев А.А. Международно-правовой режим Арктики и интересы России // Индекс безопасности. Осень–зима 2009. № 3–4. Т. 15. С. 115-124.
4. Торин А. Арктическая зона России: перспективы развития и потенциальные угрозы // <https://interaffairs.ru/news/show/14213>
5. Российская Арктика: современная парадигма развития / под ред. академика А.И.Татаркина. – СПб: Нестор-История, 2014. – 844 с.

Ваняева А. А., Гусев А. К. ¹

УБЕЖДЕНИЕ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные приемы убеждающих воздействий в рамках переговорного процесса, а также даны рекомендации по совершенствованию методов убеждения оппонентов с целью повышения эффективности работы компании.

Ключевые слова: убеждение, компромисс, переговоры, способ воздействия, аргументация.

Развитие современного общества неразрывно связано с процессом общения, многогранным и многофункциональным по своей сути. Общаясь, индивиды активно используют различные механизмы воздействия на собеседника. Одним из таких механизмов является процесс убеждения.

Владение приемами убеждения – это не просто навык, это искусство, постичь которое дается не каждому.

Многие люди думают, что, принимая решения, мы руководствуемся всей доступной информацией. Но в реальности все обычно происходит по-другому. Наша жизнь стала насыщенной до предела, и для принятия решения нам сейчас как никогда нужны шаблоны и повседневные правила.

Существуют два основных способа добиться того, чтобы собеседник поступил так, как хотите вы:

1. Убедить, заинтересовать.
2. Заставить, принудить.

Первый способ требует аргументации, доказательств и определенного терпения.

Аргументация — это способ рассуждения, в процессе которого выдвигается некое положение в качестве доказанного тезиса (тезис — это положение, которое необходимо аргументировать).

Остановимся на классификации аргументов. Аргументы делятся на две большие группы:

¹ Ваняева Анастасия Андреевна – студентка АНО ВО «Национальный институт бизнеса», Гусев Андрей Константинович, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой менеджмента и предпринимательства АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

- I. По способу воздействия.
- II. По цели воздействия.

По способу воздействия выделяются логическая и эмоциональная аргументация.

Логическая (рациональная) аргументация — рациональное обоснование выгоды приобретения товара (услуги).

В логической аргументации раскрываются внутренние признаки предметов и явлений, доказываются определенные положения. Этот тип речи опирается на логику, умозаключения и связан с содержательно-концептуальной информацией речи. Это приводит к активизации внимания, вызывает интерес к содержанию.

Второй способ опирается на силу, давление, власть приказа. Такой способ управления собеседником менее эффективен, и присущ авторитарному стилю управления. Существует несколько сценариев жестких переговоров.

Сценарии переговоров — это заранее продуманные способы построения общения с целью получить определенный результат [1]. Серьезный жесткий переговорщик умеет не только виртуозно загнать оппонента в ловушку. Он заранее продумывает каждый шаг, выстраивает структуру будущих переговоров, где каждое слово и взгляд ведут оппонента к проигрышу. Однако предполагаемая жертва может знать правила этой игры и переиграть оппонента.

1. «ИЛИ-ИЛИ», ИЛИ УЛЬТИМАТУМ В НАЧАЛЕ ПЕРЕГОВОРОВ.

Жесткий переговорщик в начале переговоров выкладывает «все» карты на стол, объявляя о наличии у себя ресурсов, реальных и не очень. Основываясь на этих сильных позициях, сразу же дается вариант в виде окончательных требований: «Значит так. Мы вам очень нужны. Вы нам — не очень. К нам ваши конкуренты в очередь выстраиваются. Поэтому вот наши условия. Они окончательные».

Расчет, что все варианты, заготовленные оппонентом, заранее объявляются «непроходимыми». Если «жертва» жесткого переговорщика воспринимает эту информацию как неоспоримый факт, она сразу соглашается или уходит.

Применение данного сценария целесообразно:

- Если есть значительные ресурсы.
- Если ресурсов нет, но оппонент об этом не осведомлен. Тогда создается видимость наличия значительных ресурсов, неопровержимых фактов только за счет сильной психологической позиции.
- Если оппонент — психологически слабый переговорщик. Того, кто сразу занимает жесткую позицию, может «скинуть с пьедестала» лишь тот, кто дает себе на это право и умеет так делать.

Опасность для жесткого переговорщика. В случае блефа и отсутствия очереди из желающих договориться на предложенных условиях жесткий переговорщик может потерять партнера — на данных переговорах или в дальнейшем. Если у «жертвы» есть возможность заключить договор с другой компанией по менее выгодной для нее цене, но в более комфортных партнерских (психологических) условиях, часто именно это она и делает.

Противостояние сценарию. Следует торговаться до последнего. Согласиться можно будет и на первоначальные жесткие требования, но только после борьбы. В ней же можно выиграть.

После предъявленных «окончательных» условий можно:

- Сказать: «Да, интересные условия... Давайте об этом поговорим» — и вести переговоры по своему сценарию, задавая вопросы и аргументируя свои предложения.
- Дать отпор сразу, показав, что так дело не пойдет: «Я понимаю, что такой вариант был бы для вас оптимален. Однако он не может быть принят нами. Давайте поищем взаимоприемлемые варианты».

Дальше для закрепления эффекта расслабления можно сказать несколько комплиментов собеседнику и его компании. Затем следует идти в атаку: «Мы можем согласиться на предложенную вами цену. Правда, учитывая ситуацию на рынке придется несколько изменить сроки поставок и отказаться отчасти предоставляемого нами сервиса. Если для вас это несущественно, можно сказать, что мы договорились». Конечно, при этом надо быть уверенным, что предложенные потери не устроят оппонента.

Цели всех этих приемов противостояния — продолжить диалог.

2. УЛЬТИМАТУМ «ПОД ЗАНАВЕС»

Этот сценарий является соединением двух предыдущих. Жесткий переговорщик «мягко стелет» почти до самого конца переговоров: торгуется, уступает, делает комплименты человеку, компании и предложению. Все идет прекрасно, и «вдруг» в момент, когда «жертва» не сомневается в окончательном «да», ее собеседник превращается в несговорчивого и жесткого переговорщика: «На ваше предложение мы пойти не можем. Это вообще нереально (глупо, смешно). Неужели вы думаете, что мы на это согласимся?»

Расчет. Расслабленный собеседник не сможет быстро выровнять позицию, чтобы дать достойный отпор, и согласится на предложенные жестким переговорщиком условия. У «жертвы» возникает обида, удивление или негодование. Эти эмоции могут не дать ей сосредоточиться на отражении нападения.

Противостояние сценарию. Чего делать нельзя?

- Принимать эти слова за чистую монету. Если бы заявленные условия были на самом деле важны для вашего оппонента, он бы отстаивал свои позиции на всем протяжении переговоров, аргументируя их. Во всяком случае, стоит предположить, что предъявляющий ультиматум блефует. Согласиться на его условия у вас еще будет шанс.

- Извиняться: «Я не хотел отнять у вас столько времени. Простите. Я пошел» или: «Может, я что-то не так сказал или объяснил...»

- Оправдываться: «Вы же соглашались! Мы стараемся дать вам наилучшее предложение».

- Сразу сдавать позиции: «А что вас не устраивает? Мы готовы пойти на уступки».

- Нападать в ответ: «Что же вы мне голову морочили, а не сказали сразу, что вам неинтересно? По-вашему, у меня есть лишнее время?»

- Повторять в своем ответе слова «глупо, нереально, смешно» и другие негативные оценки, данные жестким собеседником. Можно поискать более мягкие формы: «нереально» заменить на «правильно ли я понимаю, что у вас есть пожелания (предложения) по поводу...?»

Что следовало бы сделать?

- Задать уточняющий вопрос: «Что именно в моем предложении вас смущает?» Если прозвучит ответ: «Все!» — нужно уточнять дальше: «И это? А вот это? А по этому пункту вы со мной, помнится, согласились. Что у нас осталось непонятным и несогласованным?» Затем идет работа по каждой позиции, которую называет собеседник.

- Задать вопросы критерия: «Что из того, что для вас важно, мы не обсудили во время беседы?», «Правильно ли я понимаю, что мы пропустили нечто важное для вас?»

- Столкнуть критерии: «Вы сказали, что все наше предложение вам не подходит. Но ранее вы говорили, что вас устраивает товар, доставка и сервис. То есть все предложение не может не подходить. Так ведь?»

3. «ЗАПУТЫВАНИЕ СЛЕДОВ»

Суть данного сценария состоит в том, что жесткий переговорщик на первый взгляд ведет общение бессистемно, чем сбивает собеседника с толку. Для этого могут применяться разные приемы.

1. Перескакивание с темы на тему. Важно завершать каждую обсуждаемую тему четким «да» или «нет». Все «да» в конце переговоров собираются и перечисляются: «Итак, мы с вами договорились о том, что...», «Таким образом, мы обсудили все вопросы. Можем считать дело решенным?». Если же по какому-либо вопросу ответ был «нет», то появляется возможность уточнить причины разногласий, ответить на возражения и договориться или хотя бы понимать предмет, объем и причину разногласий.

Жесткий переговорщик специально не дает закончить ни одно обсуждение. Для этого он задает вопросы не по теме или высказывает свою новую потребность, прося ответить, можно ли ее удовлетворить. Таким образом, к концу переговоров накапливается масса нерешенных вопросов. Чтобы подвести итог, придется обсуждать их заново.

Зачем это жесткому переговорщику? Если переговорные ресурсы «жертвы» значительные, инициатор старается выбить ее из доказательного поля: сложно выдвигать веские аргументы рывками и по паре слов, не приводя достаточное количество аргументов и фактов. Потом, в конце встречи, может прозвучать фраза жесткого переговорщика: «Вы меня не убедили. Судя по всему, у вас нет четких аргументов в защиту своей позиции». «Жертве» приходится начинать сначала — если позволяют время и оппонент. Обычно они не позволяют — на это и рассчитана игра.

Противостояние сценарию. Останавливайте собеседника: «Позвольте, я закончу свою мысль», «Я еще не закончил отвечать на ваш вопрос» и, не ожидая разрешения, мягко, но настойчиво следует продолжить аргументацию или ответ.

2. Увеличение числа предметов переговоров. Идя на встречу, переговорщик готовится к определенному кругу обсуждаемых вопросов — предметов переговоров. Соответственно, заготавливаются аргументы в поддержку своей позиции и намечаются варианты, в которых подбирается решения по каждому из предметов.

Жесткий переговорщик расширяет количество обсуждаемых предметов не просто ради того, чтобы «поговорить», а чтобы решения по ним были включены в окончательные договоренности.

Следует учесть: чтобы использовать данный сценарий, нужно иметь сильную рыночную позицию. В противном случае «жертва» быстро найдет замену некрасиво играющему партнеру.

Противостояние сценарию. Четко стоять на своих позициях и обсуждать только заранее объявленные предметы переговоров. Если расширение количества обсуждаемых вопросов видится логичным, лучше отложить их на потом — например, на переговоры по следующей поставке. На момент данных переговоров настаивать на обсуждении ранее оговоренных предметов, аргументируя свою позицию достигнутыми прежде договоренностями.

4. ВЕЖЛИВЫЙ «НАХЛЕБНИК»

С одной стороны, этот сценарий нельзя считать жестким — ведь психологического давления здесь нет. Однако, с другой стороны, по итогам общения одна из сторон сильно проигрывает как бы случайно.

Жесткий переговорщик назначает встречу, заинтересовав партнеров выгодными контрактами. Во время переговоров «жертва» постоянно ублажается комплиментами ее профессионализму, знаниям, умениям. Между эмоциональными поглаживаниями инициатор стратегии рассказывает о своих проблемах, чаще всего глобальных и сложных, и спрашивает: «Что бы вы посоветовали?» «Жертва» начинает советовать — ведь она на самом деле является профессионалом.

Как только профессионал, надававший советов, начинает предлагать «нахлебнику» свои услуги для решения его проблем, он слышит: «Да-да, мы потом об этом поговорим. Пока хотим понять общее направление в решении вопросов». Дальше потенциальный клиент продолжает задавать вопросы или подсовывает новую проблему, над решением которой начинает думать «жертва». Когда ответы на все интересующие «нахлебника» вопросы получены, переговоры быстро сворачиваются. На попытки «жертвы» поговорить, ради чего она собственно пришла, ответом может быть: «Это очень интересно, но мы пока не готовы... Будем думать...».

Риск. «Жертва» провела два часа на переговорах, выдала кучу ценной информации «нахлебнику» и ушла ни с чем. Ведь договоры и траты не входили в планы жесткого переговорщика — он просто использовал знания и интеллект оппонента. Максимум, что в итоге получает «жертва» — это обещание подумать, обратиться в случае необходимости.

Противостояние сценарию. Не всегда данную тактику можно определить сразу. Но, если первый удар пропущен, дальше следует быть начеку.

- Чтобы уменьшить вероятность появления «нахлебников», нужно на моменте договоренностей о встрече выяснить тему встречи, цель оппонента и т. д. Следует начинать переговоры с этих целей.

- Необходимо взять инициативу в свои руки, задавая вопросы и уточняя информацию.

- Сочувственно выслушивать жалобы и сетования «нахлебника» и старательно записывать за ним все. Это позволит составить коммерческое предложение после встречи, а во время — создавать видимость полной вовлеченности в проблемы «нахлебника».

- После каждого этапа жалоб сообщать, что у вас есть способ решения проблем оппонента, описать их вкратце с ценой за каждую помощь и задавать вопрос: «Начинаем работать?»

- В конце переговоров уточнить, все ли проблемы были оговорены. Плюс требовать указаний четких сроков, когда будут получены точные ответы.

- Если составить предложение сразу затруднительно, пообещать прислать его на следующий день. Пришлите с указанием цены за работу.

- Если все способы перевода общения во взаимовыгодные не срабатывают — «бегите»: если не физически, то хотя бы информационно.

Второй способ убеждения собеседника менее гуманный, чем первый. Поэтому его чаще всего используют авторитарные руководители.

Если же ни первый, ни другой способ не удастся, нужно идти на взаимные уступки, т.е. постараться достичь компромисса. Чтобы прийти к компромиссу, нужно каждому сделать шаги в сторону другого. К компромиссу трудно прийти тем, кто борется за свою личную правоту. Для этого нужно научиться поступиться частью своей правоты, признать (хотя бы частично) правоту собеседника.

Лучшим решением, нежели компромисс, является конфигуратор: объемное видение, где все стороны оказываются полностью правыми и, более того, обогащаются правотой другой стороны.

Конфигуратор - модель или способ объемного описания, в котором включены многие или все частные точки зрения. Естественно, это порождает разногласия и споры. Конфигуратор снимает эти разногласия и споры: он показывает, в чем правота каждого, и как предмет или событие видится объемным образом.

Действительно, у каждого человека своя точка зрения - и что делать в этой ситуации? Разумные люди начинают искать - и предлагать - такие точки зрения, которыми захотят воспользоваться другие. Многочисленные примеры доказывают, что наиболее высокие и надежные результаты достигаются не принуждением, а умением убеждать, либо с помощью конфигуратора.

Часто ли мы высказываем свои убеждения? Сегодня довольно распространена практика, когда мы уклоняемся от высказываний в силу разных причин, но общность у всех одна: мы опасаемся, что наши убеждения не примут, и мы не в силах будем их отстоять.

Рассмотрим некоторые правила, благодаря которым можно убедить собеседника так, чтобы у него не оставалось ни одного аргумента, противоречащего данному мнению [4].

1. «Секрет Сократа».

В чем же секрет действенности правила Сократа? Оказывается - в особенностях нашей гормональной системы. Когда мы говорим "да", это означает наше согласие, а вместе с ним - осознание того, что в ближайшее время противостояния с собеседником не предполагается. Наш организм, ориентированный на экономное расходование сил, сразу расслабляется, что осуществляется посредством выделения в крови эндорфинов (гормонов удовольствия).

Таким образом, расслабив собеседника с помощью нескольких "да", уменьшаем его настрой к сопротивлению в главном вопросе.

2. «Секрет Гомера».

Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные - средние - один самый сильный. Следствия: а) необходимо избегать слабых аргументов; б) не начинать с просьбы, следует начинать с аргументов.

Сильные аргументы, с которых правило Гомера рекомендует начинать убеждение, имеют первой целью вызвать доверие. На его фоне и следующие за ними аргументы средней силы выглядят также достаточно весомыми. Использование самого сильного аргумента в конце речи также психологически более чем целесообразно: он звучит в тот момент, когда убеждаемый принимает окончательное решение. Если же решение откладывается, то срабатывают законы памяти: лучше всего помнится то, что было в конце речи, затем - то, что в начале; середина запоминается меньше всего.

То, что правило Гомера запрещает использовать слабые аргументы (даже за счет сокращения их числа), также имеет глубокий смысл: слабый аргумент сразу рождает недоверие. Один слабый аргумент может сделать всю речь неубедительной.

3. «Секрет Паскаля».

Не следует загонять собеседника в угол, необходимо дать ему возможность «сохранить свое лицо». Среди прочих, Паскалю приписывают такие слова: «Ничто так не разоружает как условия почетной капитуляции». Часто собеседник не соглашается с нами только потому, что согласие ассоциируется в его сознании с потерей своего достоинства.

Например, открытая угроза воспринимается как вызов и, чтобы не показаться трусливым, человек поступает вопреки требованию угрожающего, возможно, даже в ущерб себе.

Следует предложить такое решение, которое даст собеседнику возможность с честью выйти из затруднительного положения, — это поможет ему принять противоположную точку зрения.

4. «Чем выше статус человека, тем сильнее кажутся его аргументы».

Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего. Одно дело, когда убеждающий - человек авторитетный, уважаемый, другое - когда незначительный, не принимаемый всерьез. Высокое

должностное или социальное положение, выдающиеся успехи в какой-либо сфере деятельности, образованность, признание заслуг окружающими, высокие личные качества поднимают статус человека, а вместе с ним и вес его аргументов. Поддержка уважаемого лица также повышает убедительность. Фактически, этим правилом пользуются те, кто просит уважаемого человека «замолвить за себя словечко». Или ссылаются на мнение всеми уважаемого человека, цитируют его в подтверждение своих доводов. Чтобы создать ощущение большей авторитетности, создатели рекламных роликов про лекарства, биодобавки и средства гигиены привлекают врачей, косметологов; для рекламы спортивных товаров — знаменитых спортсменов и т.д.

5. «Не следует загонять себя в угол и не понижать свой статус».

По мнению известного исследователя П.Мицича, многие беседы заканчиваются, не успев начаться, особенно если собеседники обладают разными статусами. При этом П. Мицич приводит несколько типичных примеров так называемого «самоубийственного» начала беседы.

Следует избегать извинений (без должных к этому причин). Отрицательные примеры тому:

- «Извините, если я помешал».

- «Пожалуйста, если у Вас есть время меня выслушать».

Неуверенное поведение снижает статус.

6. «Не следует принижать статус собеседника».

Любое проявление неуважения, пренебрежения к собеседнику вызывает, как правило, негативную реакцию. Один из мэтров рекламы выразился так: «Не думайте, что потребитель рекламы глупее вас».

Руководители и сотрудники, принимающие посетителей, не должны забывать, что принижение статуса обычно воспринимается человеком болезненно и в результате может негативно сказаться на результате переговоров.

7. «Умейте слушать».

При внимательном анализе споров выясняется, что многие из них разгораются потому, что спорящие говорят зачастую о несколько разных вещах, но не понимают этого. Поэтому внимательное слушание – залог убедительности: никогда не убедить собеседника, не поняв ход его мыслей. Кроме того, внимательный слушатель располагает к себе собеседника, т.е. использует и седьмое правило.

Суммируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что быть уверенным в себе и раскрепощенным во время переговоров недостаточно. Необходимо быть во всеоружии, чтобы эффективно применить вышесказанные правила на практике и овладеть ими в совершенстве. Только так можно добиться расположения собеседника.

В своей повседневной деятельности руководитель сталкивается с необходимостью убеждать людей в трех случаях: когда ему нужно а) побуждать подчиненных действовать для достижения поставленных целей; б) проводить свои идеи в переговорах с отдельными лицами и группами лиц; в) доказывать свою точку зрения непосредственному начальнику или завоевать расположение участников обсуждения проектов, планов и т.д. Убеждение осуществляется с

помощью слова, примера и дела. Во всех случаях превалирует слово. Для этого следует усвоить три основных правила:

- будьте приветливыми, вежливыми;
- улыбайтесь людям;
- стремитесь поддерживать хорошее настроение и у себя, и у окружающих.

Вся процедура убеждения укладывается в четыре вида воздействия: информирование, разъяснение, доказательство и опровержение [8].

1. Информирование.

Для того, чтобы человека побудить к деятельности, требуется целый спектр побудительных воздействий. Среди них информирование, т.е. сообщение, во имя чего человек должен действовать, занимает важное место. Это связано с тем, что человек, прежде чем действовать, хочет убедиться, что нужно сделать и сумеет ли он это делать. Никто не начнет действовать, если считать, что действовать либо не стоит, либо невозможно.

Между оценкой ценности и оценкой вероятности ее реализации существует отношение псевдопроизведения, что означает, если один элемент приближается к нулю, тогда и все произведение приближается к нулю, несмотря на величину другого элемента. Если для человека что-то очень важно, но он не верит в возможность осуществления этого, он остается в бездействии. Не начнет действовать и человек, который имеет дело с какой-нибудь легко достижимой, но не стоящей усилий целью.

В данной формулировке отражена важная мысль: чтобы побудить человека к нужной деятельности, следует прежде всего проинформировать его о цели и вероятности ее достижения.

Информирование в процессе убеждения реализуется различными методами. Среди них особое место занимает рассказ.

Рассказ представляет собой живое и образное изложение сути дела. Обычно он строится двумя путями: индуктивным и дедуктивным. Считается, что если слушатель по типу темперамента холерик, то он предпочитает дедуктивный путь, а если флегматик — то индуктивный. Такая корреляция не абсолютна, однако довольно точна: холерику присущ быстрый темп психической деятельности, отсюда он отдает предпочтение обобщениям; флегматик же, имея замедленный темп, склонен воспринимать сначала отдельные факты, а потом уже обобщения.

При индуктивном изложении в начале рассказа можно поставить вопрос, ответом на который и станет весь последующий рассказ. Практика показывает, что когда изложение предваряется вопросом, то основное сообщение воспринимается активно. При дедуктивном же изложении вопрос ставится после сообщения главной мысли. Если вопрос поставить перед сообщением главной мысли, то последующая затем аргументация оказывается излишней. Когда не представляется возможным определить темперамент слушающего, то его относят к среднему типу и стараются видеть в нем мыслящего человека. Роль рассказчика здесь близка к роли популярного писателя.

2. Разъяснение.

В деятельности менеджера этот вид убеждающего воздействия занимает не менее важное место, чем информирование.

Инструктивное разъяснение уместно и необходимо в том случае, когда от слушателя требуется запомнить что-либо, например, при усвоении порядка действий. По своей сущности это схематическое раскладывание «по полочкам» деятельности подчиненных, побуждаемых к усвоению инструкции. При таком разъяснении мышление служащего не загружается, но задействуется память. Следует заметить, что такой прием не очень нравится творческим натурам или лицам с художественными наклонностями. У тех же, кто привык к строгим, можно сказать, алгоритмическим правилам и указаниям, инструктирование не порождает противодействий.

Для творческих натур большую притягательность имеют приемы рассуждающего разъяснения. Это связано с тем, что такие люди обычно имеют по всем вопросам свои точки зрения, кроме того, многие из них привыкли к полемике. Повествующее, а тем более инструктивное разъяснение для таких людей не подходит. Они всегда жаждут активного участия в общении.

Рассуждающее разъяснение строится таким образом, что ведущий ставит перед собеседником вопросы «за» и «против», заставляя его мыслить самого. При рассуждающем разъяснении можно поставить вопрос, самому ответить на него, а можно побудить к ответу слушающего. Именно побудить, т.е. всем ходом рассуждения возбудить у собеседника желание дать ответ. Как только ведущий начнет понуждать к ответу, рассуждающее разъяснение теряет смысл. При рассуждающем разъяснении слушающий вместе с ведущим ищет пути разрешения ситуации (конечно, при направляющем внимании ведущего). Слушающий собеседник при этом ощущает свою значимость. Когда же из него вытягивают ответы, то он, лишаясь такого ощущения, уходит в психологическую защиту.

3. Доказательство.

Традиционно доказательство относят к логическим операциям, строящимся на основе законов логики. Суть доказательства заключается в том, что выдвигается какой-то тезис (мысль или положение, истинность которого надо доказать) и подыскиваются аргументы или доводы для подтверждения тезиса. Сама процедура обычно называется демонстрацией. Чтобы убедить людей или доказать им истинность какого-либо положения, часто нужны факты. Без фактов нет доказательства. Люди привыкли опираться на факты. Факты создают у них соответствующий настрой на восприятие действительности, формируют установку. Однако так действуют не отдельные, разрозненные факты, а их система.

4. Опровержение.

В логическом плане опровержение обладает той же природой, что и доказательство. Доказывая кому-либо идею, мы тем самым опровергаем другую, т.е. ту, которую ошибочно вынашивает наш собеседник. Однако доказательство и опровержение — это не одно и то же. В психологическом плане здесь имеется большая разница. Дело в том, что опровержение имеет дело с критикой усто-

явшихся взглядов и стереотипов поведения людей, с разрушением и формированием его установок. Когда мы что-либо опровергаем, то встречаемся с чувством собственного достоинства оппонента, с его «Я». В связи с этим для эффективного опровержения действий человека одной логики оказывается недостаточно.

С позиций психологии считается бесполезным вступать в спор с тем, кто ошибается, но отстаивает свою точку зрения. «Вы не можете победить в споре» — гласит известное психологическое правило. И в этом есть глубокий смысл. Ведь если мы спорим с человеком, то, стало быть, мы посягаем на его чувство собственного достоинства. А человек это чувство, т. е. свое «Я», упорно защищает. Что из того, если мы, допустим, камня на камне не оставим от аргументации нашего оппонента и докажем полную несостоятельность его позиции? Мы выиграем? Нет, конечно. Наш оппонент, прижатый к стенке, может отказаться от борьбы. Но он никогда искренне не признается, что был не прав, т. е. сразу не признается. Для этого ему нужно время. Чтобы заменить одну установку на другую, обычно требуется не один день. Кто «побеждает» сходу, тот обычно проигрывает. Чтобы этого не случилось, нужно научиться применять приемы опровержения.

В данном случае следует обратить внимание на одно весьма важное обстоятельство. Опровержение, результатом которого является видимый, мнимый отказ от деятельности, — это одно, а реальный искренний отказ — это совсем другое. Первый вид опровержения обычно имеет место на диспутах, на конференциях, на международных совещаниях, второй — в жизни. Именно с этим видом опровержения и имеет дело руководитель.

Опровержение как уличение в клевете или лжи — это прием политики, а опровержение, рассчитанное на перемену мировоззрения и установок, — это прием делового общения. Именно с такого рода опровержением имеет дело менеджер. Здесь следует обратиться к специфическим социально-психологическим правилам.

1. При опровержении доводов оппонента следует обращаться к его чувству собственного достоинства.

Как известно, чувство собственного достоинства (ЧСД) равно частному от деления величины успеха (У) данного лица на его притязания (П): $ЧСД = У/П$. Чем выше успех и чем меньше притязания, тем выше чувство собственного достоинства. Под успехом здесь понимается не материальная, а социально-психологическая величина, выступающая в виде оценочных суждений со стороны окружающих. У людей с высокими притязаниями эта величина стремится к минимуму. Люди с высоким показателем ЧСД обладают гордостью за свое «Я», а с низким — самомнением. В результате первые проявляют тенденцию твердо отстаивать свое мнение, аргументируя его, а вторые — упорствовать.

Во всех случаях успеха добиваются в том случае, если дают человеку почувствовать его собственное «Я»: называют его по имени и отчеству, подчеркивают реальные заслуги, дают возможность проявлять инициативу, побуждают к самостоятельным действиям, стараются не навязывать чужого образа мыслей, а стимулируют к размышлению.

2. При выборе приемов и средств воздействия нужно учитывать характер актуальных потребностей оппонента.

Согласно распространенной точке зрения считается, что потребности человека условно делятся на пять уровней:

- физиологические потребности, связанные с необходимостью поддержания жизни, — в пище, воде, сне и т. д.;
- потребности в безопасности, которые проявляются в стремлении оградить себя от всяких угроз и опасностей, в стремлении к стабильности положения и уверенности в завтрашнем дне;
- потребности принадлежать какой-либо группе людей, а также в близких связях с людьми: в дружбе, общении, любви;
- потребности в уважении и признании со стороны других людей (престиж, репутация), что связано с продвижением по социальной лестнице, с карьерой;
- потребности в самореализации, самовыражении, проявлении своих возможностей.

3. В процессе побуждения людей к деятельности следует проявлять к ним искреннее внимание.

Искреннее внимание к человеку «растопливает» холодок недоверия и устраняет психологические барьеры в общении. Неискреннее внимание быстро распознается собеседником, и он немедленно отворачивается от говорящего. Это связано с тем, что у человека в таких случаях обостряется механизм эмпатии, который дает ему понять подлинные намерения того, кто с ним общается.

В практической деятельности все они наполняются системой приемов, которые выбираются в зависимости от обстоятельств и личности собеседника. Тщательно спланированная работа по оказанию воздействия при умелом отборе убеждающих приемов должна принести желаемый результат.

Однако следует заметить, что далеко не все люди поддаются убеждающим воздействиям. Согласно исследованиям психологов, убеждению не поддаются [14]:

1. Люди с ограниченной фантазией, не наделенные богатством воображения и неспособные к яркому эмоциональному восприятию образов.

2. «Внутренне ориентированные» личности, т.е. те, для кого собственные переживания значат куда больше, чем переживания группы или даже массы людей.

3. Социально неконтактные люди, проявляющие признаки отчужденности, слабой эмоциональной привязанности к другим, с выраженным предпочтением к обособленной деятельности, имеющие слабую связь с формальными или неформальными группами.

4. Лица с явно выраженной агрессивностью или с признаками потребности во власти над другими.

Суммируя все вышесказанное, приходим к следующим выводам:

1. Наиболее высокие результаты достигаются не принуждением, а умением убеждать.

2. Быть уверенным в себе и раскрепощенным во время переговоров недостаточно. Необходимо быть во всеоружии, чтобы эффективно применить вышесказанные правила на практике и овладеть ими в совершенстве.

3. Для оказания влияния на того или иного человека нужно знать и аргументировать к его внутреннему миру, системе ориентиров и ценностей, которой он руководствуется при принятии решений.

4. Нецелесообразно высказывать критические замечания по поводу предложенного варианта действий в момент колебания собеседника.

5. Нельзя отпугивать его критикой, указанием или намеками на опасность, угрозы безопасности, ущерб для здоровья, большие траты.

Список литературы и использованных источников

1. Аминов И.И. Методы аргументации и убеждения собеседника. [Электронный ресурс] //Режим доступа:

http://sdo.elitarium.ru/metody_argumentacii_i_ubezhdenija_sobesednika/

2. Барышева А.В. Тактика общения с сомневающимся клиентом. [Электронный ресурс] //Режим доступа:

http://www.elitarium.ru/2008/09/12/obshhenije_somnevajushhijisa_klient.html

3. Валери Колин-Симар. Умению убеждать можно научиться. [Электронный ресурс]// Режим доступа:http://www.psychologies.ru/psychotherapy/self-development/_article/umeniyu-ubezhdat-mozhno-nauchitsya/

4. Гапоненко А.Л. От чего зависит эффективность убеждения? [Электронный ресурс] // Режим доступа:

http://www.elitarium.ru/2007/12/25/factory_jeffektivnosti_ubezhdenija.html

5. Гэвин Кеннеди. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. – М.: Альпина Паблишер, 2014.

6. Захарова Л.Н. Внутренние и внешние скрытые установки, влияющие на поведение людей. [Электронный ресурс] // Режим доступа:http://www.elitarium.ru/2014/04/18/ustanovki_vlijajushhie_povedenie_ljudej.html

7. Ильин Е.П. Внушение и убеждение: Условия успешности. [Электронный ресурс] // Режим доступа:

http://www.elitarium.ru/2011/09/12/vnushenie_ubezhdenie_usheshnost.html

8. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей - Минск: Республика, 2007.

9. Кибанов А.Я. Правило проведения переговоров: Поэтапное руководство. [Электронный ресурс] // Режим доступа:http://www.elitarium.ru/2007/04/16/pravila_provedenija_peregovorov.html

10. Коваленко Н.П. Пять базовых зон убеждений. [Электронный ресурс]// Режим доступа:

http://www.elitarium.ru/2007/03/15/pjat_bazovykh_zon_ubezhdenij.html

11. Ладанов И.Д. Умение убеждать. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2007/04/05/umenie_ubezhdat.html

12. Лапыгин Ю.Н. Методы убеждения и аргументирования. [Электронный ресурс] // Режим доступа:

http://www.elitarium.ru/2008/06/10/metody_ubezhdenija.html

13. Мельник Л.С. Сценарии жестких переговоров. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2014/10/29/scenarii_zhestkikh_peregovorov.html
14. Основные психологические приемы убеждения людей. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://constructorus.ru/uspeh/ubezhdenie.html>
15. Саркисян Б.С. Скрытые факторы влияния и рычаги доверия. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2006/09/29/skrytye_fakторы_vlijaniya_i_rychagi_doverija.html
16. Семечкин Н.И. Четыре элемента процесса убеждения. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2009/02/09/process_ubezhdenija.html

Глебов Д. Ю.¹

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Исследование эмоционального интеллекта становится все более важным направлением практикоориентированных исследований для бизнес-структур. Эмоциональный интеллект — способность человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач.

Ключевые слова. Эмоции, самопонимание, саморегулирование, самомотивация, навыки

Традиционно лидера представляют как стратега, умеющего создать точный план достижения результатов и воплотить его в жизнь. Однако роль лидера этим не ограничивается. Одна из его основных задач - зажечь своей идеей, задать нужный эмоциональный импульс всей компании. Руководитель, который эффективно управляет и своим внутренним миром, и корпоративным духом компании, способен добиться вершин успеха в бизнесе.

В 2001 году было опубликовано исследование всемирно известного психолога, профессора Даниэля Гоулмена (Daniel Goleman, Primal Leadership, Harvard Business Review, December 2001), которое показало, что ключевую роль в финансовом успехе компании играет настроение ее руководителя [6]. Оказалось, что глава компании через своих прямых подчиненных передает свой настрой всей организации, создавая так называемую цепную реакцию эмоций.

Это исследование также продемонстрировало, что цепная реакция эмоций приводит как к атмосфере доверия и оптимизма в фирме, когда невозможное осуществляется и мечта становится реальностью, так и к атмосфере постоянной напряженности и недоверия, когда результаты деятельности компании со вре-

¹ Глебов Д. Ю. - директор ООО «АльянсОйл», г. Саранск

менем ухудшаются - постоянный страх парализует творчество и желание работать лучше.

Именно поэтому, на мой взгляд, одна из основных задач эффективного руководителя - достичь эмоционального лидерства, которое начинается, прежде всего, с управления своим внутренним миром и передачи позитивного заряда всей организации. Однако это не означает, что натянутая улыбка или фальшивый оптимизм придут на смену истинным эмоциям. Напротив, искренность играет важную роль, и поэтому необходимо понять, как рождаются эмоции и насколько они нам подвластны.

УПРАВЛЕНИЕ ЭМОЦИЯМИ УСКОРЯЕТ ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТА

Согласно звуку, запаху, образу, которые мы видим, поступают сначала в таламус, или информационный центр, который интерпретирует данные извне, а затем - в кору головного мозга, или рациональный центр, где разрабатываются и оцениваются различные варианты решения проблемы [1]. Из рационального центра нервные импульсы передают информацию в миндалевидную железу, или эмоциональный центр. Этот центр отвечает не только за наши чувства, но и за ритм сердцебиения, и за уровень адреналина в крови. Например, если рациональный центр «решил», что то, что человек видит, опасно, - эмоциональный центр дает организму команду «Бежать!». Сердцебиение учащается, и кровь направляется к мышцам ног. Таков стандартный процесс обработки информации и рождения эмоций [1].

Поскольку в прошлом (скажем, при охоте на мамонтов) выживание человека больше зависело от быстроты принятия решения, чем от количества всех возможных решений и их последствий, то из поколения в поколение усиливалась прямая связь между информационным и эмоциональным центрами. Связь эта существует и поныне.

Более того, эмоциональный центр не просто руководит нашими чувствами, он обладает эмоциональной памятью. Приведу пример. Однажды самолет, в котором я летел, попал в небывалую грозу, и в какой-то момент я подумал, что это - конец. К счастью, ошибся. Но в течение нескольких лет после этого случая один только вход в салон самолета вызывал у меня целый ряд негативных эмоций и неприятных ощущений. Все попытки логически убедить самого себя, что я вне опасности, были тщетными - эмоциональная память оказалась намного сильнее рационального центра.

Эти рассуждения к тому, что эмоции непосредственно влияют на эффективность принятия решения. Поэтому, исходя из особенностей нашего восприятия, я бы предложил три основных вывода для руководителей. Во-первых, забудьте фразу, что «свои эмоции надо оставлять перед входом в офис». Существуют два центра: рациональный и эмоциональный. Эмоции невозможно оставить перед дверью офиса - ими можно и нужно управлять. Поэтому не стоит исправлять неисправимое, необходимо пытаться управлять эмоциями там, где это возможно.

Во-вторых, необходимо научиться пользоваться своей эмоциональной памятью. Она хранит и воспроизводит как негативные, так и позитивные эмоции.

Необходимо знать места, в которых «дышится легко». Посещение такого места сделает отдых намного эффективнее - эмоциональная память усилит ваши ощущения.

Также нужно знать, какая работа приносит наибольшее удовлетворение. При этом следует различать, когда ваши эмоции или эмоции ваших сотрудников вызваны реальными событиями, а когда - эмоциональной памятью. К примеру, случайная обстановка или выражение может напомнить ситуацию, в которой вы себя чувствовали некомфортно, - и эмоциональная память моментально воспроизведет ваши прежние ощущения, делая реакцию неадекватной в глазах других людей [1].

В-третьих, следует формировать эмоциональную культуру компании. В аграрной экономике сезонность и природа руководят эффективностью работы человека: весной - сеять, осенью - убирать урожай, зимой - отдыхать. В индустриальной экономике эффективность определяет скорость конвейера. А в информационной экономике, где главные ресурсы не земля и заводы, а интеллектуальный капитал и творческая энергия, человек сам влияет на свою эффективность. Профессионалу не прикажешь: работай быстрее или стань более изобретательным. Надо искать другие подходы. И если эмоции влияют на реакцию и поведение сотрудников, то лидеру команды профессионалов необходимо постоянно думать и о том заряде, который он передает своим сотрудникам, и о резонансе эмоций. [2].

УСПЕХ ЛИДЕРА БОЛЬШЕ ОБУСЛОВЛЕН ЭМОЦИЯМИ, ЧЕМ СПЕЦИАЛЬНЫМИ ЗНАНИЯМИ

Около 20 лет назад Даниэль Гоулмен заинтересовался секретами успешного лидерства (Daniel Goleman, What Makes a Leader? Harvard Business Review, November-December 1998) [4]. Чтобы определить, какие из черт ключевые, был проведен анализ более 188 предприятий (большинство из которых - глобальные компании - British Airways, Lucent Technologies Credit Suisse) и их наиболее успешных лидеров. Были выделены три основные категории личных качеств: технические способности (к примеру, предрасположенность к бухгалтерии и планированию бизнеса), познавательные способности (аналитическое мышление) и так называемые эмоциональные (т. е. умение работать с людьми и эффективно внедрять изменения).

Результаты анализа были ошеломляющими. По значимости эмоциональные способности в два раза превышали IQ. Более того, анализ показал, что, чем выше должность, тем важнее эмоциональные (а не технические) способности для достижения успеха. Потом эта тема многократно исследовалась, и было выделено пять основных составляющих эмоциональных способностей:

1. Самопонимание - умение правильно распознавать и понимать свои настроения, эмоции, стимулы, а также их влияние на окружающих. Люди с хорошо развитым самопониманием не склонны ни недо-, ни переоценивать себя. Они знают, когда находятся в состоянии стресса, и отказываются от принятия стратегических решений в такой момент. Самопознание помогает им почувствовать, в какой области они будут наиболее эффективны и продуктивны, ведь

они четко знают, какое занятие им доставляет большее эмоциональное удовольствие.

2. Саморегулирование - умение контролировать или перенаправлять негативные импульсы, умение воздерживаться от сиюминутных суждений и необдуманных поступков. Эта способность проявляется чаще всего в целостности личности, восприимчивости к изменениям и не боязни неопределенности. Это качество незаменимо при достижении успеха: во-первых, оно создает среду доверия и справедливости, во-вторых, способствует нововведениям и изменениям, так необходимым в условиях жесткой конкуренции.

3. Самомотивация - способность интенсивно работать не только ради денег или высокого статуса. Людям, обладающим этим качеством, присуще желание достигать ради самого достижения, они проявляют оптимизм даже при неудачах, эти люди преданы организации. (Ведь это она дает возможность работать и делать то, что приносит удовольствие!)

4. Понимание эмоций других людей. Данная способность приобретает все большую значимость по трем причинам. Во-первых, возрастающее число команд и командных проектов требует нового подхода к лидерству, которое основывается на понимании, а не на приказах. Во-вторых, таким людям намного легче работать в международной среде: они могут не знать обычаев, но отлично понимают чувства других. В-третьих, благодаря этой же черте они искусно развивают и удерживают таланты: у них есть ключик к каждому.

5. Социальные навыки - способность формировать деловую сеть и находить точки соприкосновения с абсолютно разными людьми. Таких людей трудно не заметить: обычно они лидируют в команде. (Вот где применяется понимание ими эмоций других людей!). Кроме того, они отлично убеждают, зная, где лучше сыграть на эмоциях, а где - на фактах и логике.

Таковы пять основных составляющих эмоциональных способностей, которые необходимы для успешного долгосрочного лидерства.

ПЯТЬ ЭТАПОВ НА ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА

Но какова природа эмоциональных способностей: дар или результат многолетней практики? Ответ прост: и то, и другое. Исследования [1] показали, что генетически может быть установлена некая предрасположенность к эмоциональным способностям. Однако гены - вовсе не гарантия успеха. Немаловажны практика, постоянный контроль своего поведения, а также энтузиазм, без которого невозможно чего-либо достичь. А тот факт, что эмоциональные способности значительно активизируются с возрастом, свидетельствует: их можно развивать.

Если говорить о развитии эмоциональных способностей, то согласно исследованиям Даниэля Гоулмена [2] существует несколько основных этапов. Прежде всего необходимо максимально подробно представить свое идеальное «Я» - кем я хочу быть? Затем детально проанализировать свое теперешнее «Я» - какой я для окружающих? Этот этап достаточно сложен (не так много людей скажут своему начальнику правду о том, каков он/она в действительности) и

опасен (порой неведение и розовые очки превращают невозможное в возможное). И еще: в данном случае важно четко определить не только слабые стороны, но и достоинства - иначе неизбежна депрессия.

Этап номер три связан с «сооружением моста» - как отсюда попасть туда? - как перейти от «Я» реального к «Я» идеальному? Разработка подробного маршрута важна как в тактическом плане, так и с точки зрения психологии: нейроисследования показали, что нервная система человека легче перестраивается на новый лад, если этому предшествовали «репетиции», если человек часто представлял свои новые действия и реакции.

Именно поэтому четвертый ключевой вопрос - как я достигну долгосрочности изменений? - предполагает множество повторений желаемого поведения как на рабочем месте, так и вне его. Например, человек, желающий усилить свои менторские качества, может не просто улучшать их на рабочем месте, но и попытаться поработать в роли тренера в спортзале: чем больше каналов используется, тем быстрее происходят изменения.

И наконец, последний, пятый вопрос - кто может мне помочь? - создает вокруг человека круг людей, поддерживающих его стремление измениться и помогающих ему в этом.

Реализовав данные этапы, руководитель становится на путь к эмоциональному лидерству, результатом которого является здоровая атмосфера в организации и улучшение финансовых показателей.

Таким образом, эмоциональный интеллект играет колоссальную роль в нашей жизни и в процессе управления бизнес-процессами. На мой взгляд, он с точки зрения построения коммуникации и эффективного достижения результата имеет даже большее значение, чем IQ. Ведь находясь в обществе других людей, находясь в активном движении, все труднее справляться с собственными эмоциями, не говоря уже о том, что бы управлять эмоциями окружающих. Поэтому ближе всех к успеху те, кто в состоянии взять себя в руки и не поддаться гневу, раздражению или унынию. Те, чей уровень EQ позволяет в критических ситуациях принимать эффективные решения и рационально действовать. Развитие эмоционально интеллекта означает переход к более осознанной жизни, проактивному поведению и успешной реализации своих целей.

Список литературы

1. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ. — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013. — С. 560.
2. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе. — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013. — С. 512.
3. Дивненко О.В. Трансформации руководителей высшего звена в условиях кризиса и неопределенности. Монография. - Москва, Национальный институт бизнеса, 2013.
4. Дивненко О.В. Особенности деятельности руководителей высшего звена в кризисных ситуациях: акмеологический подход // Вестник национального института бизнеса. 2012. № 17. С. 65-73.

5. Дивненко О.В., Горский Д.А. Роль профессиональных компетенций сотрудников бизнес-структур в повышении производительности труда: психологический аспект // Вестник Национального института бизнеса. 2017. № 28. С. 148-154.

6. <https://hbr.org/2001/12/primal-leadership-the-hidden-driver-of-great-performance>

7. Daniel Goleman, What Makes a Leader? Harvard Business Review, November-December 1998.

Грибок Н. Н.¹

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты формирования профессиональных компетенций руководителя проектов, обеспечивающие менеджеру конкурентные преимущества в современной бизнес-среде.

Ключевые слова: управление проектами, проектный подход, менеджмент, руководство, профессиональные компетенции

Деятельность современных предпринимательских структур характеризуется возрастанием сложности и разнородности задач, стоящих перед ними, что обусловлено многообразием возникающих проблем, высокой степенью изменчивости внешней среды, а значит и высокой неопределённостью. Наряду с управлением функциональной деятельностью возникает необходимость управления решением отдельных комплексных задач по реализации масштабных сложных мероприятий – проектов. Именно поэтому для большинства современных управленцев одной из актуальных задач становится повышение эффективности развития и способности быстро реагировать на внешние изменения. Решению данной проблемы могут способствовать структурирование и формализация процессов управления развитием компании, в рамках проектного подхода².

Проектный метод получает всё более высокое признание не только в России, поскольку применение принципов и механизмов проектного управления становится одним из ключевых способов обеспечения конкурентоспособности компаний во различных отраслях экономики и социальной сферы. Современные исследования трудовых ресурсов позволяют нам понять, что среди занятых всё больший процент людей реализует себя в проектной деятельности. Так, по данным PMI (ProjectManagementInstitute) к 2015 г. число занятых в проектно-

¹ Грибок Н.Н. - доцент кафедры "Менеджмент и маркетинг", Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Краснодарский филиал) г. Краснодар.

² Грибок Н.Н. Стратегический подход в управлении корпоративной коммуникацией. //Новая наука: новые вызовы. Сборник научных трудов I Всероссийской научно-практической конференции, 2017- с.16-22.

активных отраслях в мире возросло до 32,6 млн. человек. А прогнозы роста общего ВВП проектно-активных отраслей к 2016 г. примерно 4,5 трлн долл. США, в том числе 1,2 трлн будет приходиться на Китай и около 1 трлн долл. — на США¹.

Опыт многих компаний показывает, что внедрение проектного управления на предприятии, в организации дает положительные результаты, позволяет структурировать все процессы выполнения работ, исключить невнятность ответственности за проводимые работы, конкретизировать задачи и зону ответственности по их выполнению, осуществить более полный контроль выполнения работ сотрудниками.

В качестве успешных примеров можно привести проекты, реализуемые в современной России как внутренние, так и международного уровня: подготовка и проведение спортивных мероприятий, организация и проведение международных экономических форумов, строительство крупных объектов, освоение арктической территории и многое другое.

Часто необходимость использования проектного подхода обусловлена особенностями сферы деятельности или ситуацией (условиями) в которых компания реализует производственные задачи. Например, текущая деятельность строительных компаний организована в виде комплекса проектов. В рекламных и консалтинговых компаниях, а также в компаниях других сфер услуг основная деятельность также строится по проектному, а не по процессному принципу, что позволяет более эффективно работать с заказчиком (клиентом), быть более гибким, и, соответственно производить качественный конкурентоспособный продукт (услугу). Именно поэтому многие компании, деятельность которых не предусматривает обязательной проектной работы используют проектный подход для обеспечения конкурентных преимуществ при решении производственных и управленческих задач.

Современное проектное управление – это особый вид управления деятельностью, базирующийся на предварительной коллегиальной разработке комплексно-системной модели действий по достижению оригинальной цели и направленный на реализацию этой модели. Управление проектами можно применять к управлению любыми объектами². А значит, управление проектом можно рассматривать как эффект приложения знаний и профессиональных навыков, а также применения инструментальных средств и техник к проектным задачам с целью достижения запланированного результата.

Рассмотрим плюсы и минусы проектного подхода. К плюсам можно отнести, например, такие возможности обеспечиваемые проектными технологиями, как фокусировка внимания и концентрация усилий на выполнении ограниченного комплекса задач в строго ограниченных временных и бюджетных рамках. Заметим, что это преимущество не единично. Можно так же отметить создание профессиональной команды и повышение профессиональных компе-

¹Вылегжанина А. О. Мультипроектное управление и системы проектного управления. М.: Директ-Медиа, 2015. - 160 с.

²Вечканова Е.С., Носкова Е.В. Основные направления проектного управления в маркетинге [Текст] // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 2. – С. 28-36.

тенций сотрудников и руководителей. Ориентация на изменения, выбор нового направления в жизни организации предполагает расширение знаний и повышение квалификации сотрудников. Для самих сотрудников участие в проектах — это опыт, который не всегда возможно получить через обучение или тренинги. Преимуществом является также освоение самой проектной технологии, поскольку данная метода отличается высокой адаптивностью и гибкостью, а соответственно подходит для применения в деятельности любой организации, вне зависимости от вида деятельности и масштаба деятельности. Благодаря своим свойствам проектный подход способен обеспечить высокую эффективность решения обозначенных проблем, благодаря чему метод стал высоко востребованным в современном бизнесе, и не только в производстве услуг, но и при производстве материальных ценностей.

Однако, в проектном подходе есть не только преимущества. Давая объективную оценку данному методу необходимо упомянуть и о недостатках. В основном это связано с многоаспектностью проектной деятельности и высокими рисками в среде проекта, жёсткими ограничениями по ресурсам и малым опытом (либо его полным отсутствием) в управлении проектами.

Также, при отсутствии определенной подготовки и профессионального сопровождения¹, замечаются определенные профессиональные деформации у руководителей высшего звена, которые, в свою очередь, мешают адекватно реагировать на быстроменяющиеся изменения и эффективно управлять сложными непредвиденными ситуациями². Поэтому только профессиональный подход к руководству способен обеспечить использование преимуществ и справляться с проблемными областями проектного подхода.

Руководитель проекта - ключевая фигура, лицо, полностью отвечающее за реализацию проекта, получение запланированного продукта/результата и координирующее все процессы управления проектом в течение его жизненного цикла. Именно руководитель проекта несёт основную ответственность за исполнение проекта в соответствии с запланированным результатом.

В разных условиях организация может принимать решение как о приглашение (найме) руководителя проектов, так и об использовании в качестве руководителя проекта своего сотрудника. Важно, чтобы претендент на должность руководителя проектов обладал определёнными знаниями и навыками, то есть был компетентен. Что же обеспечивает конкурентоспособность руководителя проектов при равных условиях?

На практике функционал руководителя проекта весьма разнообразен, а соответственно компетенции, которыми должен обладать менеджер так же весьма многочисленны. Это может быть связано как с масштабами проекта и

¹ Дивненко О.В., Горский Д.А. Об экспертной компетентности представителей сопровождающих профессий в системе менеджмента высшего звена // В сборнике: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях, 2016. С. 174-178.

² Дивненко О.В. Трансформации руководителей высшего звена в условиях кризиса и неопределенности. Монография. – М., Национальный институт бизнеса, 2013.

особенностями сферы реализации проекта, так и с другими особенностями проектной деятельности.

Исследование требований работодателя позволяет нам выделить тренды в профессиональных характеристиках руководителя проектов.

Так, первую тройку требований работодателя

- составляют опыт работы в индустрии - 21%,

- личные качества руководителя (личная эффективность, способность вести примером, самоорганизация и дисциплина, хорошо развитые ораторские способности, социальная и управленческая зрелость)- 12%,

- а так же специализированные требования (Знание и понимание Системы бережливого производства и т.д.)- 11%, обусловленные спецификой отрасли или особенностями реализации проекта. требования работодателя к руководителю проекта можно отметить, что для ряда отраслей, например, таких как торговля, строительная отрасль (область массовой застройки), коммуникация, туризм важным является опыт работы в индустрии, а для таких отраслей как машиностроительная, медицина и фармакология, индустрия транспорта, ресурсодобывающая отрасль предпочтительнее опыт работы на должности руководителя аналогичных проектов.

Так же работодатель акцентирует внимание на коммуникативных навыках претендента, умение взаимодействовать с командой. При этом, важно отметить, что навыки такие как успешное взаимодействие с командой сегодня многие работодатели оценивают гораздо выше чем наличие специального образования. И, ещё один важный аспект, который так же необходимо отметить - в требованиях работодателя совершенно отсутствуют запросы на образование в области проектирования, однако требования по наличию практического опыта участия в аналогичных проектах/ на аналогичных должностях, преобладают.

В меньшей степени в качестве функций руководителя проекта работодателем определяются: управление изменениями, обеспечение качества проекта, аналитическая деятельность и информационное обеспечение проектной деятельности. Так же работодатель (заказчик проекта) требует от Руководителя проекта технологических навыков среди которых умение контролировать состояние проекта (обладать актуальной, полной и непротиворечивой информацией о ходе реализации проекта, проблемных зонах, потенциальных рисках и возможностях, а также о ключевых параметрах проекта – сроках, стоимости и выполнении содержания), умений взаимодействовать с людьми, вовлеченными в проект, или имеющих влияние на него (заказчик проекта, партнёры, смежники), владения грамотной устной и письменной речи.

Важны для работодателя и поведенческие компетенции, в первую очередь лидерство.

Условия реализации проекта, характеризуются высокой степенью неопределённости, что вызвано постоянными изменениями как внешней, так и внутренней проектной среды. При таких условиях недостаточно профессиональных компетенций в рамках администрирования. Для работы в условиях неопределенности ключевую роль играют лидерские качества. Лидер принимает решения, он берет ответственность на себя и увлекает за собой, когда возника-

ют непредвиденные трудности при реализации проекта, когда изменяется ситуация и необходимо действовать по ситуации. Руководитель проекта определяет общую концепцию и стандарты работы на первоначальных этапах реализации проекта, в дальнейшем команда подключается и работает в соответствии с теми стандартами, которые определяет лидер.

На пути профессионального развития и карьерного роста менеджеры проекта сталкиваются с ситуацией, в которой для достижения следующего уровня производительности и профессионализма требуется новый набор компетенций. Однако уникальность каждого проекта не всегда даёт возможность изначально привлекать проектных менеджеров, имеющих соответствующий опыт и компетенции. Так, например, реализация приоритетных для России проектов в Арктике предполагает разработку принципиально новых подходов к подготовке и реализации проектов. Данные проекты ориентированы не только на рациональное развитие производственных отраслей, но и предполагают ряд особенностей, обусловленных средой реализации арктических проектов. Специфика региона предполагает и сложные климатические условия, и сложности доставки оборудования, и сложности выполнения самих работ, что может быть связано как с отсутствием необходимых технологий или ресурсов в принципе, так и с затратами (денежными, временными) по их созданию. Помимо этого, необходимо упомянуть жесткую политику по охранным мероприятиям и требования к контролю качества при выполнении любых работ. В таких условиях яркие лидерские качества представляются очень важным ресурсом, наряду с основными знаниями и профессиональными навыками.

Литература:

1. Вечканова Е.С., Носкова Е.В. Основные направления проектного управления в маркетинге // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 2. – С. 28-36.
2. Вылегжанина А.О. Мультипроектное управление и системы проектного управления. М.: Директ-Медиа, 2015. - 160 с.
3. Грибок Н.Н. Стратегический подход в управлении корпоративной коммуникацией // Новая наука: новые вызовы. Сборник научных трудов I Всероссийской научно-практической конференции, 2017.- С.16-22.
4. Дивненко О.В. Трансформации руководителей высшего звена в условиях кризиса и неопределенности. Монография. – М., Национальный институт бизнеса, 2013.
5. Дивненко О.В., Горский Д.А. Об экспертной компетентности представителей сопровождающих профессий в системе менеджмента высшего звена // В сборнике: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях, 2016. С. 174-178.
6. Константиныди Х.А., Воробьева М.А., Рубин А.Г. Развитие маркетингового потенциала как фактора повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона.// Вестник Адыгейского Государственного университета . Серия 5: Экономика, 2015 №1. - С.97-102.

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА РАБОТНИКОВ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные проблемы, возникающие в сфере трудовых отношений малого предпринимательства, а также даны рекомендации по совершенствованию социальной защиты сотрудников малого бизнеса.

Ключевые слова: социальная защита, социальное партнерство, профсоюзы, социально-трудовые отношения, работодатель, трудовой коллектив, социальная ответственность бизнеса.

В настоящее время социальная ответственность бизнеса и государства – одна из актуальных тем, обсуждаемых в российском обществе. Данная проблема может быть отнесена к числу весьма важных по трем причинам: во-первых, в силу непростой экономической ситуации, сложившейся в малом бизнесе; во-вторых, из-за вялотекущего процесса реформирования, происходящего в данной сфере; в-третьих, из-за низкого уровня социальной защищенности работников в этом сегменте экономики.

Состояние социальной среды, уровень социального развития общества непосредственно могут оказывать влияние на успехи предпринимателей. Но если результативность предпринимательской деятельности может быть поставлена в прямую зависимость от развития общества, то и социально-экономическое развитие общества будет зависеть от устойчивого поступательного движения вперед предпринимательского сообщества.

При этом следует отметить, что состояние социальной среды в России сегодня вызывает серьезную озабоченность. Несмотря на определенный рост рождаемости в России за последние несколько лет, тем не менее, рождаемость у нас в стране уже более 20 лет не обеспечивает простого воспроизводства, так как число умерших по-прежнему превышает число рожденных. Положение дел в этом вопросе усугубляется высокой смертностью российских мужчин трудоспособного возраста, возрастная и половая структура населения России серьезно деформированы, продолжается старение населения. Все это объективно сужает возможности повышения качества трудовых ресурсов и способствует сокращению темпов экономического роста страны.

В современной России трудовые отношения в сфере частного предпринимательства (как среднего, так и малого) можно охарактеризовать как постоянное противостояние между работодателем и наемным работником, а уж об эффективном социальном партнерстве, как это представлено в целом ряде высокоразвитых стран, можно только мечтать.

¹ Гусев Андрей Константинович., к.э.н., доцент, заведующий кафедрой менеджмента и предпринимательства АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Известно, что предприниматели в сфере малого бизнеса стремятся в основном максимизировать прибыль за счет снижения издержек, в том числе за счет установления минимально допустимого уровня оплаты труда и социального обеспечения наемных работников.

Так, в докладе «Социальное партнерство: мировой опыт и российская специфика», подготовленном в Институте международных экономических и политических исследований РАН отмечается, что в России развивается капитализм, в котором работодатель – единственная сторона социального партнерства, который часто в одностороннем порядке определяет уровень оплаты труда. А в некоторых регионах РФ, где выбор у наемных работников на рынке труда практически отсутствует, устанавливаются практически «феодалские» отношения [4].

Следует признать, что система социального партнерства, где взаимоотношения между собственниками и наемными работниками носят равноправный характер, в современной России если и существует, то очевидно не в сфере малого бизнеса. Представляется, что и государство, и профсоюзы в этом вопросе играют скорее номинальную, нежели реальную роль. К тому же сегодня наблюдается тенденция ужесточения трудового законодательства в России. В частности, Трудовой кодекс РФ в определенной степени расширяет возможности собственников в ущерб интересам наемных работников, так как из-за саморегулирования государства в этом вопросе, а также отсутствия практически повсеместно в малом бизнесе профсоюзов, наемные работники в решении трудовых споров остаются наедине с работодателями. По сути, российское государство, оставаясь лишь номинально социально ответственным перед гражданами, перекладывает эту ношу на плечи бизнеса. А тот, в свою очередь, ограничивает свою социальную ответственность в лучшем случае лишь уплатой налогов [1].

Поскольку предприниматель, работающий в сфере малого бизнеса, по определению нацелен на прибыль и в силу своей высокой уязвимости и зависимости от различных внешних факторов, фактически не может решить имеющиеся социальные проблемы в его окружении. Поэтому многие вопросы социальной защиты сотрудников малый предприниматель без помощи государства решить сегодня не в состоянии. Отсюда следует, что государство и малый бизнес должны разграничить свои полномочия в этом вопросе: на макроуровне – это обязанность государства, на микроуровне – самого предпринимателя.

На современном этапе развития российской экономики одной из ключевых становится проблема рационального использования имеющегося трудового потенциала. Неформальная занятость, с одной стороны, способствует росту и развитию занятости населения, выступая альтернативой безработице и экономической неактивности, повышает мобильность рабочей силы, сдерживает падение уровня жизни.

С другой - нерегулярный характер занятости, правовая незащищенность, широкое распространение правонарушений (таких, как уход от налогообложения, работа без лицензии и т.п.) негативно влияют на трудовой менталитет неформально занятых.

В России от 14,4 млн.чел. до 15 млн.чел. трудоспособных граждан не платят налоги и не делают отчислений в Пенсионный фонд. Согласно данным Счетной палаты и Минтруда РФ, каждый 10-й россиянин относится к «теневой» экономике [6].

При этом люди заняты в нормальном реальном секторе, а не в криминальной деятельности. Просто владельцы небольшого бизнеса часто не платят налоги из соображений экономии.

Поскольку самостоятельно малое предприятие в силу своих особых свойств (уязвимости, неустойчивости, зависимости от многих внешних факторов) часто не может решить социально-значимые проблемы, возникающие в собственной внутренней среде, то роль государства в данных вопросах очень велика.

Очевидно, что предпринимательская деятельность, как правило, не предусматривает социальную защиту прав и интересов работников, поэтому стремление предпринимателя к повышению эффективности собственного предприятия может сопровождаться нарушением законности в области социальной защиты наемных работников. Отсюда вытекает необходимость в наличии и эффективном функционировании системы социальной защиты сотрудников на малом предприятии.

Стержневым элементом такой защиты, охватывающей весь коллектив малого предприятия, должна стать профсоюзная организация. При этом основным инструментом социальной защиты наемных работников выступают коллективный договор, тарифные соглашения, социальное страхование и т.д.

Необходимо отметить, что серьезным тормозом в работе по усилению социальной защищенности работников малых предприятий является очень низкий уровень регулирования социально-трудовых отношений в этом сегменте экономики посредством коллективных договоров и соглашений. До сих пор в стране не создано объединение работодателей, которое могло бы совместно с профсоюзами малых предприятий влиять на уровень социальной защищенности работников.

Задача государства в этом вопросе - разработать и предложить руководителям малого бизнеса комплекс мероприятий, который может позволить показать зависимость увеличения прибыли от роста производительности труда в компании в сочетании с определенным уровнем социальной защищенности ее сотрудников. Ведь снижение текучести кадров, изменение системы материального и нематериального стимулирования, набор дополнительных социальных льгот для сотрудников, участие предприятия в различных государственных программах развития должны способствовать повышению эффективности производства, росту прибыли, стабилизации социальной ситуации в компании и, как следствие, удовлетворению интересов всех сторон.

Очевидно, что одним из условий обеспечения конкурентоспособности российского малого бизнеса является уровень развития человеческого капитала, а также качество управления работы персонала компаний. В этой связи определяющую роль играет уровень компетенции руководителей малого бизнеса и персонала. Процесс подготовки кадров инерционен, и для достижения ре-

зультата необходимы многолетние целенаправленные усилия, что возможно только в рамках эффективной системы подготовки, поддерживаемой государством.

При этом приходится констатировать, что федеральная программа развития малого бизнеса, реализуемая Министерством экономического развития, только обозначила возможность регионов получить поддержку из федерального бюджета на проекты в сфере подготовки кадров. Однако полноценной и разветвленной системы организации подготовки кадров для малого бизнеса в России в настоящее время нет.

Необходимо иметь в виду, что одним из важнейших средств повышения конкурентоспособности компаний в глобальной экономике, является четко регламентированный диалог работодателей и трудовых коллективов. К сожалению, на сегодняшний день на большинстве отечественных малых предприятий не заключается никаких коллективных договоров, а их владельцы зачастую вообще не признают (или игнорируют) трехсторонние соглашения, ежегодно подписываемые представителями профсоюзов, работодателей и администрациями субъектов Федерации и муниципальных образований [5]. Очевидно, что государство не должно мириться с тем, что собственники малых предприятий уделяют явно недостаточное внимание вопросам охраны труда и здоровья наемных работников.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что серьезным шагом в развитии малого предпринимательства, могла бы стать разработка проекта на федеральном уровне, посвященного проблемам малого бизнеса, в том числе и социальной ответственности предпринимателей. Следует, наконец, признать, что развитие малого предпринимательства является одним из важнейших приоритетов нашей экономики.

Также, с целью повышения влияния на сферу малого предпринимательства, на федеральном и региональном (местном) уровне видимо следовало бы осуществить перераспределение функций по развитию системы социальной защищенности работников малого бизнеса между всеми уровнями власти: министерства должны совершенствовать нормативную базу, а местные органы власти - разрабатывать региональные программы развития для этой сферы бизнеса.

Важная роль в формировании отношений найма должна принадлежать профсоюзам. Представляется необходимым создание структуры профсоюзов на уровне районов города и области, которая объединит всех наемных работников малых предприятий и будет выполнять функции защиты и представительства, решать вопросы, связанные с регулированием уровня заработной платы наемного персонала. Без такого подхода профсоюзы не способны влиять на социально-трудовые отношения в малом бизнесе.

Также со стороны городских и региональных властей следовало бы уделить внимание систематическому наблюдению за положением дел в вопросах соблюдения трудового законодательства и предотвращения конфликтных ситуаций в малом бизнесе. В рамках данной правовой базы можно было бы создать специализированные группы инспекторов от государственной службы труда.

Данные специалисты могли бы постоянно обследовать предприятия на предмет соблюдения предпринимателями законодательных норм и норм коллективных и индивидуальных трудовых договоров.

Таким образом, повышение социальной ответственности малого бизнеса в отношении наемных работников в данной сфере деятельности должно зависеть не только от самих предпринимателей, но и от эффективности осуществления государственной политики в данном направлении.

Список литературы и использованных источников

1. Крылова Е.Б. Роль малого и среднего предпринимательства в развитии инфраструктуры рынка труда.- Сборник по материалам III Социального форума «Рынок труда и политика занятости: состояние и перспективы развития». - РЭУ им. Г.В. Плеханова. - Ноябрь 2013.
2. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учебное пособие. – 2-е изд-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Рофе А.И.. Экономика труда: Учебник для вузов. – М.: КНОРУС, 2014.
4. Сайт Агентства социальной информации. Социальная ответственность бизнеса.- <http://www.soc-otvet.ru/asi/news>.
5. Сайт Московской службы занятости.- <http://www.labor.ru>.
6. Сайт журнала «Социологические исследования».-<http://www.isras.rssi.ru>.

Дивненко О. В., Горский Д. А.¹

ПРОФИЛАКТИКА ДИСТРЕССА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ У СОТРУДНИКОВ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКА ФНС РОССИИ)

Проблема профилактики дистресса и профессионального выгорания является одной из центральных как в психологии здоровья, так и в системе охраны труда. Стресс, в данном случае, понимается как ответная реакция организма человека на перенапряжение, негативные эмоции и другие регулярные раздражающие факторы. Однако, не каждое стрессовое состояние является негативным. Более того, дистрессы могут быть причинами не только профессионального и эмоционального выгорания, но и возникновения психосоматических заболеваний.

В процессе развития своих профессиональных компетенций администратор операционного зала налогового органа может испытывать стресс. Это связано, во - первых, с тем, что, профессиональный опыт специалист приобретает на практике, в том числе путем «проб и ошибок». Во – вторых, специалист находится достаточно в противоречивой ситуации, так как, с одной стороны –

¹ Дивненко О.В., профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса», Горский Д.А., доцент АНО ВО «Московский гуманитарный университет»

налоговый орган выполняет функции контроля и надзора, а с другой – сервиса и клиентоориентированности.

Заметим, что эустресс и дистресс — два вида стресса, механизмы воздействия которых очень похожи, но последствия могут быть очень разными.

Эустресс может быть определенно полезным и выгодным. Кратковременный острый стресс может произойти во время силовых тренировок, сложной умственной работы, решения критичной профессиональной задачи (в том числе, со сложным налогоплательщиком). Улучшает физическое и интеллектуальное состояние.

Дистресс – это стресс, который происходит в течение длительного времени, может быть разрушительным физически, умственно, эмоционально и духовно. Дистресс может привести к тревожности и депрессии, а также нарушить гомеостаз (баланс) в организме, что может привести к проблемам со здоровьем.

Важно обратить внимание на то, что очень сильно провоцируют появление дистресса в профессиональной деятельности сотрудника ФНС следующие иррациональные установки:

- Установка на постоянную правоту представителя государства.
- Установления долженствования («я должен/должна», «налогоплательщик всегда должен»).
- Установка на катастрофы («экономический кризис никогда не закончится», «кошмар», «ужас»).
- Установка на предсказания негативного будущего («а что, если со мной не продлят контракт», «а что, если вдруг», «а что, если не получится»).
- Установка максимализма и крайностей («Я – прав!», «все или ничего, черное – белое»).
- Установка свехобобщения («все», «ничего», «никто», «вечно», «никогда», «всегда»).
- Установка персонализации («налогоплательщик издевается именно надо мной», «все шепчутся только обо мне»).
- Установка чтения чужих мыслей («налогоплательщик специально медленно говорит, специально задает много вопросов», приписывание другим людям невысказанных мыслей).
- Установка оценочная (оценивание личности в целом, а не отдельных качеств – «плохой – хороший»)

Таким образом, сотруднику ФНС России очень важно культивировать в себе особенности к самоанализу при выполнении профессиональной деятельности и понимать, что эустресс наблюдается:

- в процессе понимания выполнения работ в системе «многозадачности»;
- решения критичной профессиональной задачи (например, со сложным налогоплательщиком);
- при оказании уважения как представителю государства со стороны налогоплательщиков;
- при создании собственного индивидуального подхода к эффективному выполнению задач.

Дистресс наблюдается:

- при отсутствии понимания того, что поведение сотрудника ФНС России является репутационной характеристикой как ФНС России, так и государства в целом. Такое понимание (или его отсутствие) накладывает на поведение сотрудника определенную ответственность;

- при отсутствии желания работать над собой и повышать свою профессиональную компетентность;

- при наличии негативного отношения к другим людям;

- при отсутствии навыков этикетного поведения;

- при стремлении использовать деструктивные технологии поведения (манипуляция, унижение, обман, другие) при взаимодействии с коллегами и налогоплательщиками.

Профилактика дисстресса предполагает поиск и развитие здоровьесберегающих технологий эмоциональной саморегуляции. Профилактика стресса представляет собой целый комплекс различных технологий. Важно, чтобы каждый специалист, включенный во взаимодействие с налогоплательщиками, четко понимал, какая именно технология подходит именно ему, так как каждый человек индивидуален.

При взаимодействии со специалистами налоговых органов в рамках коммуникационных тренингов происходит знакомство с перечнем основных здоровьесберегающих технологий, определение «плюсов» и «минусов» каждой технологии для каждого участника тренинга:

1. Работа в ситуации информационной перегрузки. Лестница стресса, антистрессовая переделка.

2. Качества, повышающие стрессоустойчивость личности.

3. Общая характеристика методов психологической саморегуляции и возможности их применения в прикладных условиях.

4. Техника «Быстрый отдых».

5. Упражнения для профилактики локализованного мышечного напряжения.

6. Дыхательные техники.

7. Приемы массажа и самомассажа.

8. Нервно-мышечная релаксация. Аутогенная тренировка.

9. Визуализация и медитация. Работа с представлениями, установками, образами. Техники набора энергии и зарядки «внутреннего аккумулятора».

10. Разработка индивидуальной системы использования приемов саморегуляции. Варианты комплексных методик обращения к ресурсам. Поиск «внутреннего рычага» самовоздействия.

11. Техники достижения внутренней гармонии.

При этом, учитывая природу специалиста, включенного в постоянный процесс коммуникации, в том числе, со «сложными» налогоплательщиками, важно освоить базовые этапы саморегуляции.

Этап 1. Понять самостоятельно, что организм испытывает стресс.

Этап 2. Определить за короткое время возможные плюсы и минусы стрессовой ситуации.

Этап 3. Провести экспресс-самоанализ – проявления стресса на телесном, эмоциональном, интеллектуальном и поведенческом уровне.

Этап 4. Определить, какую первую помощь можно себе оказать (сказать доброе слово, открыть форточку, вспомнить любимых людей, представить себя серьезным представителем государства, другое).

Этап 5. Определить свои адаптационные возможности человека, в том числе, по использованию внутренних ресурсов (включая интуицию).

В качестве релаксационных упражнений хорошо зарекомендовали себя дыхательные упражнения, нервно–мышечная релаксация, аутогенная тренировка, медитативные методы.

Работа над повышением стрессоустойчивости помогает развить устойчивость к стрессовым воздействиям, повысить общую работоспособность и выносливость, получить доступ к внутренним ресурсам организма, освоить набор восстановительных техник и пополнить арсенал индивидуальных способов регуляции эмоционального и физического состояния; получать заряд бодрости и научиться самостоятельно вызывать прилив свежих сил.

Фундаментом для развития стрессоустойчивости является развитое ассертивное поведение сотрудника налоговой инспекции. Ассертивное поведение рассматривается как оптимальный, самый конструктивный способ межличностного взаимодействия и мироощущения в целом, в противовес двум самым распространенным деструктивным способам - манипуляции и агрессии. Развитие механизмов ассертивного поведения формируют неуязвимость человека перед всевозможными манипуляциями со стороны других людей.

Специфика работы со «сложными» налогоплательщиками зависит от причины возникновения «сложного» поведения.

Если налогоплательщик стал сложным для сотрудника налоговой инспекции из-за своих личностных особенностей, то важно предвидеть такие ситуации. Сотруднику необходимо заранее подготовиться к возможности нестандартного поведения клиентов.

Важно добиться, чтобы сотрудник не воспринимал сложных клиентов как именно как «сложных», а относился к ним как к естественной части работы в сервисной сфере. В связи с этим выделяют ряд методов психологической защиты от «сложных» налогоплательщиков. Часто спусковым крючком, усугубляющим сложную ситуацию, является неподготовленность администратора операционного зала к психологически грамотному реагированию и грубые коммуникативные ошибки.

Так, важно понимать, что нельзя в адрес налогоплательщика, особенно «сложного», использовать запрещенные к употреблению фразы – раздражители:

- «Успокойтесь, что Вы так нервничаете».
- «Я не обладаю этой информацией».
- «Я не могу».
- «Я не знаю».
- «Вы не правы».
- «Это Вы сами виноваты».

- «Вашу проблему решить невозможно»
- «Вы что, шутите?».
- «У нас так не принято».
- «Решайте сами, мы здесь не при чем».
- «Знаете, это не мы, это другая смена допустила ошибку».

При работе со «сложными» налогоплательщиками актуально включать не только освоение алгоритмов действий с целью не допустить развития конфликта, но и следующие темы профессионального анализа.

Так, для развития собственной профессиональной компетенции участникам тренинга предлагается сформулировать ответы на следующие вопросы:

- В чем смысл и польза от жалоб, претензий, недовольств, эмоциональных взрывов клиентов?

- Каковы возможности использования недовольств клиентов в интересах развития налоговой инспекции как сервисной организации?

- Каковы технологии выяснения недовольства клиентов?

- В чем суть профилактики конфликтных ситуаций в процессе обслуживания налогоплательщика?

- Каковы приемы бесконфликтного общения?

- Каковы признаки конфликтной ситуации в обслуживании налогоплательщиков?

- Каковы Ваши индивидуальные подходы при управлении стрессом при обслуживании «сложных» налогоплательщиков?

- Каковы Ваши наилучшие способы восстановления и создания рабочего настроения после обслуживания «сложного» налогоплательщика?

Также администратору зала важно освоить и применять на практике формулу ассертивного поведения, которая состоит из следующих этапов:

Этап 1. Описать суть проблемы – задействована когнитивная (интеллектуальная) сфера.

Этап 2. Рассказать партнёру о неудобствах для говорящего – задействована эмоциональная сфера.

Этап 3. Уточнить, что надо сделать партнёру – задействована поведенческая сфера.

Сотруднику ФНС России важно развивать и совершенствовать навыки ассертивного поведения, которые позволяют:

- Уверенно общаться с коллегами и налогоплательщиками.

- Сохранять вежливость и корректность даже в самых напряжённых ситуациях.

- Контролировать свои эмоции и поведение.

- Правильно реагировать на партнёра и ситуацию.

- Эффективно достигать целей общения.

Важно отметить, что синдром эмоционального выгорания представляет собой состояние эмоционального, умственного истощения, физического утомления, возникающее в результате хронического стресса на работе, при этом его развитие характерно в первую очередь для профессий, где доминирует оказание помощи людям. К таким профессиям относятся специалисты ФНС.

Основной причиной синдрома эмоционального выгорания считается психологическое, душевное переутомление. Для того, чтобы предотвратить эмоциональное выгорание специалист налоговой службы сначала должен определить – какой фактор в большей степени влияет на появление данного состояния. Таких факторов три.

Первый фактор – личностный – предполагает наличие у сотрудника «сгорающих» эмоций (сочувствующие, гуманность, мягкость, идеализм, ориентированный на людей) и одновременно неустойчивость, интровертированность, одержимость навязчивыми идеями быть лучшим.

Второй фактор – ролевой. В данном случае – специалист налоговой службы чувствует постоянную конфликтность, неопределённость. Это выражается в нечёткой или неравномерно распределённой ответственности за свои профессиональные действия. Этот фактор резко возрастает даже при существенно низкой рабочей нагрузке. Сюда же относят наличие профессиональных ситуаций, при которых совместные усилия сотрудников инспекции не согласованы, нет интеграции действий.

Третий фактор – организационный. К нему относятся: высокая рабочая нагрузка; отсутствие или недостаток социальной поддержки со стороны коллег и руководства; недостаточное вознаграждение за работу; высокая степень неопределённости в оценке выполняемой работы; невозможность влияния на принятие решений; двусмысленные, неоднозначные требования к работе; однообразная, монотонная и бесперспективная деятельность; необходимость внешне проявлять эмоции, не соответствующие реалиям; отсутствие выходных, отпусков и интересов вне работы. Другой фактор развития эмоционального выгорания – дестабилизирующая организация деятельности и неблагоприятная психологическая атмосфера в коллективе.

Не менее важно для определения рекомендаций по профилактике эмоционального выгорания определить личные источники стрессов:

- Основные проблемы работника, возникающие в семейной жизни: распределение времени (работник мечется между семьей и работой; таким образом, сам он «нуждается в социальной поддержке для борьбы с «подводными камнями» семейной жизни»); перенесение кризисов из одной ситуации в другую.

- Мобильность работника ведёт к обострению конфликтов в семье, когда необходимо приоритеты на выходных.

- Различия по психометрическим данным: экстерналы более адаптивны к различным ситуациям, чем интерналы; «ригидные» больше реагируют на неожиданности, идущие «сверху», от начальства; «подвижные» чаще оказываются перегруженными работой, ориентированные на достижение показывают большую независимость и включённость в работу, чем ориентированные на безопасность и спокойствие...

Сотрудник налоговой инспекции четко должен уметь диагностировать симптомы, характерных для синдрома выгорания. Симптомы определены в 5 основных групп:

- *Физические симптомы*: усталость, физическое утомление, истощение, недостаточный сон, бессонница, затрудненное дыхание, одышка, тошнота, головокружение, чрезмерная потливость, дрожание, артериальная гипертензия, ишемическая болезнь сердца, аритмии;

- *Эмоциональные симптомы*: недостаток эмоций, пессимизм, цинизм и черствость в работе и личной жизни, безразличие, усталость ощущения фрустрации, беспомощности, безнадежности, раздражительность, агрессивность, тревожность, неспособность сосредоточиться, депрессия, чувство вины, потеря идеалов или надежд, или профессиональных перспектив, увеличение деперсонализации своей или других (люди становятся безликими как манекены), преобладание чувства одиночества;

- *Поведенческие симптомы*: рабочее время больше 45 часов в неделю: во время рабочего дня появляется усталость и желание прерваться, отдохнуть, безразличие к еде; малая физическая нагрузка, употребление табака, алкоголя, лекарств, импульсивное эмоциональное поведение;

- *Интеллектуальное состояние*: уменьшение интереса к новым теориям и идеям в работе, увеличение скуки, тоски, апатии или недостаток куража, вкуса и интереса к жизни, увеличение предпочтения стандартным шаблонам, рутине, безразличие к новшествам, нововведениям, отказ от участия в развивающих экспериментах (тренингах, образовании), формальное выполнение работы;

- *Социальные симптомы*: отсутствие времени или энергии для социальной активности, уменьшение активности и интереса к досугу, ограничение социальных контактов работой, скудные взаимоотношения с другими, как дома, так и на работе, ощущение изоляции, непонимания других и другими, ощущение недостатка поддержки со стороны семьи, друзей, коллег.

Что должен делать специалист налоговой службы для профилактики профессионального выгорания?

Первое – определить краткосрочные и долгосрочные цели (это не только обеспечивает обратную связь, свидетельствующую о том, что человек находится на верном пути, но и повышает долгосрочную мотивацию).

Второе – реально достигать краткосрочных целей: успех, который повышает степень самомотивации (задачи нужно обязательно записывать и затем зачеркивать или обводить «в кружочек» выполненные дела).

Третье – необходимо определить «технические перерывы», что необходимо для обеспечения психического и физического благополучия (отдых от работы). Также важно установить правила для общения, например, во время обеда, чаепития, отдыха – «о работе не говорить», «налогоплательщиков не обсуждать». За невыполнение правил – эмоциональный или юмористический штраф.

Четвертое – создать в инспекции благоприятный социально-психологический климат; создать минигруппы по обучению приемам релаксации, ауторегуляции, самопрограммирования.

Пятое - больше обмениваться профессиональной информацией с представителями других налоговых инспекций, что даёт более широкое ощущение и понимание мира, нежели тот, который существует внутри отдельного коллектива.

Шестое – развивать в коллективе сотрудничество, а не соперничество (важно уйти от ненужной конкуренции - бывают ситуации, когда её нельзя избежать, но чрезмерное стремление к выигрышу порождает тревогу, делает человека агрессивным, что способствует возникновению профессионального выгорания).

Седьмое – поддерживать усилием воли и с помощью плана отдыха хорошую физическую форму (сбалансированное питание, ограничение употребления алкоголя, отказ от табака, коррекция массы тела). Использовать поддержку своих коллег, родственников как мотиваторов для поддержания специалистов налогового органа физической формы и здорового образа жизни.

Таким образом, для профилактики дистресса у сотрудников клиентоориентированной организации (на примере деятельности сотрудника ФНС России) необходима тщательная проработка навыков культуры профилактики выгорания, развитие стрессоустойчивости, анализ возможных технологий и алгоритмов эффективного взаимодействия с налогоплательщиками в рамках психологических и коммуникационных тренинговых программ.

Список использованных источников и литературы

1. Горский Д.А., Дивненко О.В. Психологические аспекты деятельности представителей сопровождающих профессий в системе менеджмента высшего звена // В сборнике: Материалы Ежегодной научно-практической конференции «Социально-гуманитарные коммуникации в системе современных международных отношений». Сборник научных статей и тезисы докладов. Научные сессии 1, 2, 3 (Декабрь 2015 года – Июнь 2016 года). Москва, 2016. С. 49-54.
2. Дивненко О.В. Трансформации руководителей высшего звена в условиях кризиса и неопределенности. Монография. – М., Национальный институт бизнеса, 2013.
3. Дивненко О.В. Поведенческие модели имитации и симуляции в системе социальной компетентности // Вестник Национального института бизнеса. 2016. № 24. С. 50-55.
4. Дивненко О.В., Левкович С.И. Некоторые аспекты совершенствования многоуровневой системы профессиональной подготовки государственных служащих // Вестник Национального института бизнеса. 2014. № 21. С. 37-40.
5. Дивненко О.В., Горский Д.А. Об экспертной компетентности представителей сопровождающих профессий в системе менеджмента высшего звена // Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 174-178.
6. Жуков Д.А. Стой, кто ведет? Биология поведения человека и других зверей. В 2 т.. – М.: Альпина нон-фикшн, 2014.
7. Жуков Д.А. Заяц как символ высокоадаптивной стратегии затаивания // Отечественные записки. 2014. № 3 (60). С. 181-192.
8. Сапольски Р. Психология стресса. – Спб, Издательский дом «Питер», 2015.

9. Шаболтас А.В., Жуков Д.А. Рискованное поведение как реакция на неконтролируемый стресс // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2011. № 1. С. 227-234.

Дружинина С.В.¹

ИНТЕРАКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТРЕНИНГА КОММЕРЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

В статье рассматривается влияние компонента интерактивности на эффективность социально-психологического тренинга. Выделяются уровни интеракции и ее специфика на каждом уровне. Определяется роль тренера и участников тренинга в процессе. Описываются особенности современного подхода к обучению.

Ключевые слова: социально-психологический тренинг, интерактивность, интеракция, бизнес-среда, фасилитация, эффективность тренинга, эффективность обучения

Рост эффективности обучения и развития уже реализовавших себя профессионалов и будущих сотрудников коммерческой сферы возможен при условии наличия совокупности наиболее перспективных технологий, ставших ключевыми в развитии педагогической мысли. Современный подход, обладающий значительным потенциалом, имеет следующую специфику:

- восприятие задачи обучения и развития более широко, нежели чем формирование некой базы знаний, соответствующей стандартам. Не менее важно личностное развитие участника, его социальное развитие (необходимость управления процессом собственного обучения и развития на уровне внутренней интеракции);

- осознание значимости информации, поступающей не только от обучающего, преподавателя, тренера, эксперта, но и от участника группы. Реализация субъект-субъектного обучения, синергетический эффект которого порождает новое знание [1]. При этом акценты должны быть расставлены именно равнозначно, так как минимальная роль тренера в процессе снизит его эффективность. В новых условиях тренер осваивает новые роли, в частности, роль фасилитатора. Его значимость остается по-прежнему очень высокой, но в условиях смены формата работы в рамках тренинга (необходимость управления процессом на уровне меж субъектной интеракции);

- информационное обеспечение тренинга должно носить проблемный и максимально прикладной, практически полезный характер, что позволяет по-

¹ Дружинина С.В - заместитель генерального директора ООО «ХолДИГ-Континент»
Бизнес-тренер, коуч, тьютор по развитию эмоционального интеллекта

высить мотивацию участников и облегчить адаптацию полученных в процессе обучения компетенций к условиям реальных бизнес-процессов;

- решение проблемы должно быть основано на рефлексии, на реальном опыте аудитории, в этом случае знание максимально будет принято группой изнутри;

- формат взаимодействия должен наиболее полно соответствовать будущей атмосфере профессиональной деятельности в коммерческой сфере, носить системный характер, при этом управление групповой динамикой выступит в качестве инструмента, стимулирующего как индивидуальную активность, так и межличностную интерактивность.

Проектирование процесса с учетом вышеперечисленных требований и особенностей возможно при использовании основанного на интерактивном подходе социально-психологического тренинга при условии, если интерактивный подход представляет собой целостную технологию [2]. В этом случае в рамках интерактивной технологии совокупность протекающих в среде тренинга процессов рассматривается как трехмерная (объемная, голографичная) система, динамично проходящая в своем развитии определенную последовательность.

Для оптимального проектирования социально-психологического тренинга на основании интерактивного подхода необходимо, прежде всего, идентифицировать уровни и происходящие на них процессы, на которых интеракция даст максимальный эффект согласно голографическому подходу к описанию процесса взаимодействия [3].

Предлагаемая технология процесса развития стимулирует внутреннюю интеракцию индивида, активизируя ряд процессов. Проблемная постановка задачи, напрямую связанная с профессиональным будущим, необходимость формулировать собственное мнение, обращаясь к собственному пережитому опыту, определяет формирование внутри личностных процессов рефлексии, проактивности и реактивности.



Рисунок 1. Внутренняя (внутри личностная) интеракция

Отправной точкой запуска внутреннего интерактивного процесса может служить информация, озвученная тренером. Тем не менее, в случае правильной формулировки данной информации, в сознании участника тренинга звучит не монологичная, а диалогичная речь, в процессе которой происходит переосмысление, поиск вариантов, соотнесение с возможными решениями, которые озвучит группа. В таком случае, ответ на информацию или вопрос, озвученный тре-

нером, будет не блиц-реакцией, а результатом внутри личностной интеракции участника.

Результатом реакции будет диагностика участником своего текущего состояния в процессе общения с тренером. Результатом же внутренней интеракции будет динамика, изменение личностных или компетентностных составляющих в процессе мышления.

Для наиболее полной реализации данного этапа необходимо внедрение осознанного самоанализа участников группы. Умение формулировать внутренний вопрос, осознавать собственные потребности в процессе участия и особенности ее усвоения. Стимулом данного уровня также будет служить осознание участником собственной ответственности за ту степень квалификации, компетентности, личностного развития, которые имеют место на текущий момент.

На межличностном уровне интеракция осуществляется как внутри группы, так и между группой и тренером. Процессы интеракции показаны на рисунке 2 стрелками.



Рисунок 2. Интерактивная среда, формируемая тренером-фасилитатором

И тот и другой процесс интеракции располагается на одном уровне, так как согласно интерактивному подходу и участник, и тренер являются равными по значимости субъектами реализации интерактивного социально-психологического тренинга, равными источниками информации, имеющей академическую и эмпирическую природу с одной стороны (тренер), и интуитивную и эмпирическую с другой стороны (участник).

Ключевым различием между субъектом-тренером и субъектом-участником в подобных условиях будет являться ряд функций, ими осуществляемых. Тренер своими действиями формирует интеллектуально-исследовательскую среду, применяя навыки фасилитации, и управляет групповой динамикой на осознанном уровне. По сути, он является проводником между индивидами, составляющими аудиторию, стимулируя формирование командных связей, определение командных ролей внутри группы. При этом, для тренера, как и любого другого индивида в аудитории, характерна внутри личностная интеракция.

Количество субъектов интерактивной среды может варьироваться в зависимости от конкретного применяемого метода: коучинг предполагает участие двух человек; работа в малых группах эффективна при задействовании четырех-пяти человек; восемь-десять участников для тренингового аудиторного формата; в случае применения дистанционных технологий количество может быть и больше, и так далее [4]. Чтобы показать возможность участия различного количества субъектов интерактивной среды, на рисунке 3 один из них показан многоточием.

Согласно принципу интерактивного подхода, рассматриваемая группой проблема должна носить максимально практический характер, а значит, изначально принадлежать среде, которая в будущем станет профессиональной средой участников, либо инструментом, которым они будут оперировать. Для сотрудников коммерческой сферы данная среда включает ряд специальных и узкоспециальных проблем, требующих как специфических знаний и компетенций, так и общих компетенций и личностных качеств эффективного профессионала.

Ключевым в процессе средовой интеракции является обоюдная направленность векторов интеракции. При этом непосредственный процесс меж средовой интеракции может осуществляться как в максимальной степени приближения к профессиональной среде, так и в непосредственной близости к интерактивной среде самого тренинга [5].



Рисунок 3. Меж средовая интеракция

Профессиональная среда в данном случае представляет собой совокупность максимально широкого спектра субъектов и объектов, а также реализуемые ими как бизнес-процессы, так и процессы социального характера и так далее.

В процессе решения проблемы или задачи и выработки тем самым знаний и умений, эндемичных данной интерактивной среде с одной стороны и по своему уникального для сферы в целом, группа, в соответствии с принципами интерактивного подхода в социально-психологическом тренинге, последовательно проходит ряд стадий: опыт «здесь и теперь»; анализ опыта, обсуждение, дискуссия; анализ посредством соотнесения с нормами, обобщение, резюме; проработка способов применения на практике.

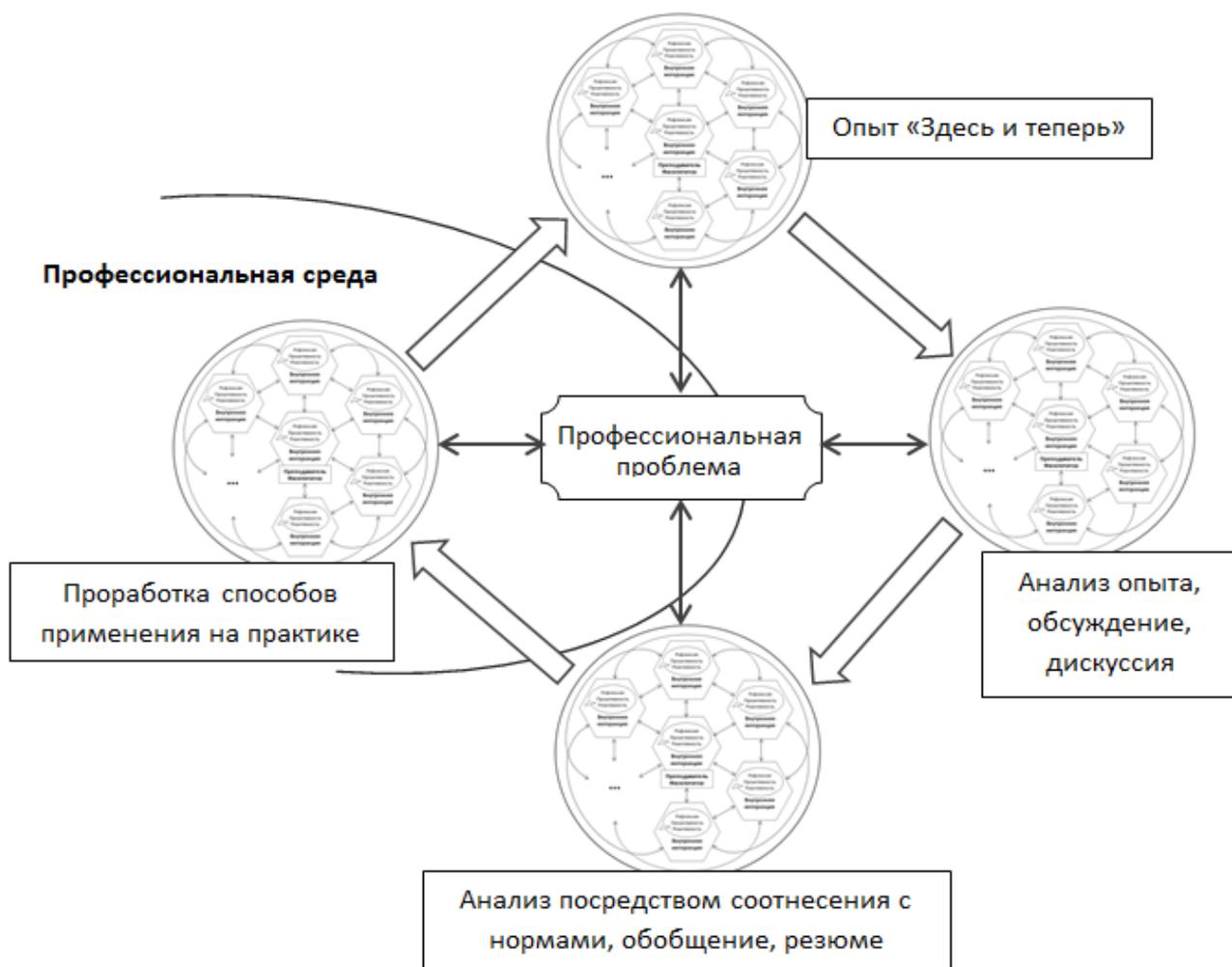


Рисунок 4. Процесс реализации технологии интерактивного обучения

Таким образом, модель применения интерактивной технологии представляет собой многомерную карту процессов. Идентификация уровней позволяет комплексно диагностировать и контролировать эффективность в процессе проектирования социально-психологического тренинга и его практической реализации.

Интенсивность интеракции в рамках предложенной модели обуславливает ее инновационный потенциал, так как предусматривает корректируемое фасилитатором исследование и преобразование значительного количества информации, полученной как эмпирическим путем (источником является профессиональная среда), так и в результате междисциплинарного анализа (источником является интерактивная среда). Академические и междисциплинарные знания позволяют осветить и раскрыть новые ракурсы решения профессиональной проблемы, выйти за рамки прежних, традиционных для профессиональной среды действий. Эмпирическая составляющая профессиональной среды максимально приближает задачи, стоящие перед субъектами интерактивной среды, к области профессиональной деятельности. Компетенции фасилитатора позволяют тренеру осознанно и эффективно управлять перечисленными процессами.

Сформированная подобным образом модель носит в определенной степени упрощенный и абстрактный характер, тем не менее, она позволяет наглядно

и системно выделить точки внимания, точки приложения усилий тренера, выстраивающего социально-психологический тренинг согласно интерактивной технологии с целью повышения его эффективности.

Список литературы

1. Мурина С.В. Интерактивные компоненты обучения в освоении профессиональных компетенций студентами-менеджерами. Инновационные педагогические технологии: материалы общеуниверситетской учебно-методической конференции / науч. Ред. Т.К. Солодухина – М.: МГУКИ, 2010.
2. Кукушкин В.С. Педагогические технологии: учеб. пособие для студентов педагогических специальностей. – Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ»; Феникс, 2010.
3. Белкин А.С. Основы возрастной педагогики. — М.: Издательский центр «Академия», 2000.
4. Кларин М.В. Корпоративный тренинг от А до Я. – М.: Дело, 2002.
5. Вербцкий А.А., Калашников В.Г. Категория «Контекст» в психологии и педагогике. – М.: Логос, 2010.

Ермаков Д.Н.¹

СТАНОВЛЕНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ГЕРМАНИИ

Аннотация: в статье проанализированы основные этапы становления пенсионной системы Германии начиная с бисмарковской модели социальной политики и современного этапа развития пенсионного обеспечения. Автором предложена концепция, согласно которой современное пенсионное страхование развивалось из договоров страхования жизни, распространённых в Германии начиная с 18 столетия.

Ключевые слова: «пенсия»; «государственное пенсионное обеспечение»; «негосударственное пенсионное обеспечение»; «гражданско- правовые договоры страхования жизни»; «частное приватное пенсионное страхование».

Государственное пенсионное обеспечение в Германии берёт своё начало с закона 1889 года. В население 1902 году Германии составило 57,7 млн. человек. Обязательное страхование на случай болезни охватывало 10,3 млн., от несчастных случаев было застраховано более 17, 6 млн. человек, а по инвалидности и старости 13,4 млн. работников. В 1901 году на тысячу населения непосредственно занятого в производстве на 625 человек распространялось обязательное медицинское страхование, 1052 были застрахованы от несчастных случаев и 800 работников имели право на получение пенсии по старости или

¹ Ермаков Дмитрий Николаевич – профессор Национального института бизнеса, доктор политических наук, доктор экономических наук, профессор.

инвалидности. Важное значение в системе социальной защиты населения в Германии и в других экономически развитых странах отводилось гражданско-правовым договорам страхования жизни. В современной России гражданско-правовой институт страхования жизни с выплатой пожизненной ренты не рассматривается специалистами как один из способов материального обеспечения в старости. При изучении истории страхового права можно с уверенностью утверждать, что с точки зрения международного права прародителем современного страхового права является морское право (страхование от морского риска) и гильдии, ремесленные цеха и средневековые артели с точки зрения германского права. Большая часть международной исторической сравнительно-правовой литературы рассматривает страхование от морского риска в качестве зародыша, из которого в последствие развилось страховое право. Морское право (страхование от морского риска), основывавшееся на античных образцах, появилось и начало своё развитие в Средиземноморье. В последствие оно было перенято североевропейскими мореплавательными народами и было законодательно закреплено в 1731 году в Гамбургском страховом положении (*Hamburger Assecuranz- und Hau-erei-Ordnung*). Согласно принятому в Германии мнению (отстаивающему национальную точку зрения появления страхового права) страхование и в последствие страховое право развилось на основе гильдий, ремесленных цехов и артелей. Так, уже к концу четырнадцатого века в братствах подмастерьев начали основываться т.н. гезелленкассы (кассы подмастерьев), пред-назначавшиеся для взаимной поддержки.

Изначально страховой договор классифицировался как алеаторный. Прусское Общее земское право 1794 года (*das Preußische Allgemeine Landrecht*) регулировало страховое право в 8-м разделе второй части. Прусское Общее земское право определяло страхование исключительно в качестве страхования имущества: «В случае заключения договора страхования или асsekюрация страховщик берет на себя за определенную пошлину или «премию» возмещение определенного, ранее оговоренного вреда, нанесенного застрахованному предмету». Тем не менее, данным правом определён допуск страхования жизни. Однако, долгое время Пруссия оставалась единственным государством, где страховое право было законодательно кодифицировано. В девятнадцатом веке страховое право по большей части основывалось на условиях заключения договоров страхования.

Так, при обсуждении Германского торгового уложения (*das Allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch, ADHGB*) неоднократно указывалось на тот факт, что статуты/положения страховых обществ содержали более чем достаточную правовую основу страхового права; более того, в то же время указывалось, что кодификации страхового права не требовалось. Законодательно закреплено было лишь морское страхование. Несмотря на то, что в Баварском или в Дрезденском проектах ГГУ были предусмотрены соответствующие положения, Германское Гражданское Уложение не содержит положений, регулирующих страховое право. Причиной этого является однако не какие-либо особенности страхового права как такого, а то обстоятельство, что закон «О страховом надзоре» (*Versicherungsaufsichtsgesetz*), разрабатывавшийся одновременно (в

тексте - параллельно) с Германским Гражданским Уложением не был разработан и принят в установленный срок. Соответствующий контроль осуществлялся ранее частично как через страховой надзор в федеральных землях, так и через Высший апелляционный суд в Любеке (Oberappellationsgericht Lübeck).

Высший апелляционный суд в Любеке чётко устанавливал, что условия страхования в основном должны быть составлены таким образом, что страхователь не должен быть предоставлен произволу, чинимому страховой компанией, а оплата страховой суммы должна производиться по усмотрению общества. Так, в законе Германской империи «О страховом надзоре» от 30 мая 1908 года (Gesetz über den Versicherungsvertrag) чётко заявлялось, что данный закон является первой обширной кодификацией правовых документов, регулирующих страховое право. Более того, данный закон уже с самого начала сохранил положения о страховании жизни.

Более того, при изучении истории страхования жизни (что и является главным вопросом данной главы) немаловажное внимание следует уделить вопросу признания возможности страхования жизни. Юридические споры о признании возможности страхования жизни велись достаточно долго.

История развития страхования жизни неразрывно связана со становлением математики страхования физических лиц. Наиболее наглядно эта связь прослеживается в понятии «цильмеризация». Данное понятие произошло от фамилии немецкого актуария-математика Августа Цильмера. В основном речь идет об актуарной математике, понятие же «актуарий» закрепилось в Германии намного позднее.

Самым существенным признаком страхования жизни является страховая защита, которая должна осуществляться в независимости от длительности человеческой жизни. Имперский закон «О страховом надзоре» рассматривал в качестве страхования жизни страхование на случай инвалидности [потери трудоспособности], страхование по старости, страхование от вдовства (Witwenversicherung), страхование от сиротства (Waisenversicherung), страхование приданого (Aussteuerversicherung) вне зависимости от того, в каком виде будут осуществляться выплаты.

Правовая природа страхования жизни была предметом ожесточённых споров не только в девятнадцатом столетии. До реорганизации права договора страхования (правовых документов, регулирующих договора страхования), произошедшего на основе закона «О реформе права договора страхования», договора страхования жизни в Германии классифицировались в немецкой страховой литературе как инвестиционные договора, договора поручения и «парциальные сделки». Классификация страхования жизни в качестве инвестиционного договора было основано на сходстве финансовых продуктов. Классификация в качестве договора поручения обосновывалось в свою очередь тем, что несение/принятие обязательств и рисков представляет собой показательный пример того, что в данном случае присутствует некая «забота», вменяемая в обязанности предпринимателя (владельца страховой компании).

Наиболее предпочтительной, однако, является другая, особая точка зрения. Инвестиционные акции как правило предлагаются на финансовом рынке с

некими гарантиями, которые, согласно проекту Федерального закона ФРГ «Об изменении инвестиционного закона и приведении в соответствие иных положений» от 25 апреля 2007 года (Gesetz zur Änderung des Investmentgesetzes und zur Anpassung anderer Vorschriften)(Investmentänderungsgesetz), не привязаны к биометрическому риску.

Однако в большинстве случаев не представляется возможным классифицировать договора страхования в качестве договоров поручения. Одной из характерных особенностей функционирования страхования как такового является объединение однотипных или различных рисков, что не находится в компетенции застрахованного лица. При более подробном рассмотрении данной, особой точки зрения следует учитывать особенности страхования жизни.

Соответственным образом, принимая во внимание коллективный характер управления имуществом при договоре страхования жизни, разумнее всего представляется классифицировать страхование жизни как парциальную юридическую сделку. Согласно судоговорению Верховного суда ФРГ «страховой компании посредством выплаты «некой премии» вверяется некое состояние, которое переходит в собственность данной страховой компании и в отношении которого страховая компания принимает решения сообразно своей собственной предпринимательской ответственности. Доходы от данной деятельности служат преимущественно для страхования экономических средств (средств к существованию) застрахованного лица. Однако ранее Верховный суд ФРГ придерживался иной точки зрения, согласно которой страхования жизни в основном служило цели материального обеспечения в старости. Более того, в обязанности государства кроме учреждения организации, осуществляющей страховой надзор, и осуществления соответствующего надзора вменяется также обеспечение должной защиты.

В зарубежной практике страхования сложились следующие разновидности договоров страхования жизни:

1. Страхование на случай смерти (Risikolebensversicherung)

В страховании жизни (Lebensversicherung) под страховым случаем может пониматься т.н. «дожитие» (Erlebensfall), случай смерти, или же «дожитие» и случай смерти. В случае страхования риска, связанного с дожитием или же страхования на случай смерти принято говорить о так называемом «чистом» страховании от смерти. Так, данный вид страхования применяется в Ристер - пенсиях(Riester-Rente) и Рюруп- пенсиях(Rürup-Rente), пользующихся определёнными налоговыми льготами.

2.«Капиталообразующее страхование жизни» (Kapitalbildende Lebensversicherung). О «капиталообразующем» страховании жизни принято говорить в том случае, когда одновременно страхуется как случай смерти, так и «дожитие». В таком случае говорится о так называемом комбинировании данных двух рисков. Данный вид страхования жизни является «классическим» страховым продуктом. Такой традиционный, «комбинированный» договор страхования жизни может быть оформлен в виде встречного/инверсивный договора страхования (gegenläufiger Versicherungsvertrag) (подразумевающий наличие страхования на случай смерти и «дожития»), так и виде договора

страхования на случай смерти, связанный с процесс образования капиталов путём создания сбережений. Во втором вышеописанном случае в случае наступления «дожития», капитал, предназначенный для материального обеспечения в старости, не может превышать величины накопленных денежных средств. Так, какой-либо банк может взять на себя гарантию на случай «дожития». В данном случае возможна некая минимальная гарантия. В данном случае можно провести параллели с США, где существуют «полисы страхования жизни, связанные с акциями и подразумевающими гарантии относительно номинальной стоимости» (equity-linked life insurance policies with an asset value guarantee).

3. Страхование жизни с накоплением в паевых инвестиционных фондах (fondsgebundene Lebensversicherung).

Под страхованием жизни с накоплением в паевых инвестиционных фондах как правило понимаются договора страхования жизни, в которых капиталовложение осуществляется в виде ценных бумаг, оговоренных в договоре. В настоящее время ряд ведущих специалистов выражает сомнение относительно того, допустимо ли классифицировать страхование жизни с накоплением в паевых инвестиционных фондах в качестве страхования как такого. Однако, с точки зрения страхового права, данная классификация вполне допустима и признана законодательно. Так, проводя параллели с США, можно указать на сходство страхования жизни с накоплением в паевых инвестиционных фондах с плавающим аннуитетом (variable annuity), при заключении которого страховая компания не берёт на себя инвестиционный риск и действует при дальнейшем осуществлении выплат только на основании развития принятого портфеля ценных бумаг. При плавающем аннуитете минимальной гарантии не требуется.

Также в Федеральном законе ФРГ «О договоре страхования» регулируется особый вид материального обеспечения в старости, а именно возможность участия в профиците. Федеральный закон ФРГ «О договоре страхования» в редакции закона «О реформе права договора страхования» предусматривает за страхователем/ застрахованным лицом право участия в профиците и оценочных резервах страховой компании, занимающейся страхованием жизни. Так, в США в данном случае употребляется термин «полис страхования жизни, связанный с акциями и подразумевающий гарантии относительно номинальной стоимости» (equity-linked life insurance policies with an asset value guarantee) и «универсальное страхование жизни» (universal life insurance), в Великобритании же применяется более наглядный термин «долговое обязательство с прибылью» (инвестиционный инструмент, имеющий дополнительную наличную стоимость благодаря начислению определенных бонусов; обычно речь идет о коллективных инвестициях, осуществляемых путем внесения единовременного взноса в специализированный фонд или приобретения срочного страхового полиса) (with profits).

Англо-американский страховой рынок основывается во многом на достаточно высоких заключительных бонусах (дополнительная сумма, выплачиваемая страховщиком по некоторым полисам страхования жизни в момент

прекращения действия страхового полиса, напр., в связи с истечением срока действия полиса, его расторжением по требованию страхователя или в связи со смертью застрахованного; величина бонуса зависит от уровня дохода, полученного при инвестировании накопленной по полису суммы). Заключительный бонус представляет собой форму участия в прибыли и с недавнего времени законодательно регулируется законом «О договоре страхования». Наибольшее значение и распространение заключительные бонусы получили в Великобритании. В сложившейся в ФРГ судебной практике пенсионное страхование является одной из форм (на более низком структурном уровне) страхования жизни. В пенсионном страховании страхователь обязуется выплатить не какую-либо определённую страховую сумму (страхование на твёрдо установленную страховую сумму), а осуществлять выплаты пенсии. Данное требование соответствует точке зрения законодателя согласно законам «О договоре страхования» и «О страховом надзоре». Однако данная точка зрения не раскрывает характерных особенностей и рисков, связанных с пенсионным страхованием. В пенсионном страховании, в отличие от «капиталообразующего» страхования жизни, страхуется не случай смерти и случай «дожития» или каждое из этих событий отдельно. Предметом договора в данном случае является исключительно риск того, что застрахованное лицо проживёт больше средней продолжительности длительности (Langlebigkeits-risiko), что, в широком понимании, может быть юридически классифицировано как случай «дожития». Таким образом, частное пенсионное страхование охватывает какой-то временной отрезок, а не фокусируется, как «капиталообразующее страхование жизни», на одном определенном страховом событии (смерти, «дожития» или достижения какого-либо определенного возраста.)

Частное/ частное пенсионное страхование можно разделить на 2 периода – на период накопления и период осуществления выплат. В отличие от классического «капиталообразующего» страхования жизни застрахованное лицо автоматически отказывается от права выбора между получением пенсии или единовременного получения всей страховой суммы в начале периода осуществления выплат и соответственно в конце периода. Более того, договор пенсионного страхования может быть заключён таким образом, что период выплат начинается сразу – по заключении договора.

Пенсионное страхование в экономически развитых странах, переживающих непростые демографические и социально-экономические процессы, находится в состоянии перманентного реформирования. Теоретические модели солидарно-распределительной, накопительной и смешанной систем социального страхования, нуждаются в значительной коррекции под влиянием изменения мировой экономической конъюнктуры, сокращения численности населения.

В современной Германии проживает более 82,5 млн. человек, из которых 23, 5 млн. человек – пенсионеры. Пенсионный возраст составляет 65 лет как для мужчин, так и для женщин. Возможен досрочный выход на пенсию в 63 года для лиц, имеющих 35 лет трудового стажа.

В настоящее время пенсионная система Германии представляет собой трёхуровневую модель. Первый уровень- обязательное государственное пенсионное страхование, существующее как на федеральном, так и местном- земельном уровнях. Обязательному пенсионному страхованию также подлежат наёмные работники и самозанятое население. Размеры страховых взносов во всех 22 федеральных землях ФРГ одинаковы и не накапливаются. Бюджет федерального учреждения пенсионного страхования формируется за счёт отчислений работника и работодателя и в сумме 19, 4 процентов от заработка и от фонда заработной платы.

Второй уровень представлен корпоративным- производственным страхованием. Правовое регулирование осуществляется на основании Федерального закона ФРГ от 19 декабря 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» («О производственной пенсии») (Betriebsrentengesetz - BetrAVG)¹.

Третий уровень- частное (приватное) обеспечение старости, осуществляемое самим работником посредством формирования своей будущей пенсии.

Приватное (частное) материальное обеспечение в старости в Германии характеризуется большим количеством разновидностей. В первую очередь под частным (индивидуальным) материальным обеспечением понимают страхование жизни и пенсионное страхование, осуществляемое через различные инвестиционные фонды. Также в эту категорию попадает и пожизненная рента. Федеральный закон ФРГ «О пенсии, предоставляемой предприятием» («О производственной пенсии») (Betriebsrentengesetz) от 22 декабря 1974 года регулирует как непосредственное исполнение обязательства работодателя по выплате производственной пенсии (Direktzusage), так и выплаты пенсий кассами взаимопомощи, страховыми компаниями, пенсионными кассами и пенсионными фондами. Кроме того, широко распространена практика производственного материального обеспечения в старости путем вложения денежных средств в инвестиционные фонды и в отдельных случаях даже вложение денежных средств в акции предприятия работодателя.

Сравнительно-правовой обзор правовых документов, регулирующих выплаты производственных пенсий и права индивидуального материального обеспечения требует в первую очередь классификации и систематизации различных видов приватного (частного) материального обеспечения в старости по группам. При сопоставлении различных видов договоров производственного материального обеспечения в старости следует учитывать то обстоятельство, что каждая отдельная разновидность находится в определенном месте в шкале, учитывающей степень безопасности, взаимного доверия и моральной ответ-

¹ Betriebsrentengesetz vom 19. Dezember 1974 (BGB. 1 S. 3610), das zuletzt durch Artikel 4e des Gesetzes vom 21. Dezember 2008 (BGB1. 1S. 2940 geändert worden ist)» (Закон «Об улучшении производственного материального обеспечения в старости» от 19 декабря 1974 года (ГГУ 1 1 S. 3610), последнее изменение внесено ст. 4 Федерального закона ФРГ от 21 декабря 2008 года (ГГУ1. 1S. 2940)) Последнее изменение – Art. 4e G v. 21.12.2008 1 2940. Ein Service des Bundesministeriums der Justiz in Zusammenarbeit mit der juris GmbH - [Электронный ресурс] URL: [http:// www.juris.de](http://www.juris.de) (дата обращения 01.03.2012) .

ственности (т.е. каждый договор обладает только своим определенным коэффициентом).

Договора, гарантирующие «опекаемому» (Vorsorgende) осуществление выплат в полной мере, при соответствующей выработке условий договора, рассматриваются как наиболее безопасные. Это имеет большее значение в том случае, когда материальное обеспечение в старости предоставляется по обязательству работодателя (традиционный метод), а не посредством выбора страхования опекаемым. При отсутствии таковых гарантий договор основывается исключительно на моральной ответственности отдельно взятого индивида (работодателя). На практике же преобладают смешанные формы производственного материального обеспечения в старости, в которых отношение между безопасностью и моральной ответственностью не определено четкими рамками.

Существуют правовые различия между обязательством по выплате пенсий сотрудникам (Leistungszusage) и обязательством по уплате взносов (Beitragszusage). Обязательство по выплате пенсий сотрудникам и обязательство по уплате взносов в правовых документах, регулирующих выплаты производственных пенсий.

Немецкое кодифицированное право рассматривает обязательство работодателя по выплате пенсии сотрудникам в качестве основы материального производственного обеспечения в старости. В соответствии с Федеральным законом ФРГ 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» («О производственной пенсии») (Betriebsrentengesetz) речь о пенсионном обеспечении в старости идет лишь тогда, когда работодатель по условиям договора должен обеспечить работника пенсией по старости, инвалидности или потере кормильца. Работодатель несет также ответственность за выплату обещанных им пенсий даже в том случае, если выплаты пенсий по старости производятся не непосредственно самим предприятием-работодателем, а какими-либо другими учреждениями (не напрямую, а через предприятие-работодатель).

Федеральный закон ФРГ 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» («О производственной пенсии») подразумевает наряду с «классическим» обязательством по выплате пенсий сотрудникам также обязательство работодателя по уплате взносов в пенсионный фонд, предполагающий некую минимальную пенсию (Beitragszusage mit Mindestleistung) и обязательство работодателя по выплате производственной пенсии, предполагающее уплату определённых взносов (beitragsorientierte Leistungszusage).

При обязательстве работодателя по выплате производственной пенсии, предполагающем уплату определённых взносов (beitragsorientierte Leistungszusage) работодатель обязуется превращать определенные взносы в т.н. право на получение пенсии по старости, инвалидности или потери кормильца. При обязательстве работодателя по уплате взносов в пенсионный фонд, предполагающем выплату минимальной пенсии, работодатель должен по крайней мере предоставить денежные средства для последующей выплаты производственной пенсии. Работодатель обязан уплачивать взносы в пенсионный фонд, пенсионную кассу или прямое страхование предпринимателем жизни наёмного работника для дальнейшего управления активами.

Проанализируем нормативно- правовые документы, регулирующие выплаты производственных пенсий.

Право ФРГ классифицирует обязательство работодателя по выплате пенсии сотрудникам, предполагающей уплату взносов в пенсионный фонд (*beitragsorientierte Leistungszusage*) как обязательство работодателя по выплате пенсии сотрудникам. Обязательство работодателя по уплате установленных взносов, предполагающее выплату наёмному работнику некой минимальной пенсии (*Beitragszusage mit Mindestleistung*) представляет собой «гибридную» форму. Тяжелее представляется классифицировать такой пенсионный план, при котором обязательство по выплате минимальной пенсии (*Mindestleistung*) берёт на себя, в отличие от предыдущего плана, не работодатель, а некое третье лицо. Так в Швейцарии, все виды производственного материального обеспечения в старости классифицируются как «гибридные формы» из-за того, что активы, предназначенные для материального обеспечения в старости должны подвергаться начислению некому установленному начислению процентов. Согласно законодательству ФРГ такие пенсионные логично было бы классифицировать в качестве «простого» обязательства работодателя по выплате взносов (выплаты производятся третьим лицом), тем более что в Швейцарии работодатель не несет ответственности за простой или недовыручку. Так как уплата взносов, сопряжённая с выплатами производственной пенсии согласно Федеральному закону ФРГ 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» («О производственной пенсии») (*Betriebsrentengesetz*) подразумевает под собой некие гарантии работодателя, такая классификация абсолютно неприменима в Швейцарии.

Германское законодательство предусматривает гарантированные выплаты, управление активами и «гибридные» (смешанные) формы в индивидуальном материальном обеспечении.

Главенствует принцип участия в прибыли в пенсионном страховании и страховании жизни: применяются смешанные пенсионные планы.

Используя терминологию из сферы трудового права можно лучше классифицировать дополнительные формы индивидуального материального страхования в старости. Самым распространённым в ФРГ является сочетание гарантированной минимальной пенсии с возможностью участия в полученной прибыли (накопленные дивиденды). Такое сочетание представляет безусловно «гибридный» пенсионный план, который уже чётко определен (унифицирован) «Законом о реформе права договорного страхования» (*das Gesetz zur Reform des Versicherungsvertragsrechts*). В настоящее время «Закон о договоре страхования» (*Versicherungsvertragsgesetz*) предусматривает, что страхователь имеет право на участие в прибыли и оценочных резервах страховой компании, если участие в прибыли не исключено соответствующим соглашением. В США т.н. плавающие ренты классифицируются как «гибридные» пенсионные планы.

В Германии до настоящего времени накопительные программы без участия в прибыли не были распространены. До реформы права договорного страхования нельзя было даже определить, допустимы ли такие программы с точки зрения надзорного права. Сейчас, при заключении договора страхования жизни

без участия в прибыли, заключается соответствующее соглашение. Поэтому предназначенный для пенсионного обеспечения в старости договор страхования жизни без участия в прибыли представляет собой «простое» обязательство по выплате пожизненной ренты с установленными выплатами. На практике же адаптация пенсий (выплат) к реальным условиям учитывая инфляцию или изменения заработной платы (что возможно в частных договорах пожизненной ренты или обязательствах предприятий по выплате производственных пенсий) не происходит из-за ограничений страховых компаний, продиктованных законом «О страховом надзоре».

В ФРГ значительное место в системе материального обеспечения по старости отводится банковским договорам о долгосрочных сберегательных вкладах (Banksparkverträge). Использование договоров о долгосрочных сберегательных вкладах для целей материального обеспечения в старости.

В индивидуальном материальном обеспечении под понятием «простое обязательство работодателя по выплате пенсии работникам» понимаются гарантированные выплаты пенсий. Главным прецедентом в частном институционализированном приватном материальном обеспечении является банковский договор о долгосрочном сберегательном вкладе (Banksparkvertrag). Банковский договор о долгосрочном сберегательном вкладе предусматривает заранее установленные выплаты. Банк изначально гарантирует определенное начисление процентов на весь срок действия договора – учитывается как время уплаты взносов так и период совершения выплат. Даже после того как банкам были предоставлены определенные налогово-правовые льготы, банковские договора о долгосрочных сберегательных вкладах всё же редко использовались для материального обеспечения в старости. Также, как правило, они и не предлагались банками для этой цели. Причиной малого распространения банковских договоров о долговременных сберегательных вкладах является малый процент, начисляемый на взносы клиентов (этот принцип напоминает принцип сберегательной книжки). Не в последнюю очередь за скромным начислением процентов стоят некоторые положения надзорного права. В то время как договор страхования должен быть подкреплён лишь 1,5 процентов собственного капитала, от банка требуется подтверждение достаточности собственного капитала в 8 процентов.

В индивидуальном материальном обеспечении наряду с «простыми» гарантийными обязательствами и различного рода смешанными пенсионными планами можно отметить также «простое» обязательство по уплате взносов. Так как в индивидуальном материальном обеспечении уплата взносов осуществляется самим страхователем (Vorsorgende), использование термина «чистое обязательство по выплате взносов» невозможно само по себе. Следует также учитывать то обстоятельство, что в индивидуальном материальном обеспечении выплаты производится как правило через учреждения приватного материального обеспечения; в производственном материальном обеспечении в старости же осуществление «простого» обязательства по уплате взносов передаётся некоему третьему лицу.

На основании соответствующих положений Германского гражданского уложения (*Bürgerliches Gesetzbuch*) в Германии право на удовлетворение жизненных потребностей в старости за счёт притязаний на получение материальной помощи от детей (алиментов) может быть оспорено. В Германии интересы детей учитываются только посредством дополнительного необлагаемого налогом минимума для собственного материального обеспечения в старости.

Классическими средствами частного материального обеспечения в старости являются собственный дом (имеющий не более двух квартир, в одной из которых живёт собственник) и квартира, принадлежащая собственнику на правах собственности. Управление собственными активами, предназначенными для материального обеспечения в старости, может осуществляться посредством приобретения и продажи акций, инвестиционных сертификатов и ценных бумаг, приносящих постоянный процент. Особый вид самостоятельного материального обеспечения в старости, основанный на приобретении недвижимости (земельные участки и квартиры) и последующей передаче последней (частной собственности) в пользование публично-правовых организаций ради получения материального обеспечения в старости не имеет правового значения. Более того, довольно специфическим видом договора является договор, заключённый с целью использования собственного дома для получения равномерных поступлений в старости. Практика продажи собственной квартиры, сопряжённая с пожизненным правом проживания в ней, институционализована в США и получила широкое распространение. Федеральный закон ФРГ «О накоплении дополнительных средств для старости» (*Altersvermögensgesetz*) и Федеральный закон ФРГ «О пенсии и собственном жилье» (*Eigenheimrentengesetz*) допускают налоговые льготы при самостоятельном управлении земельным участком.¹

Договоры пожизненной ренты в ФРГ выступают исторической формой частного материального обеспечения в старости.

Исторически с точки зрения действующего закона договора пожизненной ренты рассматривались в качестве основы частного материального обеспечения в старости. Уже во франкские времена были известны так называемые договора о вложении своего ценного имущества в пожизненную ренту (*Verpfändungsvertrag*), при которых один участник договора передал другому свое состояние (или же его часть) и тем самым оговаривал свое право на получение в дальнейшем пожизненной материальной помощи (содержания). Такие договора являлись предшественниками современных договоров пожизненной ренты. Первые научные работы по личному страхованию рассматривали в основном проблемы пожизненной ренты.

В современной Германии пожизненной ренте как средству материального обеспечения в старости придается лишь малое значение. Ранее распространенная покупка пожизненной ренты представляется в настоящее время всё еще возможной, но на практике же как правило ссылаются на тот факт, что страхо-

¹ Ein Service des Bundesministeriums der Justiz in Zusammenarbeit mit der juris GmbH - [Электронный ресурс] URL: [http:// www.juris.de](http://www.juris.de) (дата обращения 01.03.2012).

вые компании находятся под особым надзором. Пожизненная рента сохранила всё же некоторое значение как составная часть преждевременного порядка наследования (vorzeitige Erbfolge). В этой связи следует упомянуть т.н. договора о выделах престарелым членам семьи (Altenteilsvertrag). Выдел престарелому члену семьи (Altenteilsvertrag) предусматривал в Австрии в рамках преждевременной передачи двора (хутора) наследнику выплату престарелому члену семьи содержания в размере от 25 до 50 процентов от общего дохода, получаемого со двора.

Важную роль в системе частного материального обеспечения имеют кассы взаимопомощи (Unterstützungskassen).

Вплоть до середины 20-го столетия, до принятия Федерального закона ФРГ 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» («О производственной пенсии») (Betriebsrentengesetz)¹, судопроизводство касательно производственной пенсии ограничивалось по большей части надзором с целью предотвращения злоупотреблений. Правовые отношения относительно производственной пенсии были кодифицированы на основе изысканий первой большой коалиции (ХДС и СДПГ, середина 60-ых годов) только в середине 70-ых годов 20-го столетия. Результатом кодификации стал Федеральный закон ФРГ 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием».² До этого времени различные отношения касательно производственных пенсий регулировались налоговым правом. Основы современного права на производственное обеспечение в старости были заложены ещё во времена национал-социализма. Во время мирового финансового кризиса множество предприятий были ликвидированы либо в результате объявления банкротства либо иными путями. В результате этого большое количество работников лишилось прав на получение пенсии в старости. Поэтому наряду с законным (и необходимым) правом работника на защиту от возможного банкротства фондового агентства (института, несущего основное обязательство по выплате производственного материального обеспечения в старости) государство узрело возможность укрытия налогов в формировании денежных резервов (накоплений) у работодателя. В виду имелись неправоподобные кассы взаимопомощи, которым предоставлялись дотации (проходившие по бумагам как эксплуатационные расходы предприятия), не облагаемые и освобожденные от налогообложения. Еще недавно подобную систему критиковали из-за того, что таким образом возникали холдинг- банки (банки, представлявшие интересы предприятия), которые в последствии и снабжали эти предприятия капиталом.

¹ Ein Service des Bundesministeriums der Justiz in Zusammenarbeit mit der juris GmbH - [Электронный ресурс] URL: [http:// www.juris.de](http://www.juris.de) (дата обращения 01.03.2012) .

² Betriebsrentengesetz vom 19. Dezember 1974 (BGB. 1 S. 3610), das zuletzt durch Artikel 4e des Gesetzes vom 21. Dezember 2008 (BGB1. 1S. 2940 geändert worden ist)» (Закон «Об улучшении производственного материального обеспечения в старости» от 19 декабря 1974 года (ГГУ 1 1 S. 3610), последнее изменение внесено ст. 4 Федерального закона ФРГ от 21 декабря 2008 года (ГГУ1. 1S. 2940)) Последнее изменение – Art. 4e G v. 21.12.2008 1 2940.

С введением минимальных правовых норм планировалось решить «классические» правовые проблемы производственного обеспечения старости. Классическими правовыми проблемами производственного обеспечения старости являются гарантии при неплатёжеспособности работодателя или организации, отвечающей за производственное обеспечение в старости (в особенности т.н. поддерживающие кассы), возрастные цензы и проблема согласования уровня производственной пенсии.

Федеральный закон ФРГ 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» («О производственной пенсии») (Betriebsrentengesetz) изначально вступил в силу 22 декабря 1974 года, а статьи, касающиеся гарантий при неплатёжеспособности, к 1 января 1975 года. Закон регулирует производственное обеспечение в старости и не может быть изменён соглашением сторон. Изначально закон назывался Федеральный закон «О производственном обеспечении в старости», и только после вступления в силу закона «О пенсионных доходах» (Alterseinkünftegesetz, 2005 г.) закон начал именоваться «Об улучшении производственного обеспечения в старости» («О пенсии, предоставляемой предприятием») приобрёл сокращённое название – «О производственной пенсии». Федеральный закон ФРГ 1974 г. «О производственной пенсии» предусматривает нацеленные на конечный результат пенсии, выплачиваемые предприятием; обязательства по выплате взносов законом не предусмотрены. Это касается и налоговых условий, применяемых к различным видам корпоративных пенсий.

Понятие «производственное обеспечение старости» взято из юридической практики (судоговорения) Федерального трудового суда ФРГ. Согласно данному судоговорению, пенсии по старости, выплачиваемые предприятием, имеет характер вознаграждения и обеспечения, и являются встречным исполнением согласно заключённому трудовому договору. В качестве пенсии по старости, выплачиваемой предприятием, Федеральный закон ФРГ 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» («О производственной пенсии») предусматривает все виды обязательств работодателя по выплате пенсии (на основе отношений, вытекающих из трудового договора), т.е. пенсии по старости, инвалидности или потери кормильца. Современное определение производственного обеспечения старости полностью совпадает с более ранними дефинициями, встречавшимися в юридической литературе. Согласно судоговорению Федерального трудового суда ФРГ и Верховного суда ФРГ под производственным обеспечением старости понимаются все обещанные работодателем выплаты, предназначенные для материального обеспечения в старости. Право на материальное обеспечение инициируется с наступлением определённого возраста, наступлением инвалидности или с потерей кормильца. Более того федеральный трудовой суд предусматривает принятие на себя работодателем одного из биометрических рисков (согласно отношениям, вытекающие из трудового договора).

Под биометрическим риском в судоговорении ФРГ принято понимать все риски, связанные с жизнью застрахованного лица. Как правило, указываются следующие риски:

- (преждевременная) смерть;

- риск того, что страхуемый проживёт более срока, прописанного в договоре (переживёт «срок дожития»);
- профессиональная нетрудоспособность
- инвалидность
- смерть, наступившая в результате несчастного случая
- тяжёлые заболевания
- требование постоянного ухода

Согласно первоначальной редакции Федерального закона ФРГ 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» («О производственной пенсии») в качестве возможных пенсионных планов были возможны:

- непосредственное обещание работодателя;
- осуществление выплат (производственной пенсии) через кассу взаимопомощи, пенсионную кассу или страховое общество путём прямого страхования предпринимателем жизни наёмного работника.

Главным образом, главное различие между разными пенсионными планами заключается лишь в том, какой из правовых институтов обязуется осуществлять выплаты материального обеспечения в старости. Среди «самостоятельных» форм пенсионных планов принято считать добровольное страхование в рамках обязательного пенсионного страхования и частично обеспечение старости через межзаводские (межкорпоративные) учреждения.

Федеральный закон ФРГ 1974 г. «Об улучшении производственного обеспечения старости» («О производственной пенсии») трактует обязательства по выплате производственной пенсии независимо от того, каким способом будут производиться платежи, как строго подлежащие оформлению в качестве договора страхования, так как работодатель обязуется брать на себя все биометрические риски.

В правовых документах, регулирующих выплаты производственной пенсии (*Betriebsrentenrecht*), обязательство по выплате без подключения какого-либо правоспособного или неспособного отдельного имущества обозначается как правило как непосредственное обязательство работодателя по выплате пенсии по старости и за выслугу лет (*unmittelbare Versorgungszusage*) (или как непосредственное обещание (*Direktzusage*) (имеются в виду лишь различия, принятые в немецком судеговорении – термины абсолютно эквивалентны). В отдельных случаях говорят о межкорпоративном страховом вознаграждении, получаемом служащим в дополнении к пенсии (*überbetriebliches Ruhegeld*). Непосредственное обязательство работодателя по выплате пенсии по старости и за выслугу лет является основой Федерального закона ФРГ 1974 г. «Об улучшении производственного обеспечения старости» («О производственной пенсии») и до сегодняшнего времени основной формой производственного материального обеспечения в старости. Также в рамках непосредственного обязательства работодателя по выплате пенсии по старости и за выслугу лет работодатель может уполномочить третье лицо осуществлять выплаты производственной пенсии.

Фактически непосредственное обещание может быть реализовано как фиксированная пенсия (*Festrente*); пенсия, зависящая от выслуги лет (*dienstzeit-*

abhängige Rente), частично как (Gesamtversorgungsrente) или ссылаясь на совокупность норм, регулирующих правовое положение государственных служащих [должностных лиц](Beamtenrecht).

В 50-е и 60-е годы двадцатого века различные системы производственного материального обеспечения в старости очень часто разрабатывались по образцу общего материального обеспечения в старости. В настоящее время общее материальное обеспечение в старости складывается из производственного материального обеспечения в старости и пенсии из средств обязательного социального страхования. На практике различают между двумя видами общего материального обеспечения – между системой аккредитации (Anrechnungssystem) и системой лимитирования (Limitierungssystem). В системе лимитирования размер «Гезамтферзогунгсренте» (пенсии, выплачиваемой системой всеобщего материального обеспечения для покрытия разницы между оговоренным материальным обеспечением до гарантированного уровня) чётко зависит от уровня конечной номинальной или фактической заработной платы. Т.е. на практике работодатель обязуется в полной мере пополнять пенсию из средств обязательного социального страхования(Sozialversicherungsrente) до указанного в договоре уровня (процентной ставки).

При обычном (типовом) обязательстве по выплате фиксированной пенсии(Festrentenzusage) работнику полагаются фиксированные выплаты, которые в данном случае и являются исполнением действия, составляющие договор. Обязательство по выплате фиксированной пенсии не зависит от выслуги лет и, следовательно, не учитывает ни большой стаж работы на одном предприятии ни индивидуальную деятельность и достижения работника ради предприятия (корпорации). На практике используют группирование по разряду должностного оклада (при котором пенсия по старости зависит от стажа – определенного года работы на предприятии). Это определяется в виде фиксированной процентной ставки за год работы. Для расчёта величины будущей пенсии, как правило, существенен лишь разряд должностного оклада, который был достигнут к моменту выхода на пенсию или при увольнении работника с предприятия. В данном случае уровень конечной заработной платы при расчёте пенсии не учитывается. При группировании по тарифным разрядам должностной оклад соответственно заменяется определенным тарифным разрядом. При обязательствах, зависящих от величины конечной заработной платы, огромную значимость представляет точное определение оклада с правом на пенсию (на основе которого исчисляется пенсия).

Среди видов производственного материального обеспечения в старости преобладают денежные выплаты, также возможны вещная форма исполнения и передача в пользование. С помощью целевых привязок вещная форма исполнения может выполнять некоторые функции денежных выплат, как при принятии на себя квартирной платы, платы за отопление и электричество и взносов в больничную кассу. Более того, в качестве вещной формы исполнения в Германии практиковались натуроплата пивом и натуроплата углём, под передачей в пользование имелись в виду снимаемые квартиры и жилые помещения, предоставляемые предприятием работнику. Незначительные подарки (согласно

немецкому трудовому праву) не подпадают под действие Федерального закона ФРГ «Об улучшении производственного обеспечения в старости» («О пенсии, предоставляемой предприятием»; «О производственной пенсии») (Betriebsrentengesetz) .¹

Периодически денежные выплаты, осуществляемые работодателем, могут быть предусмотрены в виде пенсии или единовременной выплаты (капитала). Единовременные выплаты в промышленности составили в 1984 году всего лишь 6% от общего числа обязательств работодателей в производственном материальном обеспечении в старости. Также возможен переход от обязательства по выплате к единовременной выплате капитала. От первоначального обязательства следует отличать удовлетворение права на производственную пенсию (т.е. единовременное вознаграждение взамен периодических платежей). Согласно Федеральному закону ФРГ 1974 г. «Об улучшении производственного обеспечения старости» («О производственной пенсии») удовлетворение права на получение пенсии по истечении определенного срока не допустимо.

Важное место в частном материальном обеспечении по старости в ФРГ отводится кассам взаимопомощи.

Кассы взаимопомощи, являясь старейшей формой производственного материального обеспечения в старости, сводятся к пенсионным фондам (Pensionsfonds) и фондам поддержки (Unterstützungsfonds). Несамостоятельные фонды поддержки и пенсионные фонды пользовались в Веймарской республике и вплоть до изменения налогового законодательства в 1934 году определёнными налоговыми льготами. При выборе такой юридической формы как кассы взаимопомощи, которые до сих пор пользуются определёнными налоговыми льготами, возможна более свободная инвестиционная политика, нежели чем при выборе фонда поддержки или пенсионного фонда. Касса взаимопомощи может быть организована в виде зарегистрированного общества (eingetragener Verein) общества с ограниченной ответственностью (GmbH) и реже в виде благотворительного фонда. Также возможны кассы взаимопомощи концерна (Konzernunterstützungskasse) и т.н. межкорпоративные кассы взаимопомощи.

Касса взаимопомощи рассматривается как основной внешний носитель материального производственного обеспечения в старости несмотря на то, что кассы взаимопомощи могут в некоторых случаях иметь обратную силу и уклоняться от долга по выплате дотаций. Поэтому на практике из-за вышеописанного порой встречается «смешанная» форма производственного материального обеспечения в старости, предполагающая наличие «внешнего» и «внутреннего» носителя. На самом деле Федеральный закон ФРГ 1974 г. «Об улучшении производственного обеспечения в старости» («О пенсии, предоставляемой предприятием»; «О производственной пенсии») (Betriebsrentengesetz) регулирует

¹ Betriebsrentengesetz vom 19. Dezember 1974 (BGB. 1 S. 3610), das zuletzt durch Artikel 4e des Gesetzes vom 21. Dezember 2008 (BGB1. 1S. 2940 geändert worden ist)» (Закон «Об улучшении производственного материального обеспечения в старости» от 19 декабря 1974 года (ГГУ 1 1 S. 3610), последнее изменение внесено ст. 4 Федерального закона ФРГ от 21 декабря 2008 года (ГГУ1. 1S. 2940)) Последнее изменение – Art. 4e G v. 21.12.2008 1 2940.

правоотношения в данной сфере не в полной мере и подразумевает как кассу взаимопомощи, полностью обеспеченную своим капиталом(rückgedeckte Unterstützungskasse), так и обеспеченную резервом(reservegepolsterte Unterstützungskasse).

Согласно определению кассы взаимопомощи, определённого в Федеральном законе ФРГ 1974 г. «Об улучшении производственного обеспечения старости» («О пенсии, предоставляемой предприятием»; «О производственной пенсии») работник не обладает какими-либо притязаниями по выплате производственной пенсии. Соответствующим образом данное отсутствие притязаний принято обозначить как юридический казус. На самом деле отсутствие прописанных в законе притязаний вовсе не означает, что работник не может принять соответствующие меры (судебное разбирательство) против кассы взаимопомощи. Современная судебная практика всё же допускает возможность прямого притязания работника к кассе взаимопомощи по выплатам. С момента вступления в силу Федерального закона 1974 г. «Об улучшении производственного обеспечения старости» («О производственной пенсии») кассам взаимопомощи пришлось отказаться от «добровольных» выплат по определённым причинам. Поэтому в этом случае речь идёт о фактическом притязании работника к кассе взаимопомощи на обязательство по выплатам. При преждевременном расторжении или прекращении действия трудового договора, если для того имеются соответствующие предпосылки, говорится о закреплённых (принадлежащих по праву) правовых притязаниях работников к кассам взаимопомощи.

В системе частного страхования по старости особая роль отведена страховым компаниям (далее - занимающиеся страхованием жизни) как учреждениям, осуществляющим выплаты производственного материального обеспечения.

Согласно федеральному закону ФРГ «Об улучшении производственного материального обеспечения в старости» («О производственной пенсии») прямое страхование предпринимателем жизни наёмного работника наличествует в том случае, если работодатель заключает договор страхования жизни на всё время жизни наёмного работника. В случае заключения договора прямого страхования предпринимателем жизни наёмного работника, учреждением, осуществляющим производственное материальное обеспечение в старости, является страховая компания. По своей сути прямое страхование (Direktversicherung) полностью соответствует «классическому» страхованию жизни. Существенным отличием является тот факт, что в том случае, если прямое страхование осуществляется в форме коллективного страхования, прямое страхование имеет ряд преимуществ, связанных с издержками/выплатами.

Согласно дословному тексту Федерального закона ФРГ 1974 г. «О пенсии, предоставляемой предприятием» при прямом страховании предпринимателем жизни наёмного работника, в отличие от касс взаимопомощи, за наёмным работником закреплено на полную выплату/ расчёт. Существенным различием между прямым страхованием и пенсионной кассой заключается в том, что наёмный работник, имеющий право на получение материального обеспечения в старости, как член пенсионной кассы, сам является страхователем и по-

этому (право на приобретение/получение застрахованных выплат оформлено безотзывно).

В прямом страховании предпринимателем жизни наёмного работника допускается страхование на случай смерти, страхование на дожитие, а также различного рода смешанные формы страхования. В прямом страховании не имеет значения, в каком виде (единовременная выплата капитала или текущая пенсия) осуществляется выплата страхового возмещения. Более того, характеру страхования жизни не противоречит тот факт, что договор страхования жизни может быть сопряжен с получением минных, дополнительных страхований. Так, учреждения, осуществляющие управление государственными финансами требуют, что страховая сумма, предназначенная на случай смерти, должна равняться минимум половине суммы по страхованию на дожитие.

Иным спорным вопросом является, возможна ли классификация страхования жизни с накоплением в паевых инвестиционных фондах в качестве производственного материального обеспечения в старости согласно Федеральному закону ФРГ 1974 г. «Об улучшении производственного материального обеспечения в старости» («О производственной пенсии»). Часть специалистов отвечает на данный вопрос положительно. Согласно противоположной точке зрения «биометрический» риск наёмного работника не должен быть покрыт (денежными средствами) в том случае, если обязательство по выплате пенсии не содержит гарантии относительно выплаты (иными словами – расчёту по...) суммы всех уплаченных взносов в случае наступления страхового случая. Соответствующим образом при плавающем аннуитете работодатель берет на себя «биометрический» риск. Следуя общему контексту Федерального закона ФРГ «О пенсии, предоставляемой предприятием» можно отметить, что важным требованием является наличие гарантии по выплате уплаченных взносов.

Важную роль в системе дополнительного пенсионного страхования в Германии возложено на Инвестиционные и Пенсионные фонды.

В Германии в двадцатых годах XX -го столетия появилось два учреждения, которые можно было бы обозначить как инвестиционные компании. Первые немецкие инвестиционные фонды были организованы в форме общей собственности инвесторов (вкладчиков). Судопроизводство имперского верховного суда не допускало привлечения доверенных лиц (Treuhandlösung); данное законодательство требовало исключительно из целей недопущения неплатёжеспособности (Insolvenzfestigkeit) приобретения доверенного имущества непосредственно у лица, передавшего право собственности на имущество.

В тридцатые годы XX -го века были предприняты первые шаги по учреждению инвестиционных компаний (Kapitalveraltungsgesellschaft). Определялись инвестиционные компании как акционерные общества, имевшие предметом своей деятельности покупку, управление и отчуждение малых количеств акций, курс (пай в горнопромышленном предприятии) или акций с фиксированными дивидендами (либо каких-либо других доходных бумаг) других коммерческих обществ либо покупку, управление и отчуждение облигаций, выпущенных акционерными фондами. Инвестиционные компании должны были управлять лишь своим собственным имуществом. В том случае, если уставы

данных инвестиционных компаний посягали на сокращение [уменьшение] налога, их уставы должны были быть одобрены компетентной торгово-промышленной палатой. Инвестиционные общества не получили широкого распространения в Германии перед Второй Мировой войной.

После Второй Мировой войны в Мюнхене в 1949-1950, на основе довоенных инвестиционных обществ и учитывая в особенности американский и швейцарский опыт, основывается «Всеобщее германское инвестиционное общество» (ADIG). Практически одновременно в середине пятидесятых годов «Дрезднер банк» учреждает «Дойче Инвестмент Траст»(Deutsche Investment Trust)(DIT), «Дойче Банк» учреждает (Deutsche Gesellschaft für Wertpapiersparen)(DWS), Фольксбанки учреждают Union Investment (полное название: Union Asset Management Holding AG), сберегательные кассы учреждает и «Немецкий инвестиционный фонд» (die Deutsche Kapitalanlagegesellschaft).

С момента принятия Федерального закона ФРГ «О модернизации системы инвестиций»(Investmentmodernisierungsgesetz) в 2004 году были законодательно закреплены основы деятельности инвестиционных фондов.¹

Немецким законодательством предусмотрено 2 вида инвестиционных фондов – публичные фонды и специальные фонды(Publikums- und Spezialfonds)(494). Публичные имеют право проводить открытую подписку на свои инструменты. Фактически специальные фонды предназначены для крупных инвесторов – юридических лиц. По своей сути управление имуществом через публичный фонд является подвидом стандартизированного управления имуществом. В свою очередь специальные фонды в основном используются учреждениями частного материального обеспечения в старости в качестве некоего специального фонда/специальной среды, в котором сразу многими отдельными состояниями управляют как одним большим состоянием. В данном случае применяется особая инвестиционная стратегия. Дискуссии прошлых лет касались в основном таких проблем, как аутсорсинг в инвестиционных фонда, с недавнего времени началось обсуждение исламских инвестиционных фондов, средства которых вложены в акции других компаний².

В отдельном разделе Федерального закона ФРГ «Об инвестировании» (Investmentgesetz - InvG) от 1 января 2004 года (Investmentgesetz) регламентируются т.н. отдельные имущества для целей материального обеспечения в старости (Altersvorsorge-Sondervermögen).

Отдельные имущества для целей материального обеспечения в старости не могут быть помещены в инвестиционные фонды на какой-то ограниченный срок (неограниченно, прибыль с данного имущества не может быть выплачено/

¹ Ein Service des Bundesministeriums der Justiz in Zusammenarbeit mit der juris GmbH - [Электронный ресурс] URL: [http:// www.juris.de](http://www.juris.de) (дата обращения 01.08.2017) .

²Из-за того, что при управлении чужим имуществом по доверенности исключается право распоряжаться/давать указания, требование относительно особого ведения дела наиболее актуально для таких фондов, в которых отдельное имущество управляется в виде долевой собственности вкладчика/инвестора.

распределено, более того, данное имущество может быть вложено только на определённых условиях. Данные условия подразумевают среди прочего верхние пределы при инвестировании в акции. Инвестиционный фонд обязан предоставлять вкладчику (который вкладывает для целей материального обеспечения в старости) накопительный план.¹ Всё же до сих пор отдельные имущества для целей материального обеспечения в старости играют не очень большую роль во всей системе материального обеспечения в старости. Во многом это объясняется тем фактом, что отдельное имущество для целей материального обеспечения в старости не признается Федеральным законом ФРГ 1974 г. «О производственной пенсии».

Среди инвестиционных фондов, используемых для целей материального обеспечения в старости следует в первую очередь отметить так называемые Altersvorsorgevermögen (состояние для целей материального обеспечения в старости), которые пользуются определёнными налоговыми льготами.

Для пенсионных фондов и других учреждений частного/материального обеспечения достаточно характерно использование хеджевых фондов и частных акций, более того финансовые эксперты рекомендуют использовать их в целях материального обеспечения в старости. Отчасти в последнее время хеджевые фонды и частные акции рассматриваются наряду с акциями (обычными) и ценными бумагами с твёрдым процентом как самостоятельный вид инвестирования. В то же время некоторые эксперты не придерживаются данного мнения и предпочитают характеризовать данный вид инвестирования в качестве обычного.

В последнее время в Германии бурно обсуждаются инвестиционные (общие) условия, которые должны применяться к хеджевым фондам. Хеджевый фонд — это взаимный фонд, занимающийся спекулятивным инвестированием в акции и опционы. Открывая позиции у других компаний, работающих в этой же области, такой фонд, одновременно, действует в противоположном направлении с целью снижения уровня общего риска. Одновременно в Федеральном законе ФРГ «Об инвестировании» от 1 января 2004 года хеджевым фондам посвящена отдельная глава. Центральным вопросом данной статьи является защита интересов инвесторов. Однако на самом деле частные акции и хеджевые фонды не годятся для целей инвестирования в них, то же самое касается и венчурного капитала, т. е. такого капитала, которые вкладывается в проекты, которые из-за своей новизны отличаются особенно высокой степенью риска и которые не удастся финансировать с помощью традиционных средств внешнего финансирования; в основном данный капитал вкладывается в новые или реорганизуемые компании, в том числе малые предприятия с высоким потенциалом развития, или в рискованные акции. Следует также отметить, что публичные товарищества/компании не могут по своей сути являться учреждениями производственного материального обеспечения в старости. Тем не менее, их роль до-

¹ В инвестиционном праве обозначение/ понятие «отдельное имущество для целей материального обеспечения в старости» четко разграничивается – касается в основном немецкого языка, чтобы носитель языка не путал термины.

статочно велика в тех странах, где значительная/преобладающая часть имущества вложена в акции или права участия в управлении предприятиями.

Пенсионные фонды в Германии подверглись реорганизации в 2001 году в связи с принятием нового закона «О пенсионных доходах»¹. В свою очередь, согласно ФЗ ФРГ 1974 г. «О производственной пенсии» пенсионные фонды являются учреждениями, осуществляющими производственное материальное обеспечение в старости (дополнительной формой осуществления ПМО). При обязательстве работодателя по уплате определенных взносов, предполагающем некую минимальную пенсию, выплата уплаченных в кассу пенсионного фонда взносов гарантируется, если ПМО осуществляется через пенсионный фонд. Должны ли, и если должны, то в какой степени, должны распределяться дивиденды между лицом, получающим данное обеспечение и пенсионным фондом, зависит только от вида заключенного обязательства по уплате обеспечения в старости (т.е от условий договора).

Понятие пенсионного фонда чётко (юридически) закреплено в законе «О страховом надзоре». Согласно данному закону, пенсионный фонд является «правоспособным учреждением, занимающимся материальным обеспечением, и которое осуществляет выплаты ПМО. Пенсионный фонд не предоставляет все страховые гарантии, связанные с выплатами (отличительная особенность), но предоставляет наёмным работникам своё собственное требование на все выплаты и обязуется осуществлять выплаты ПМО на протяжении всей жизни наёмного работника». Таким образом, в юридической литературе принято считать, что законодатель разработал пенсионный фонд в качестве учреждения, занимающегося осуществлением выплатами ПМО, но имеющего некие характерные элементы страховой компании.

В последнее время пенсионные фонды приобретают в Германии всё больше и больше значения. При этом для пенсионных фондов существует целый ряд исключений из надзорно - правовых положений, регулирующих капиталовложение. Инвестирование капитала в пенсионные фонды регулируется отдельными положениями и предписаниями, однако самые серьёзные отклонения касаются прежде всего условий инвестирования капитала. Так, в соответствии с положениями ЕС, в данном случае возможна достаточно высокая доля акций (Aktienquote). Несмотря на то, что пенсионным фондам не предоставлена полная свобода относительно инвестирования денежных средств, соответствующими положениями (например – Положение относительно инвестирования капитала в пенсионные фонды) не предписывается соблюдение строгих границ, регулирующих инвестирование акций. Следует отметить, что данное положение, касающееся инвестирования акций, скорее нетипично с точки зрения надзорно- правовых положений в международной практике. Даже с точки зрения национальной (немецкой) юридической практики данное положение принято считать непостоянным/непоследовательным. Однако из-за того, что пенсионный фонд не признан на законодательном уровне в качестве страховой

¹ Ein Service des Bundesministeriums der Justiz in Zusammenarbeit mit der juris GmbH - [Электронный ресурс] URL: [http:// www.juris.de](http://www.juris.de) (дата обращения 01.08.2017) .

компании/общества, к нему не могут применяться положения, регулирующие договора страхования.

Интересным фактом является то, что сейчас, в отличие от временного периода до 1934 года, когда были разрешены и введены пенсионные фонды, принадлежащие трегер-предприятиям, пенсионные фонды являются внешними, независимыми учреждениями, обладающими субъектом права и осуществляющими производственное материальное обеспечение в старости.

Согласно дословному тексту ФЗ ФРГ «О страховом надзоре» пенсионный фонд является правоспособным учреждением, осуществляющим производственное материальное обеспечение в старости. Согласно данному закону, для осуществления своей деятельности пенсионному фонду необходимо разрешение соответствующего надзорного органа. Данное разрешение может быть выдано лишь акционерному обществу или пенсионному фонду, осуществляемому свою деятельность на основе взаимности. Поэтому на пенсионные фонды на основе взаимности действуют такие же положения и предписания, что и на страховые компании на основе взаимности.

Пенсионные фонды могут в случае необходимости покрывать соответственно риски, связанные с возрастом, могут обеспечивать материальное обеспечение близких родственников умершего. В период осуществления выплат застрахованное лицо может воспользоваться планом осуществления выплат. Пенсионный фонд осуществляет выплаты производственных пенсий двух видов, а именно обязательств, подразумевающих некую минимальную пенсию, и собственно выплат ПМО (в случае необходимости также в виде пенсии по потере кормильца или получения инвалидности) в старости.

В последнее время пенсионные фонды пользуются большой популярностью из-за особых налогово-правовых условий. В Германии в настоящее время существует четыре больших промышленных пенсионных фондов, остальные пенсионные фонды являются по своей сути конкурентными пенсионными фондами.

Согласно закону ФЗ ФРГ «О страховом надзоре», в том случае, если предприятие финансирует свои обязательства по материальному обеспечению наёмных работников на основе непосредственного обязательства по выплате пенсии за выслугу лет с помощью внутрипроизводственного инвестирования денежных средств, речь не может идти о пенсионном фонде. Данное утверждение применяется даже в том случае, если юридически вложенные средства обозначаются как «пенсионный фонд». Более того, с точки зрения закона «О страховом надзоре» не подлежит надзору учреждение или лицо, передающее финансовые средства посреднику с тем условием, что данные средства будут использованы посредником только для осуществления ПМО в старости. Так, для целей предохранения и защиты от неплатёжеспособности предлагается закрепить за работодателем отсутствие возможности расторжения соответствующего договора.

Список литературы

1. Roth. Private Altersvorsorge: Betriebsrentenrecht und

individuelle Vorsorge. Max-Planck-Institut fuer auslaendisches und internationales Privatrecht. 2009. Mohr Siebeck Tuebingen. (Маркус Рот. Частное пенсионное страхование: право производственных пенсий и индивидуальное обеспечение. Институт Макса Планка по зарубежному и международному частному праву. - Тюбинген: Моп Зибек. - 2009. – 746 с.)

2. Complementary & Private Pensions throughout the World 2003, International Social Security Association (ISSA). - 491 p.

3. Complementary and Private Pensions throughout the World 2008, International Social Security Association (ISSA). - 540 p.

4. Mesa A. de, Mesa-Lago C. The Structural Pension Reform in Chile: Effects, Comparison with other Latin American Reforms, and Lessons //Oxford Review of Economic Policy. - 2006. - Vol.22. - №1. - P.149-167.

5. OECD Fact book 2010: Economic, Environmental and Social Statistics. - 288 p.

6. OECD, 2005 (c) Pension markets in focus //Economics Newsletter. - December 2005. - Issue 2. - 8 p.

7. Pensions at a Glance: Public Policies across OECD Countries 2005 Edition. - 21 p.

8. Pensions at a Glance: Public Policies across OECD Countries 2009 Edition. - 23 p.

9. Pensions at a Glance: Public Policies across OECD Countries 2012 Edition. - 25 p.

10. Social Security Programs throughout the World //Social Security Administration and International Social Security Association. 2009-2012.

Ильюк В. В., Мысаченко В. И., Комаров В. Ю.¹

О РОЛИ КЛАСТЕРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Анализ показателей инновационного промышленного развития России и зарубежных стран показал, что при относительно развитом научном потенциале наша страна недопустимо отстает по удельному весу интеллектуальной собственности в общественном богатстве и ВВП, позициям на мировом рынке наукоемкой, высокотехнологичной и научно-технической продукции, доле нововведений в приросте ВВП. Важной причиной этого, на наш взгляд, является, недооценка роли кластеров в инновационном развитии отечественной промышленности.

Существует два подхода к понятию кластеров. Первый, более узкий, определяет кластер как производственную сеть, объединяющую тесно связанные фирмы (включая поставщиков) в рамках цепочки добавленной стоимости.

Второй подход более широкий и ресурсоёмкий - включает в себя: сеть научно-исследовательских институтов, университетов, производственных площадок, сетевых фирм, специфических потребителей и т.д. В этом виде

¹ В. В. Ильюк, к.э.н., АОЧУ ВО Московский финансово-юридический университет «МФЮА»; В.И. Мысаченко, д.э.н., профессор, АНО ВО «Национальный институт бизнеса»; В.Ю. Комаров, к.э.н., доцент (АНО ВО «Национальный институт бизнеса»).

кластер является полноценной локальной инновационной системой, ограниченной территориальной близостью участников и/или промышленно-технологическим профилем.

Производству наукоёмких высокотехнологичных инновационных изделий и товаров присущ второй подход в формировании кластера. Следует отметить, что для принятия предприятия в кластер – оно должно обладать ожидаемыми качествами, соответствующими потребностям по достижению поставленной перед сообществом кластерных участников цели. Например, у кластера может существовать потребность в ресурсах, которые могут присутствовать у другого дополняющего остальные предприятия, или у той или иной производственной площадки.

Для включения предприятия в состав наукоёмкого инновационного кластера, прежде всего, предприятие должно быть высокотехнологичным и обладать большим научно-исследовательским потенциалом. Под наукоёмким понимается - требующий глубокого и сложного научного обоснования.

Появление понятия «наукоёмкость» обусловлено расширением интеграции науки, техники и производства. Использование его в качестве интегрированной оценки особенностей объектов и процессов производства прежде всего касается группы наиболее высокотехнологичных и динамично развивающихся отраслей промышленности, например, электронной, вычислительной техники и ряда других.

Наукоёмкая продукция — это продукция (см. рис.1), которая требует предварительного проведения инновационного цикла (НИОКР, подготовка производства, освоение выпуска) прежде, чем начать промышленный выпуск продукции. Возникновение наукоёмких производств является результатом естественной эволюции технологического развития, когда все увеличивающиеся затраты на науку и образование потребовали создания в экономике замкнутого воспроизводственного контура, обеспечивающего отдачу затраченных средств, в том числе на расширение базы исследований и разработок¹.

Показатель наукоёмкости напрямую связан с понятием новой техники, имеющей наиболее высокий и принципиально новый технический уровень как самого нового изделия, так и организационно-технологической структуры его производства. Вышесказанное позволяет сделать вывод, что новая техника характеризуется не только научно-технической новизной, а, следовательно, и сроком появления новой идеи, и техническим уровнем ее воплощения, но и производственной новизной - более высоким организационно-техническим уровнем производства, необходимым для выпуска новой продукции, а также эксплуатационной или потребительской новизной, определяемой возникновением новой потребности.

¹ Анискин Ю.П., Жмаева И.В., Иванюсь С.С., Леонтьев А.В., Серегин В.В. Корпоративное планирование развития компании: сбалансированность, устойчивость, пропорциональность. Монография. // М.: Омега-Л, 2012. - 359 с.



Рисунок 1. Факторы, определяющие наукоёмкость продукции

Предприятия, выпускающие наукоёмкую продукцию, отличаются высокой капиталоемкостью, повышенной фондовооруженностью, использованием высоких технологий и увеличенным числом инженерного и научного кадрового состава, поскольку наукоёмкость продукции обуславливает необходимость проведения полного цикла работ по созданию и освоению новой техники перед промышленным выпуском изделий.¹

Авторы согласны, с мнением С. В. Максина², что высокотехнологичное предприятие – это компания, функционирующая в секторе высокотехнологичных отраслей, обладающая инновационной активностью, выполняющая НИОКР, как за счет собственных, так и заемных средств, осуществляющая управление на основе инновационных методов и технологий, и соответствующая основным общепризнанным в мировой практике требованиям и критериям, таким как:

- наличие инновационного материально-технического, научного, финансового и управленческого потенциала компании;

¹ Анискин Ю.П., Дытыненко П.Н., Сухманов А.А., Яковлев А.С. Корпоративное управление деловой активностью в неравновесных условиях: монография. // М.: Издательство «Омега-Л», 2015. – 299 с.

² Максин С.В. Формирование системы управления инновационной деятельностью высокотехнологичного предприятия (на примере ОАО «ПО «УОМЗ»»). Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н./ М.: - Центр инновационной экономики ФГБУН Института экономики РАН. 2013, - 32 с.

- наличие совокупности производственно-технологических возможностей (кадрового, финансового, организационно-управленческого, информационно-маркетингового);

- наличие возможностей для интегрирования идей и научных знаний в инновационные продукты и технологии, которые обеспечивают компаниям создание цепочки ценностей и конкурентные преимущества.

Максин С.В. также предложил систематизировать основные критерии и индикаторы отнесения предприятия к высокотехнологичной наукоёмкой группе (см. табл.1). Наличие данных критериев и достижение уровня предложенных индикаторов может относить то или иное предприятие к потенциальному участнику инновационного высокотехнологичного наукоёмкого кластера. Помимо общего подхода к соотношению того или иного предприятия к высокотехнологичным инновационным наукоёмким компаниям существуют нюансы (особенности) каждой отдельно взятой отрасли.

Требования к включению того или иного научно-технического предприятия в наукоёмкий кластер предполагают удовлетворение потенциальными кандидатами следующих условий и наличие:

- соответствующих инновационной программе, а также поставленным министерствами, ведомствами и рынком задачам научно-технических открытий и изобретений;

- материально-технического, научного, финансового и управленческого потенциала;

Таблица 1

Перечень критериев индикаторов оценки, по отнесению предприятия к высокотехнологичной группе

Показатель	Перечень критериев (отношение показателей)	Индикаторы
Уровень наукоёмкости готовой продукции	<u>Затраты на исследования и разработки НИОКР</u> Объем реализованной продукции	не менее 3,5%
Доля расходов на НИОКР в структуре себестоимости	<u>Затраты на исследования и разработки НИОКР</u> Себестоимость продукции	Более 20%
Уровень инновационности	<u>Затраты на исследования и разработки НИОКР</u> Объем совокупных инвестиций в течение года	Более 50%
Доля наукоемкой продукции в общем объеме реализации	<u>Объем реализации инновационной продукции</u> Общий объем реализованной продукции	Более 50%
Инновационный индекс	<u>Число занятых в сфере НИОКР и обслуживания</u>	не менее 15-20%

	Общая численность сотрудников	
Наукоотдача	Объем продаж наукоемкой продукции (за год) расходы на НИОКР (за год)	Относительный рост продаж
Уровень инновационной активности	Инвестиции в НИОКР и нематериальные активы всего инвестиции	
Темп обновления активной части основных производственных фондов	Инвестиции на обновление основных <u>производственных фондов (отч. год)</u> : Инвестиции на обновление основных производственных фондов (предш. год)	Темп должен быть выше 10-15%
Количество патентов (лицензий) на сотрудника	Количество заявок на объекты интеллектуальной собственности в расчете на 100 сотрудников	Не менее 1,0-1,2
Доля оборудования в возрасте менее 10 лет	<u>Оборудование в возрасте менее 10 лет</u> Все оборудование предприятия	Более 35% парка
Доля сотрудников старше 50 лет	<u>Численность сотрудников старше 50 лет</u> Численность всего персонала предприятия	Менее 20%

- системы эффективного управления и информационного сопровождения инноваций в течение всего периода их жизненного цикла;
- управленческих и практических возможностей по применению инновационных научных открытий и изобретений на практике;
- научных и производственных возможностей по эффективному продвижению в серийное производство изобретений и технологий.

Даже, если есть в наличии все критерии и выполнены все индикаторы, то в части необходимости рассмотрения очередности и объема инвестирования, к примеру, для выполнения госзаказа на высокотехнологичную инновационную продукцию, существуют отличия, определяющие первоочередность инвестирования, в связи с чем методология управления высокотехнологичными комплексами должна учитывать особенности каждой отдельно взятой отрасли.

Обязательный признак, отличающий кластер от других форм экономических объединений, заключается в том, что участники кластера не идут на полное слияние, а создают механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус юридического лица, сотрудничая друг с другом, путем использования сложных комбинаций кооперации и конкуренции.

Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой неформальное объединение различных организаций (исследовательских центров,

промышленных компаний, индивидуальных предпринимателей, органов государственного управления, общественных организаций, вузов и т.д.).

Объединение в инновационный кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а строго ориентированную систему распространения новых знаний, технологий и инноваций. При этом формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера является важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций - в конкурентные преимущества.

Генерация инноваций в таком кластере осуществляется на уровне технологий, товара, маркетинга и организации работ. Сетевая структура инновационного кластера упрощает для его участников доступ к финансовым ресурсам, новым знаниям и технологиям, новым маркетинговым стратегиям и информации о состоянии рынка и запросах потребителей продукции.

Мировая практика свидетельствует, что в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил довольно активно. В целом, по оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50% экономик ведущих стран мира. Основная суть эффективности кластера, – это его конкурентные преимущества в производстве и сбыте однородной (в отношении к другим производителям) продукции.

Рассмотрев модель кластера, предложенную Д. Черноморцем (см. рис.2), определяем его структуру:

Ядро кластера – это инновационное предприятие, выпускающее конечную продукцию и определяющее специализацию кластера, а также являющееся центром притяжения для резидентов кластера.

Продуктовые инжиниринговые компании - это небольшие, по отношению к ядру, предприятия, создающие и поставляющие инновационные продукты (инжиниринговый центр).

Первое окружение - научно-производственное - это специализированные поставщики и подрядчики, оказывающие услуги ядру и продуктовым инжиниринговым компаниям. В состав первого окружения входят научно-исследовательские компании, разработчики программного обеспечения, производители критических комплектующих, испытательные лаборатории, кафедры технических вузов.

Второе или инфраструктурное окружение – организации, поддерживающие инновационную среду кластера, обеспечивающие жизнедеятельность резидентов кластера, обслуживающие внутренние и внешние товарные, информационные и финансовые потоки кластера. Второе окружение включает в себя: бизнес-инкубаторы, учебные центры, аутсорсинговые производственные компании, логистические компании, отделения банков и страховых компаний, арендодателей и сервисные компании, обслуживающие офисные и производственные помещения и оборудование.



Рисунок 2. Структура наукоёмкого инновационного кластера

Совет кластера - это коллегиальный, консультативно-совещательный орган, определяющий политику развития кластера, принимающий решения о появлении новых резидентов кластера и исключении из кластера участников, не соответствующих требованиям и политике кластера. Совет кластера также выполняет функцию арбитражного органа в спорах между резидентами кластера, по которым предприятия не в состоянии договариваться самостоятельно. Совет кластера формируется из топ-менеджеров предприятий - резидентов кластера.

Управляющая компания кластера - исполнительный орган кластера, реализующий решения, принятые советом кластера, стандартизирующий отношения между резидентами кластера, представляющий интересы кластера в органах власти. Кроме того, Управляющая компания оказывает поддержку участникам кластера в ведении бухгалтерского учета, формировании обязательной отчетности, проводит общие мероприятия и пр. Управляющей компании может быть поручена функция системного интегратора.

Системный интегратор отрасли информационных технологий, реже — оборонной промышленности, массовых коммуникациях — компания-подрядчик, извлекающая прибыль из создаваемой добавленной стоимости компании-заказчика. Добавочная стоимость возникает за счёт интеграции продуктов и снижения издержек. Системный интегратор может заниматься также оказанием консультационных услуг, настройкой программного обеспечения и оборудования. *Системная интеграция* - это разработка комплексных решений по автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия. Её конечная цель — максимально эффективное управление технологическим процессом, производством, организацией в целом.

Существуют различные подходы к классификации кластеров, при этом используется достаточно широкий ряд признаков, по которым предприятия объединяются в однородные группы (НПК или кластеры). В научной литературе существуют различные подходы к принципам формирования кластеров. В настоящее время описаны семь основных подходов, встречающихся на практике и представляющих собой комбинацию различных факторов, на которых, в свою очередь, базируется выбор той или иной кластерной стратегии. Кратко перечислим эти модели.

1. Географическая модель - предполагает построение различных по масштабам пространственных кластеров экономической активности от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах), до подлинно глобальных (аэрокосмический кластер).

2. Горизонтальная модель - применяется для описания тех случаев, когда несколько отраслей входят в более крупный кластер.

3. Вертикальная модель - в кластерах могут присутствовать предприятия смежных этапов производственного процесса. При этом важное значение имеет, кто именно из участников сети является инициатором и конечным исполнителем инноваций в рамках кластера.

4. Литеральная модель - в кластер объединяются разные секторы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, мультимедийный кластер).

5. Технологическая модель - описывает совокупность предприятий различных отраслей, пользующихся одной и той же технологией (например, биотехнологический кластер).

6. Фокусная модель - кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра – предприятия, НИИ или учебного центра и являющихся потребителями знаний, и инноваций.¹

7. Качественная модель - характеризует в качественных категориях наличие и способы взаимодействия фирм в рамках кластера. Для нее существенным является не только то, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то каким образом они это делают.

Межрегиональный характер многих кластеров требует кооперации и синхронизации действий органов власти нескольких субъектов федерации. Одна из сильных сторон кластерного подхода заключается в том, что он позволяет вычленять корпоративную структуру (основных игроков) того или иного сектора, а также сформировать потенциальную систему партнерств, которая необходима для развития кластера. При этом крайне важна установка, с одной стороны, на развитие конкуренции между компаниями-поставщиками, а с другой - на кооперацию между потребителями и поставщиками в рамках одной технологической цепочки. Необходимо отметить, что кластерный подход - это, прежде всего, инструмент аналитический. Поэтому в зависимости от аналитической зада-

¹ Кузнецова Т.А., Ташкинов А.А., Черкасов В.Д. Исследовательский университет как центр инновационной деятельности. Регионология. // Саранск: НИ МГУ им. Н.П. Огарёва. №2. Т.75. 2011. – С. 122-134.

чи может применяться разная схематизация потенциального кластера (этапно-структурная, производственно-технологическая, проблемная).

Существует целый ряд схем, которые также принадлежат к арсеналу кластерного подхода и могут применяться в исследовании и проектировании кластеров. Абсолютизация той или иной схемы приводит к снижению эффективности использования самого подхода, так как существенно ограничивает его возможности. Отсутствие конкретных действий по развитию кластера, которые должны быть реализованы региональными органами исполнительной власти и другими заинтересованными сторонами.

К ограничениям развития кластерного подхода также относится низкая культура производства, отсутствие опыта управления на основе аутсорсинга. Реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Российское законодательство, регулирующее отношения интеллектуальной собственности, находится под сильным влиянием иностранных компаний, особенно владельцев промышленной собственности (изобретений, промышленных образцов, полезных моделей и товарных знаков). Сегодня в России существует несколько кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей (химическая, нефтегазовая, автомобилестроение, металлургия, машиностроение и судостроение), однако значительная часть оборудования, узлов и компонентов приобретается у иностранных поставщиков.

Для формирования региональных и межрегиональных кластеров особое значение имеют технопарки, поскольку они представляют собой региональную структуру, способствующую развитию малого и среднего инновационного бизнеса, появлению новых производств, укреплению технологической базы и созданию инновационной системы во всех регионах, а не только в тех, где накопленный в советские годы научный потенциал позволяет создать наукоград (техноград) или особую экономическую зону (ОЭЗ).

В этих условиях технопарк становится ядром региональной инновационной системы, поскольку в процессе его функционирования разрабатываются предложения о приоритетах развития, выявляется спрос предприятий региона на нововведения. Сотрудники технопарка, как правило, проводят поиск, анализ и отбор инновационных проектов. Именно технопарки становятся инициаторами создания межфирменных альянсов и творческих коллективов для реализации их потенциала. Совет технопарка должен готовить предложения о коммерциализации отечественных и зарубежных разработок на предприятиях региона, их включении в состав цепочек создания добавленной стоимости и кластеров, предоставлении им льгот и т.д.

Российские технопарки в большинстве случаев действуют как коммерческие структуры в форме ООО, ЗАО или АО, оказывающие предприятиям про-

изводственные, прежде всего, арендные услуги. Технопарк как центр региональной инновационной системы должен выполнять, прежде всего, некоммерческие функции, к которым относится целеполагание, инновационное прогнозирование и маркетинг, оценка, отбор и стимулирование инновационных проектов, организация технологических цепочек (альянсов, консорциумов) и кластеров. Поэтому их организационно-правовой формой должно быть профессиональное сообщество, партнерство или товарищество с участием местной администрации.¹

Таким образом, кластеры редко возникают искусственно и с нуля, они появляются и эволюционируют естественным путем там, где есть предпосылки для этого в виде межотраслевых производственных связей. Роль государства при этом заключается в создании условий для развития предпринимательства, образования новых фирм, поощрения инноваций, улучшения инвестиционного климата. Для перспектив развития российской экономики создание кластеров исключительно важно для преодоления структурной стагнации и перевода экономики на инновационный путь развития как в масштабах страны в целом, так и на уровне отдельных регионов и отраслей промышленности. Это требует постоянных контактов участников инновационного процесса, позволяющих корректировать научные исследования, опытно-конструкторские разработки, движение продукта по производственной и логистической цепочке, а также учета региональных возможностей для создания кластеров на определенных территориях. При этом механизм логистики продукта включают в себя и производственные, технологические, транспортировочные процессы, предполагающие его физическое перемещение между местами хранения. И те, и другие процессы движения продукта состоят из отдельно выполняемых операций. При этом порядок использования и расходования ресурсов внутри процессов для каждого продукта и для каждого отдельного предприятия будут различны. В связи с этим формирование цепочки движения продукта или логистической цепочки процессов в каждом предприятии будет уникально². Уникальность на начальном этапе организации наукоёмкого кластера может являться препятствием в организации цепочки движения от поставок сырья и материалов до выпуска высокотехнологичной продукции, с последующим переводом её в серийное производство.

Кластерный подход в управлении промышленностью в корне меняет принципы государственной промышленной политики. Особенно это относится к постсоциалистическим государствам и требует полной перестройки аппарата государственного управления, изменения менталитета местных властей, другого среза информации о состоянии дел в экономике - не по отраслям, а на уровне отдельных рынков и компаний.

¹ Древинг С. Р. Инновационная экономика. Проблемы современной экономики. // П-Камчатский: КГТУ Евразийский международный научно-аналитический журнал. № 3 (27), 2008.

² Ильюк В.В. Методические положения по коммерциализации инноваций на примере применения изделий радиочастотной идентификации в процессах логистики. Учебное пособие. // М.: Изд-во ИПК МИЭТ, 2016 г. – 92 с.

Список литературы:

1. Алексеев А.Н. Реструктуризация в отраслях промышленности: кросснациональное исследование //European Social Science Journal. 2014. № 9-3 (48). С. 256-264.
2. Анискин Ю.П., Дытыненко П.Н., Сухманов А.А., Яковлев А.С. Корпоративное управление деловой активностью в неравновесных условиях: монография. // М.: Издательство «Омега-Л», 2015. С.199.
3. Анискин Ю.П., Жмаева И.В., Иванюс С.С., Леонтьев А.В., Серегин В.В. Корпоративное планирование развития компании: сбалансированность, устойчивость, пропорциональность. Монография. // М.: Омега-Л, 2012. С. 259.
4. Анискин Ю.П., Ильюк В.В. Методологические проблемы управления инновационной активностью наукоемких компаний в неравновесных условиях // Воронеж: Организатор производства. ВМАНПОП. Вып. 10. 2014. -С. 138-143.
5. Гусев А.К. Инновационный потенциал малого бизнеса / Материалы 17-й межвузовской научно-практической конференции по актуальным вопросам экономики, управления и права. М.: Вестник НИБ, вып.20, 2014. С.15-25.
6. Древинг С. Р. Инновационная экономика. Проблемы современной экономики. // П-Камчатский: КГТУ Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2008. № 3 (27). С.55
7. Игнатов Н.Г., Николаев Д.В. Бизнес - планирование как фактор инвестиционного развития энергетического машиностроения //Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-2 (67-2). С. 932-934.
8. Игнатов Н.Г., Шулепов А.С. Развитие инновационной деятельности фармацевтической промышленности / В сборнике: Ценности и интересы современного общества. Материалы IV международной научно-практической конференции. 2016. С. 91-98.
9. Ильюк В.В. Методические положения по коммерциализации инноваций на примере применения изделий радиочастотной идентификации в процессах логистики / Учебное пособие. М.: Изд-во ИПК МИЭТ, 2016. С.42.
10. Ильюк В.В. Проблемы методологии управления инновационными разработками Микроэлектронной промышленности в неравновесных условиях экономики Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Сборник научных трудов. Вып. XXIII. // М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014. С. 172-182.
11. Ильюк В.В. Методологический подход к управлению стейкхолдерами инновационных проектов // Воронеж: Организатор производства. ВМАНПОП. Вып. 4(71). 2016. –С.38-56.
12. Ильюк В.В. Проблемы взаимодействия и идентификации заинтересованных сторон в инновационных проектах Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Сборник научных трудов. // М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», Выпуск XXXII. 2016. - С. 80-93

13. Комаров В.Ю., Игнатов Н.Г. К вопросу государственного регулирования структурного обновления отраслей обрабатывающей промышленности // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 32-35.
14. Кузнецова Т.А., Ташкинов А.А., Черкасов В.Д. Исследовательский университет как центр инновационной деятельности / Регионология. Саранск: НИ МГУ им. Н.П. Огарёва, 2011. №2. Т.75. С. 122-134.
15. Лещинская А.Ф. Лещинская М.В. Система финансирования инновационных наукоемких технологий // Экономика в промышленности 2013. № 4. С. 34-38
16. Лещинская А.Ф. Методология финансирования разработок наукоемких технологий. М.: РГТЭУ, 2012. С. 268.
17. Максин С.В. Формирование системы управления инновационной деятельностью высокотехнологичного предприятия (на примере ОАО «ПО «УОМЗ»»). Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н./ М.: Центр инновационной экономики ФГБУН Института экономики РАН, 2013. С.13.
18. Мысаченко В.И. Структурная перестройка промышленности и конкурентоспособность предприятий / Монография. - М.: Национальный институт бизнеса, 2007. С.254.
19. Мысаченко В.И. Роль инвестиций в структурно-технологическом преобразовании промышленности // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. 2008. № 6. С. 57-59.
20. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московский гуманитарный университет. Москва, 2009. С.189.
21. Мысаченко В.И. К вопросу о социально - ориентируемой реструктуризации предприятий фармацевтической отрасли // Вестник академии. 2015. №4. С. 80-84.
22. Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г., Решетов К.Ю. Совершенствование развития инновационных фармацевтических предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 315-319.
23. Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г., Шулёпов А.С. Стимулирование инновационного развития фармацевтической отрасли / В сборнике: Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 29-37.
24. Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 4. С. 35–39.
25. Решетов К.Ю. Механизм государственной поддержки инновационных кластерных взаимодействий предпринимательских структур в условиях ВТО // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 4(20). С. 66–70.

26. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г. Инновационная среда как основа обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства // Экономика и предпринимательство. - 2016. № 9 (74). С. 290-297

Игнатов Н.Г., Мысаченко В.И.¹

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Социально-экономическое развитие России во многом определяется тем, какое внимание в современной экономической политике будет уделено структуре обрабатывающей промышленности, и прежде всего таких высокотехнологичных отраслей как фармацевтика [1,4]. Структурные преобразования промышленности осуществляются не только через реструктуризацию действующих предприятий, но и благодаря появлению новых предприятий. В данном случае речь идет о создании новых компаний с новыми технологиями производства и управления [3,9]. Создать благоприятные условия для формирования данных предприятий можно, прежде всего за счет использования потенциала инновационных кластеров, бизнес - инкубаторов и технопарков. Это подтверждает опыт западноевропейских, североамериканских стран и Китая.

Организации инновационного процесса на системной основе в значительной степени способствует именно кластерный подход [7,8]. Инновационный кластер в фармацевтике – это сконцентрированные на единой территории, взаимодействующие высокотехнологичные предприятия, научно – исследовательские организации, учебные заведения и инвесторы, занятые разработкой, внедрением, финансированием и производством инновационных видов лекарственных средств [10]. Так, при поддержке Центра кластерного развития Томской области в 2015 году компании «ИФАР», «Артлайф» и «Сиатек» приступили к реализации интеграционного кластерного проекта по поддержке компаний-стартапов в сфере создания инновационных лекарств и БАДов. Проект будет содействовать разработке стратегии и тактики выстраивания отношений с фондами и инвесторами, самой разработке лекарства, его государственной регистрации и трансферу технологии в промышленное производство. Компании «Артлайф» и «Сиатек» выступают для начинающих компаний лицензированной промышленной площадкой с широким спектром современных технологических возможностей. Объединение компетенций, возможностей томских компаний с 25-летним опытом работы в фармацевтической отрасли с региональными стартапами позволит начинающим изобретателям избежать потери времени, сил и средств на сложном пути создания инновационного лекарства, облегчит вовлечение в работу талантливых ученых, специалистов раз-

¹ Игнатов Н.Г., д.э.н., с.н.с. учебно-методического полигона внедрения новых образовательных технологий ЧУПОО Фармколледж «Новые знания». Мысаченко В.И., д.э.н., проф., заведующий кафедры экономической теории и актуальных проблем экономики АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

ных профессий, и в итоге внесет существенный вклад не только в развитие экономики области, но и в реализацию федеральной программы «Фарма 2020» по замещению импортных лекарств и повышению их доступности для населения России [2].

Технопарки также во многом составляют организационную основу инновационных процессов. Они играют важную роль в переносе высоких технологий из области фундаментальных разработок в производство и способствуют коммерциализации науки, конкурентоспособности продукции на мировом рынке, позитивным структурным изменениям. Технопарки значительно различаются по масштабности, структуре и объему предоставляемых услуг, степени наукоемкости и составу участников. По степени сложности, можно выделить следующие их основные типы: инкубаторы (инновационный центр, инкубатор бизнеса и др.); технологические парки (научный, промышленный, экологический, конверсионный, бизнес парк и др.); технополисы; регионы науки и технологий [5, 6]. В основе структуры технопарковых образований заложен модульный принцип. Базовым строительным элементом является инкубатор. Более сложная структура - технологический парк, состоит из целого ряда исследовательских центров и примыкающих к ним компактных производственных зон, в которых на условиях аренды, размещаются малые наукоемкие фирмы. Технополис - это совокупность инкубаторов, технологических парков и разнообразных структур обеспечивающих жизнедеятельность города. И, наконец, регион науки и технологий может включать в себя инкубаторы бизнеса и технопарки, технополисы, а также разветвленную инфраструктуру, обеспечивающую научно-производственную, инновационную деятельность.

Структурными компонентами технопарков являются: территория и здания; научно исследовательский центр (как правило, университет) с его кадровым и идейным потенциалом; промышленные фирмы, преобразующие потенциал исследовательского центра в рыночную продукцию; административно - управленческая структура, обеспечивающая функционирование всего комплекса как единого целого; учреждения инфраструктуры поддержки, производственной и сбытовой. Основным модулем технопарка является бизнес - инкубатор. Анализ его деятельности можно показать на примере эффективно действующего парка бизнеса и науки в г. Энсхеде (Нидерланды). Бизнес - инкубатор г. Энсхеде функционирует как частно - государственная структура. Он создан по инициативе региональных властей и частных лиц еще в 1982 г в форме акционерного общества. Общий штат персонала бизнес - инкубатора всего восемь человек. Он включает порядка сорока служебных помещений, оснащенных офисным оборудованием (общей площадью 3000 м. кв.); десять офисно - производственных модулей, а также 4 промышленных модуля, пригодные для различных производств. Общая площадь производственных помещений составляет 1500 м. кв. Помещения приспособлены для установки оборудования, имеют необходимое энергообеспечение и коммуникации, отдельный выезд для грузового автотранспорта. Передвижные стены помещений позволяют установить любой размер площади в зависимости от желания клиента. По мере развития предприятия (от разработки бизнес-плана до организации серийного произ-

водства) предприниматель может перемещаться из небольшого офиса в отдельный промышленный модуль, а новый клиент - занять его прежние места.

Первостепенная роль отводится перспективным технологиям, отвечающим приоритетам регионального развития, экологической чистоте производства, проектам, имеющим необходимые материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Учитываются также личные и профессиональные качества предпринимателей. С фирмами заключаются контракты, в которых предусматриваются условия размещения, размер, порядок, периодичность внесения арендной платы, и оплаты услуг.

Перечень предоставляемых услуг весьма широк. Назовем лишь основные.

1. Бизнес - инкубатор сдает в аренду офисное оборудование и производственные помещения на выгодных для предпринимателей условиях, предоставляет разнообразные офисные услуги, например, возможность пользоваться электронным оборудованием (персональными компьютерами, принтерами, копировальными машинами, телефаксами и т.д.), канцелярскими услугами.

2. Техническая помощь включает проведение инженерных разработок продукта и технологии.

3. Маркетинговая - подбор специальной литературы о продукте и рынках сбыта, содействие продажам, рекламное обеспечение и т.д.

4. Консультации по менеджменту включают анализ денежных поступлений, налогов, обзор и разъяснение официальных финансовых документов, организационно финансовую поддержку (поиск потенциального инвестора, составление бизнес - плана и т.д.)

5. Юридическая помощь при регистрации фирмы.

Особенностью бизнес - инкубаторов является в первую очередь то, что они занимаются разработкой не конкретного товара, а становлением независимого хозяйственного субъекта.

Такое становление проходит ряд этапов:

1. Отбор нового клиента инкубатора из числа основных претендентов.

2. Получение юридической, финансовой, технической и иной помощи на льготных условиях (в течении первого года).

3. Становление и рост фирмы, в течении второго и третьего года (постепенно сокращается помощь, условия деятельности предприятия приближаются к существующим во "внешнем мире")

4. Оказание помощи фирме, выходящей из бизнес - инкубатора при размещении ее на новом месте.

Технологический парк является более сложным элементом по сравнению с бизнес - инкубатором. Обычно он представляет собой территориально - сгруппированную совокупность научных лабораторий и производственных помещений, предоставленных в аренду на льготных условиях венчурными (рисковыми) фирмами, занятыми коммерческим освоением перспективных научных, технологических нововведений и идей. Каждый из участников технологического парка реализует свои собственные цели: повышение эффективности национальной экономики, рост конкурентоспособности товаров и услуг на мировом рынке (правительство); решение региональных социально - экономиче-

ских проблем (местные власти); завоевание сектора рынка в условиях жесткой конкуренции (мелкий и средний бизнес); получение возможности на выгодных условиях покупать высокие технологии (крупная промышленность); получение прибыли за счет более высокой окупаемости вложений в инновации по сравнению с другими видами вложений (финансовый капитал); получение средств на развитие науки и системы обучения (университет).

Технологические парки весьма многообразны. Так, в США насчитывается около 200 парков. Конкретные формы их управления и организации не единообразны. Среди них встречаются два основных типа: те, что возникли спонтанно по инициативе отдельных личностей или частных организаций, и такие которые были созданы по решению правительства отдельных штатов. Особенно известные и эффективно действующие парки относятся к первому типу. Среди них: Технологический парк Силиконовая долина (Калифорния); «Бостонский маршрут 128», расположенный рядом с Массачусетским технологическим институтом; Парк - треугольник Северной Каролины, созданный в центре района, где расположены три университета - университет Дюка, университет Северной Каролины и университет штата Северной Каролины. Эти три технопарка стали моделями для создания подобных центров не только в других районах США, но и за границей.

Финансирование парков осуществляется из разных источников: фондами, учреждаемые университетами, местными муниципалитетами, федеральными ведомствами и министерствами, промышленными фирмами, а также за счет собственных средств (некоторые парки функционируют на прибыльной основе, другие являются бесприбыльными организациями). Несмотря на разнообразие форм управления и источников финансирования, всем паркам присуща характерная черта: предоставление помощи на льготных условиях венчурным компаниям, отдельным изобретателям и ученым, разрабатывающим новые виды продукции и новые технологии. Эта помощь включает представление в аренду производственных и конторских помещений, лабораторного оборудования, оказания консультативных услуг, осуществление технологической экспертизы индивидуальных изобретений, содействие в получении займов у Администрации по делам малого бизнеса и т.д. К фирмам - клиентам парка, предъявляется ряд требований. Это, прежде всего, принадлежность фирмы к числу наукоемких, перспективность разработок фирмы с точки зрения коммерческой выгоды. Оба критерия определяют будущий успех фирмы и парка в целом.

В парке действуют фирмы разных типов: фирмы, созданные в бизнес-инкубаторе парка, принадлежащие ему и специализирующиеся на передаче технологий и оказании научно – консультационных услуг; авторские фирмы; самостоятельные фирмы, вышедшие из инкубатора; фирмы, принадлежащие крупным предприятиям, в т.ч. и зарубежным; фирмы, перешедшие в парк из сферы науки, малого и среднего бизнеса и из крупной промышленности и реализующих исследования ученых или ноу-хау.

Срок пребывания фирмы в парке оговаривается в контракте и зависит от перспективности проекта и возможности доведения его до потребителя. Под защитой парка фирмы активнее осваивают новые технологии, методы предпри-

нимательства, используют профессионалов в области маркетинговых структур и в результате обеспечивают высокую конкурентоспособность своей будущей продукции.

Еще одна характерная черта деятельности парков - их сотрудничество с промышленными компаниями, которые в свою очередь получают доступы к университетским ресурсам (имеют возможность привлекать к работе преподавательский состав и наиболее способных студентов и аспирантов, пользоваться университетской базой данных, библиотекой и т.д.). Для парка, и в частности для университета как основного его подразделения, подобное сотрудничество дает возможность непосредственно участвовать практической реализации идей и результатов исследований, использовать современное исследовательское оборудование, привлекать специалистов из промышленности в качестве лекторов и адъюнкт-профессоров, обеспечивать дополнительные заработки сотрудников университета. Нередко на территории парка создается и промышленное производство, правда, при условии, что оно предназначено для выпуска оптовых партий продукции, сборки высокотехнологичных изделий. Не все создаваемые технологические парки оказываются эффективными. Причины неэффективной работы парков разные, но главная, как показывает практика, заключается в неумении привлечь к сотрудничеству предпринимателей.

Совокупность технологических парков, инкубаторов бизнеса и различных структур, которые обеспечивают жизнедеятельность города, образует более высокую ступень "паркового движения" - технополис. В них обеспечиваются непрерывное воспроизводство инноваций, их ускоренная апробация, соединение фундаментальных научных исследований и прикладных разработок, внедрение их в практику. Это хорошо зарекомендовавшая себя и интенсивно развивающаяся форма интеграции науки и производства. В мире насчитывается сотни технополисов (в т.ч. 20 в Германии, 19 в Великобритании, 23 в Японии) и несколько сотен проектируется. Технополисы позволяют ускорить инновационные процессы в экономике, повышать их эффективность за счет ускорения воплощения идей в опытных образцах новых видов продукции и технологий, их отработки и внедрения в производство.

Интересен опыт Китая в развитии технопарков. Главными особенностями китайских технопарков являются:

1. Самостоятельное экономическое развитие на основе принципов рыночного регулирования.
2. Опора на иностранные капиталовложения.
3. Главный современный отраслевой приоритет - промышленность.
4. Экспортная ориентация производства, широкое привлечение импортного сырья.

В технопарковых зонах создана благоприятная среда для производственных предприятий с иностранным капиталом. Их облагают льготным подоходным налогом. Для производственных предприятий со сроком хозяйствования больше 10 лет, начиная с года, когда предприятие начинает получать прибыль, первый год и второй год освобождается от подоходного налога, с третьего года по пятый год облагают подоходными налогами.

Для экспортирующей продукцию предприятий, если стоимость экспортируемой продукции данного года достигает 70% от годового выпуска продукции, то подоходный налог еще более значительно снижается. Для предприятий инновационных технологий на 3 года продлевается срок взимания подоходного налога в половинном размере. Сумма собранного налога зачисляется в расходную статью местным финансовым органом и полностью возвращается. Предприятия, срок совместной деятельности которых превышает 10 лет, освобождаются от уплаты подоходного налога в течение первых 5 лет, исчисляемых с года получения прибыли. Собранный налог зачисляется в расходную статью местным финансовым органом и возвращается полностью. Иностранцы инвесторы при переводе за границу полученной от совместных предприятий прибыли освобождаются от уплаты подоходного налога с суммы перевода за границу. Предприятия, которые выпускают новые товары, на 3 года освобождаются от уплаты налогов на продукты, на прирост стоимости и на материальные ресурсы и на 5 лет – от уплаты подоходного налога».

В отечественной практике идеи, аналогичные современным технополисам (даже опережающие их, например, Новосибирский Академгородок), также нашли свое воплощение. Наиболее эффективное развитие они получили в сфере военной экономики: большинство «закрытых» городов выполняли роль отраслевых технополисов оборонной направленности. Их частичный перевод на разработку и производство гражданской продукции продолжает быть сегодня актуальной задачей.

Сформировавшиеся в России технополисы, например, «Обнинск – технополис», «Технополис – Зеленоград», создавались в правовом поле свободных экономических зон или как базы для ряда технопарков. Технополис Заречный в Свердловской области включает в свой состав технопарк, агропарк и другие инкубаторы инновационного бизнеса, а также ряд техноцентров, сложившихся на базе НИИ, Белоярской АЭС, их вспомогательных КБ и служб.

Опыт его организации позволил Институту Экономики УрО РАН в настоящее время, начать работу по преобразованию в технополисы еще двух закрытых городов Свердловской области. Однако эта работа значительно затруднена из-за слабо развитой в России необходимой нормативной базы. Тем не менее, намечающаяся структура технополисов состоит из научного ядра, инновационного пояса - экспериментальных полигонов, «инкубаторов» инновационного бизнеса и подобных зон внедрения. К основным принципам формирования технополисов можно отнести: наличие «закрытых и полузакрытых» городов научно-производственного профиля, академгородков или «наукотехногородков», высокотехнологичных предприятий, развитой инфраструктуры, специализацию индивидуального и мало серийного производства, государственную поддержку (правовую, финансовую, налоговую и прочую).

Для общей координации работ по формированию и развитию технополиса создается система органов управления. Она может включать: совет технополиса - руководящий орган, состоящий из руководителей важнейших предприятий и организаций, представителей законодательной и исполнительной властей городов и районов; участников технополиса и орган, определяющий стратегию

формирования и развития; компанию развития (дирекцию) технополиса исполнительный и хозяйственный орган ; экспериментально - методологический совет - совещательный орган при совете технополиса, выполняющий функции подготовки необходимых документов, экспертизы проектов и оказания методической помощи в их разработке и т.п.

Для лучшей координации формирования технополисов на региональном и федеральном уровне целесообразно разработать общероссийскую и региональную программы создания технополисов и соответствующих органов управления по их реализации - ассоциаций технополисов. Формирование не отдельных технополисов, а их системы (регионов науки и технологий) позволит упростить процедуру подготовки необходимых документов и их прохождение в органах власти. Появится возможность координации стратегии развития отдельных технопарков и технополисов. Будут созданы условия для экономии средств, повышения качества и эффективности выполнения общих для технопарков функций на основе их централизации на региональном уровне и привлечение для их выполнения высококвалифицированных специалистов.

Таким образом, создание инновационных кластеров, инкубационных и технопарковых структур получает все большее распространение в отечественной промышленности. Их важная роль в ускорении научно-технической революции, совершенствовании структуры индустриальных отраслей, повышение уровня занятости и благосостояния населения была в последние годы неоднократно подтверждена мировой практикой. Широкое распространение сети бизнес - инкубаторов и других инновационных структур - важнейшее условие развития высокотехнологичных фармацевтических предприятий и активизации структурных преобразований в данной отрасли.

Список использованной литературы:

1. Алексеев А.Н. Реструктуризация в отраслях промышленности: кросснациональное исследование //European Social Science Journal. 2014. № 9-3 (48). С. 256-264.
2. Заработал томский кластерный проект для помощи фармакологическим стартапам. URL: <http://www.sdelanounas.ru/blogs/?id=108>
3. Комаров В.Ю. Необходимость и содержание структурных преобразований обрабатывающей промышленности России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2015. № 3.С. 221-225.
4. Миронова Н.Н., Токарь Н.В. Формирование и развитие инновационного механизма управления сельскохозяйственным предприятием // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2014. №2 (19). С. 12-15.
5. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. № 6-2. С. 28-32.
6. Мысаченко В.И., Елисаветченко И.В. Структурные сдвиги в фармацевтической отрасли и ее реструктуризация // Представительная власть-XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. 2012. № 5-6. С.20 - 23.

7. Мысаченко В.И. Совершенствование государственного регулирования инновационной деятельности фармацевтических предприятий // Знание. Понимание. Умение. 2013. №4. С. 56- 60
8. Мысаченко В.И. Экономико-правовые аспекты госрегулирования структурных преобразований в отраслях машиностроения // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2015. № 2 (37). С. 107-112.
9. Мысаченко В.И., Решетов К.Ю. Совершенствование государственного регулирования реструктуризации отечественного энергомашиностроения / В сборнике: Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента//Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Уфа. 2015.С. 37-40.
10. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. №3-1 (23). С. 95-102.

Карпунина А. Ю.¹

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СОВМЕСТИМОСТЬ В БИЗНЕС СРЕДЕ

В статье рассматривается влияние социально-психологической совместимости на эффективность бизнес-процессов. Описываются понятие совместимости и факторы, на нее влияющие. Приведен обзор методов оценки совместимости в группах. Выводы показывают, что психологическая совместимость способствует повышению производительности труда и улучшению климата в бизнес среде.

Ключевые слова: психологическая совместимость, совместная рабочая группа, бизнес-развитие, эффективность труда, продуктивность труда, увеличение эффективности, срабатываемость, взаимоотношения сотрудников.

За последнее десятилетие Россия тесно интегрировалась с мировой экономикой и приняла мировые стандарты управления бизнесом. Одним из примеров новой модели управления стала совместная рабочая группа (СРГ). Это многопрофильная команда, ответственная за определенный продукт или процесс. Такие группы обладают высокой мобильностью, на них возлагается ответственность за результат, и они способны приспосабливаться к постоянно меняющемуся рынку. Но до недавнего времени они были непривычны для российского бизнеса.

В период плановой экономики основной формой крупного бизнеса являлись конвейерные предприятия. При такой модели каждый работник организации выполнял отдельные базовые операции, которые складывались в конечный

¹ Карпунина Анна Юрьевна, преподаватель, ООО "Оптотест", г. Москва

продукт. Каждый из них нес ответственность только за свою операцию. При этом взаимоотношения внутри предприятия предполагали неукоснительное следование инструкциям, и отступление от нее каралось. Такая форма ведения бизнеса не была приспособлена к конкуренции свободного рынка. И в конечном итоге была заменена более современными моделями.

В настоящее время система организации работы предполагает кооперирование отдельных совместных рабочих групп. Этот термин был введен университетом оборонных закупок (Defense Acquisition University) при министерстве обороны США. Они рассматривали СРГ как «многопрофильную группу людей, которая несет коллективную ответственность за производство определенного продукта или выполнение определенного процесса» [1]. Лей Томпсон формулирует СРГ несколько иным образом: «Рабочая группа состоит из людей, которые учатся друг у друга и разделяют общие цели, но не являются взаимозависимыми по существу, и не работают над достижением общей цели» [2].

Таким образом, рабочие группы – это устойчивые сообщества сотрудников, обладающих коллективной ответственностью за выполнение результата. Это делает их эффективной структурой ведения бизнеса. Вместе с тем внутри рабочей группы связи между сотрудниками гораздо крепче, чем в ранее рассмотренной конвейерной модели. Взаимоотношения предполагают кооперацию и зависимость друг от друга. Даже несмотря на то, что как правило у них есть не только общая цель, но и индивидуальная.

Коллективная психология не рассматривает группу людей, как сумму качеств и особенностей этих людей, а как единое целое. Из этого следует, что эффективный коллектив определяется не индивидуальными психологическими особенностями его сотрудников, а совокупностью их влияний между членами совместной рабочей группы.

Климат в группе сильно зависит от уровня психологической совместимости ее членов, что в последствии влияет на продуктивность и эффективность работы коллектива. По этой причине, при выборе нового сотрудника в команду, крайне важно рассматривать его с точки зрения взаимодействия с остальными членами группы. Вопрос адаптации нового сотрудника всегда сложная психологическая задача.

Несмотря на то, что психологическая совместимость является общеизвестным понятием, в ее исследовании существует ряд противоречий. Исследователи по-разному описывают значение этого явления. При этом они различают совместимость и срабатываемость в коллективе.

Совместимость по версии Бабушкина Г.Д. и Буфиуса А. С. рассматривается, как позитивное межличностное взаимодействие, оказывающее благотворное влияние на совместную деятельность [3]. На это оказывает влияние удовлетворенность друг другом членов рабочей группы [4].

Совместимость определяется как следующий набор явлений:

1. Взаимодополняемость потребностей
2. Равенство потребностей
3. Взаимодополняемость навыков
4. Взаимосоответствие знаний

5. Единство ценностей и норм поведения

А.Л. Свенцицкий считает, что совместимость – это способность людей к взаимодействию, сформированная на гармоничном соотношении характеристик участников процесса. Члены группы могут как дополнять друг друга, так и иметь схожие характеристики [5].

Исследователи описывают различные типы психологической совместимости:

1. Психофизиологическая совместимость
2. Социально-психологическая совместимость
3. Потребностная совместимость
4. Поведенческая совместимость

Срабатываемость же – это сбалансированность свойств участников совместной рабочей группы, которая дает им возможность продуктивно решать поставленные задачи [6].

Таким образом сформировался ряд различных подходов к определению психологической совместимости:

1. Структурный подход
2. Функциональный подход.
3. Адаптивный подход

Структурный подход рассматривает совместимость как определенное соотношение свойств и характеристик людей. Функциональный характеризует совместимость как функционально-ролевое единство, то есть согласованность выполнимых функций и ролей. Адаптивный подход предполагает, что члены группы в любом случае способны к положительному взаимодействию и рассматривает такие характеристики как взаимопонимание, внимательность к окружающим, сопереживание, толерантность.

Для определения степени совместимости между членами совместной рабочей группы был разработан различный ряд методологий: методика диагностики межличностных отношений Т. Лири [7], опросник межличностных отношений (ОМО) [8], тест Томаса Килмана на выявление стиля поведения в конфликте [9] и другие.

Методика Т. Лири, Г. Лефоржа, Р. Сазекома нацелена на изучение субъекта для выявления его мнения о себе и своем идеальном "Я". Кроме того, она создана для исследования отношений в командах. Благодаря этой методике можно выявить преобладающий тип отношений к окружающим. Во взаимоотношениях существует два фактора взаимодействия: доминирование-подчинение и доброжелательность-агрессивность. Они являются наиболее значимыми, так как именно они создают оценочное мнение о людях. На основании этого Т. Лири разработал опросник для оценки этих показателей. Полученные показатели представляются в схеме с двумя осями. Расстояние результатов опросника от центра окружности показывает уровень адаптивности или экстремальности интерперсонального поведения. Данная методика используется для оценки поведения людей в коллективе, то есть поведения в оценке членов группы, для самооценки, для создания характеристики идеального «Я».

Другая методика, предназначенная для изучения отношений в командах, опросник межличностных отношений (ОМО, Fundamental Interpersonal Relations Orientation, FIRO-B), разработанный американским психологом В. Шутцем. Методика позволяет диагностировать аспекты отношений и коммуникативные способности человека. Опросник выявляет потребности по трем шкалам: «включения», «контроля» и «аффекта». Особенность методики в том, что она учитывает два вида взаимодействия: требуемое от окружающих и собственное поведение. Результаты опросника используются в работе формированием рабочих групп, с подбором сотрудников, предотвращению конфликтных ситуаций.

При оценке совместимости внутри коллектива особое внимание стоит уделять конфликтным ситуациям и тому, как члены команды могут проявить себя в подобных ситуациях. Методика Т. Килмана предназначена для выявления манеры поведения человека в конфликтах. Он выделяет две шкалы: кооперация и вовлеченность. В зависимости от показателей по этим шкалам формируется стиль поведения:

1. Соперничество (желание добиться своей цели в ущерб другому человеку)
2. Приспособление (в противоположность соперничеству, принесение в жертву своих целей ради интересов другого)
3. Компромисс (удовлетворение интересов обоих, достигнутое путем взаимных уступок)
4. Избегание (игнорирование конфликты, нежелание к достижению своих целей)
5. Сотрудничество (все стороны конфликта находят альтернативное решение, которое их удовлетворяет)

Таким образом, методика Т. Килмана позволяет предсказать формы поведения членов рабочей группы в конфликтной ситуации и предотвратить деструктивные конфликты.

Для создания наиболее оптимальных рабочих групп Ф. Д. Горбовым была разработана гомеостатическая методика [10]. В ходе исследования он определил, что подбор членов рабочей группы с учетом их психологической совместимости, влияет на рост эффективности команды. Впервые для проверки этой гипотезы Н.В. Голубевой и М. И. Иванюком в 60-х годах 20 века был проведен эксперимент с использованием так называемого гомеостата [11]. Устройство состоит из трех или четырех приборов, которые связаны между собой и имеют стрелочный индикатор и рукоятку. В случае, если члены группы манипулируют рукояткой независимо от остальных, то задачу решить невозможно. Эксперимент показал, что существует четыре вида поведения:

- 1) Лидер, стремящийся подчинить себе других членов группы;
- 2) Индивидуалист, пытающийся решить задание самостоятельно;
- 3) Приспособленец, подчиняющийся другим членам команды;
- 4) Коллективист, решающий задание со всеми вместе.

Многие группы не могли решить задачу из-за того, что, например, лидер не мог добиться, чтобы другие следовали ему. В такой ситуации этот человек терял интерес к решению задачи. Когда в группе преобладали индивидуалисты,

они не могли скоординироваться и каждый действовал в одиночку. Только оптимальные сочетания приводили группу к решению задачи, например, когда один лидер и двое прислушиваются к нему. Из этого можно сделать вывод о том, что лишь определённое сочетание характеристик индивидов приводит к эффективному сотрудничеству.

Впоследствии были разработаны более современные методики составления оптимальных рабочих групп на базе программно-аппаратных комплексов: ГЭСИ-6 и Арка. Они используют компьютер для более эффективного выявления и подбора совместимых членов команды.

Итак, психологическая совместимость играет значимую роль в работе бизнес-структур. Она выступает один из важных факторов срабатываемости и скорости развития новых навыков. Подбор сотрудников в совместные рабочие группы с учетом социально-психологических и психофизиологических особенностей способствует росту производительности труда. Вместе с тем, в различных областях ведения бизнеса необходимо учитывать возникающие внешние требования к участникам рабочих групп.

Список литературы

1. Integrated Product Teams (IPT). Defense Acquisition University. <https://acc.dau.mil/CommunityBrowser.aspx?id=24675&lang=en-US>
2. Томпсон Л. Создание команды. – Москва, «Вершина», 2006.
3. Бабушкин Г. Д., Буфиус А. С. Психологическая совместимость и срабатываемость в групповой деятельности // Психопедагогика в правоохранительных органах. 2006. №2.
4. Ершов А. А. Психологическая соактивность людей. – М., 1992.
5. Свенцицкий А.Л. Психология управления организациями. – СПб.: Издво СпбГУ, 2009.
6. Обозов Н. Н. Совместимость и срабатываемость людей; Акад. психологии, предпринимательства и менеджмента. - СПб. : Облик, 2000.
7. Столяренко Л.Д. Основы психологии. - Ростов-на-Дону, 2003.
8. Фетискин Н. П. и др. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. - М.: ИИП, 2009
9. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2000.
10. Горбов Ф.Д., Новиков М.Л. Вопросы интегративной оценки групповой активности // Тезисы докладов на II съезде психологов СССР. Вып. 3, М: АПН РСФСР, 1963.
11. Карвасарский. Б. Д. Клиническая психология. – М., 2004.

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КОНКУРЕНЦИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Аннотация: Статья посвящена анализу конституционно-правового института государственной поддержки конкуренции. Актуальность данной темы обусловлена, в первую очередь, тем, что она практически не освещена в работах современных ученых-правоведов. Кроме того, в настоящее время создание эффективного механизма правового регулирования рыночной экономики является первостепенной задачей для создания конкурентоспособной экономики. В статье рассмотрены специфика зарождения и развития правового института государственной поддержки конкуренции в Российской Империи XIX-XX вв., СССР и России. Также, в статье проведен анализ конституционно-правового института государственной поддержки конкуренции не только как теоретическая проблема, но и в контексте существующей правоприменительной практики, ее корреспонденции с дальнейшими направлениями развития конкурентного законодательства.

Ключевые слова: картель, трест, монополия, конституционное регулирование, сговор, хозяйствующий субъект, недобросовестная конкуренция, конкурентное право.

Ещё в XIX в. в Российской империи существовали государственные монополии (регалии), на производство необходимых товаров: соляная монополия, пороховая монополия, винная и т.п. В начальный период развития отечественной промышленности, перед Правительством была поставлена задача создания большого количества различных производств. При сложившейся ситуации распространённой мерой поощрения промышленников было предоставление им монополий на определённый период времени. Однако, с начала XIX в. наблюдается двойственность по отношению к монополиям: порицание их в трудах экономистов и цивилистов, а также в официальных нормативно-правовых актах, и поощрение на практике. С 1878 г. до конца XIX в. практически во всех основных отраслях русской промышленности наблюдалась сильная концентрация производства. В этот период времени образовались первые отечественные монополии. Старейшим синдикатским объединением в Российской империи является «Конвенция страховых от огня обществ», образовавшаяся в 1870-х гг.

Во время кризиса 1900 – 1903 гг., и в дальнейшем после него, процесс образования монополий и концентрации производства усилился. К 1905 г. в России существовало уже более 30 узаконенных монополий. С 1906 г. в России существовала влиятельная экономическая организация, представлявшая интересы крупной буржуазии и промышленников – «Совет съездов представителей

¹ Косинов Виктор Андреевич, АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

промышленности и торговли», имевшей лобби в Правительстве и в Государственной Думе. Представители Совета съездов выступали перед Правительством и оказывали значительное влияние на его решения [12. Стр. 33].

В издании Свода законов 1857 г., законы, регулирующие торговые отношения, получили название Торгового Устава. В 1887 г. Торговый Устав был издан в существенно переработанном виде, также из него был выделен Устав торгового судопроизводства. Идея обособления российского торгового права в качестве самостоятельной отрасли права впервые получила четкое выражение в Уставе торговом 1887 г. Издание Устава отражало объективно существовавшую потребность российского хозяйства в специальном законодательном регулировании торговых отношений. При этом, торговое законодательство Российской Империи в отличие от торгового законодательства таких стран как Франция и Германия представляло собой механическое соединение законов, изданных в разные периоды времени, имело в наличии частые повторения и противоречия, в нем отсутствовали положения по многим значимым вопросам торговой деятельности. В числе прочего, причиной слабости российского торгового права являлась недостаточная теоретическая разработанность многих проблем. Становление торгового права в качестве особой отрасли права в Западной Европе началось уже в XVI веке. В России специальная научная литература по коммерческому праву появляется лишь в конце XIX в., преимущественно в виде учебников. При этом в основном ученые-правоведы спорили о том, имеет ли коммерческое (торговое) право основания для самостоятельного существования, а не разрабатывали те или иных правовые конструкции.

Дореволюционное законодательство России предусматривало существенную ответственность за предпринимательские сговоры. В частности, за сговор с целью повышения цен на предметы первой необходимости подстрекателю подобного сговора грозило тюремное заключение от 4 до 8 месяцев, остальным участникам – от 3 недель до 3 месяцев или штраф не свыше 200 рублей. Однако, на практике к привлечению к ответственности за данные правонарушения прибегали крайне редко.

В целом, политика концентрации производства и повышения цен, проводимая русскими монополистами, поддерживалась непосредственно Правительством. Например, в начале XX в. был создан особый комитет по распределению заказов на оборудование для железной дороги, просуществовавший до 1914 г. Он устанавливал для небольшого количества заводов-фаворитов цены, как правило завышенные, на покупаемую Правительством продукцию, создавая выгодные условия для монополистов. Более того, по настоянию дворянства и депутатов Государственной Думы, Правительство создало особое Совещание при Министерстве торговли и промышленности по рассмотрению вопроса о синдикатах и трестах. Совещание признало нецелесообразным запретительные меры против монополистических объединений и сочло, что Правительство должно бороться лишь со злоупотреблениями в этой области, но не с самими синдикатами, являющимися порождениями развитой экономики [11. Стр. 45].

После Октябрьской революции отношение между государством и монополиями перешли на иной уровень. Исторически сложилось так, что ко времени

формирования советского государства для российской экономики существование монополий являлось нормальным явлением. Таким образом, капитализм достиг стадии, для которой был характерен монопольный рынок. В результате за основу строительства системы пролетарского хозяйствования были взяты централизованные хозяйственные органы дооктябрьской России. К 1922 г. министерства были превращены в народные комиссариаты, а монополистические организации – синдикаты и созданные в эпоху Первой мировой войны регулирующие органы были превращены в главные управления промышленности (главки).

С точки зрения формы концентрации капитала в советской политэкономии рассматривались следующие виды монополий:

- картель – соглашение хозяйствующих субъектов об объемах выпускаемой продукции и разделе рынков сбыта;
- синдикат – объединение участников рынка с целью организации совместного сбыта продукции;
- трест – монополия, в которой объединяются собственность, производство и сбыт продукции входящих в нее предприятий;
- концерн – монополия с единым финансированием входящих в нее участников различных отраслей производства, но имеющих общую технологию;
- конгломерат – объединение, основанное на проникновении хозяйствующих субъектов в отрасли, не имеющие производственной и технологической связи со сферой деятельности основного хозяйствующего субъекта.

Основным хозяйствующим субъектом с правами юридического лица являлся трест, осуществлявший свою деятельность на основе хозяйственного расчета. Декрет определял тресты «как государственные промышленные предприятия, которым государство предоставляет самостоятельность в производстве своих операций, согласно утвержденному для каждого из них уставу, и которые действуют на началах коммерческого расчета с целью извлечения прибыли. Государственные тресты несут самостоятельную ответственность по своим обязательствам лишь в пределах состоящих в их распоряжении имуществ. Трест не отвечает по долгам государства. Государственная казна за долги трестов не отвечает». [5. Ст. 1].

В экономической литературе под трестом понимается управление собственностью нескольких предприятий одной или нескольких отраслей промышленности, которые утрачивают коммерческую и производственную самостоятельность. «Трест представляет прочную, рассчитанную на долгий срок организацию промышленного характера. Трест монополизует промышленность на протяжении значительного промежутка времени; он налагает оковы на свободную конкуренцию» [12. Стр. 255].

По инициативе трестов и на основании распоряжений ВСНХ создавались синдикаты. Под синдикатом понимается объединение предприятий одной отрасли промышленности, ликвидирующий их коммерческую самостоятельность, но при этом сохраняя юридическую и производственную свободу действий.

Синдикат устраняет конкуренцию между его участниками, осуществляя централизованный сбыт и распределение заказов. Тресты, входящие в состав синдиката, имели право выхода из него и самостоятельного распоряжения своей продукцией. Отношения между трестом и синдикатом осуществлялись посредством договора, порождавшего взаимные права и обязанности сторон.

Каждый синдикат имел собственные торговые предприятия, расположенные на территории всей страны. Для управления на местах избирался Совет синдикатов и его бюро, а руководство на всей территории страны осуществлял Всесоюзный совет синдикатов. В дальнейшем, отраслевые управления были ликвидированы, управление экономикой стало осуществляться через промышленные народные комиссариаты (позднее – министерства). Примечательно, что в то время как Закон Шермана 1890 г. объявлял незаконным объединение в виде треста, законодательство СССР охраняло интересы трестов и синдикатов.

В дальнейшем советское государство стимулировало создание монополий в экономике. Несмотря на общемировую тенденцию стран к переходу на олигополистический рынок и поддержку конкуренции, в советской экономике монополия заняла прочные позиции. «Социализм, – как считал Ленин, – есть не что иное, как государственно капиталистическая монополия, обращенная на пользу всего народа и постольку переставшая быть капиталистической монополией» [2. Стр. 192].

В период военного коммунизма система управления экономикой преобразовалась в так называемый «главизм»: предприятия объединились в главки, централизованно управляющие их производственной деятельностью, снабжением, сбытом, финансами. К концу войны насчитывалось 52 главка. В целом, советский период развития России в силу своей уникальности не способствовал, а сдерживал развитие конкуренции. Только в СССР существовала полная монополия государства на землю, средства производства и внешнюю торговлю. Особенностью монополий СССР был их государственный характер. Они имели иные исторические корни по сравнению с капиталистическими монополиями. Капиталистическая монополия порождается конкуренцией и концентрацией производства, а государственная вырастает из централизации производства, сосредоточения и распределения всех ресурсов в руках государства. В СССР в конце 80-х годов у государства было сосредоточено около 85% средств производства [1. стр. 95].

Примечательно, что впервые понятие «недобросовестная конкуренция» было закреплено в российском законодательстве в советский период. Переход к НЭПу вынуждал действующее Правительство создавать правовые механизмы и регуляторы, свойственные рыночным правоотношениями, в том числе механизмы противодействия недобросовестной конкуренции. Однако следует отметить, что появление понятия недобросовестной конкуренции в советском праве и механизмов противодействия этому явлению было подготовлено в первую очередь опытом Российской империи, в том числе многолетней теоретической работой ученых-цивилистов.

Впервые понятие недобросовестной конкуренции было использовано в Уголовном кодексе РСФСР 1922 г. Статья 199 УК РСФСР предусматривала

уголовную ответственность за самовольное пользование в целях недобросовестной конкуренции чужим товарным, фабричным или ремесленным знаком, рисунком, моделью, а равно и чужой фирмой или чужим наименованием, которое каралось принудительными работами на срок до одного года или штрафом в тройном размере против извлеченной от такого пользования выгоды.

Статья 178 Уголовного кодекса РСФСР в редакции 1926 г. Содержала аналогичные положения об уголовной ответственности за те же формы недобросовестной конкуренции, что и УК 1922 г. В соответствии с положениями данной статьи за самовольное пользование в целях недобросовестной конкуренции чужим товарным, фабричным или ремесленным знаком, рисунком, моделью, а равно и чужой фирмой или чужим наименованием, наступала ответственность в виде принудительных работ на срок до шести месяцев или штрафа до 3 тыс. рублей. Уголовный кодекс РСФСР 1960 г. уже не содержал подобных положений.

Важным этапом для развития правового регулирования хозяйственных правоотношений в советский период, а также последующее время, стало подписание СССР в 1965 г. Парижской конвенции по охране промышленной собственности от 20.03.1883, присоединиться к которой Россия имела намерения еще до революционных потрясений. Конвенция предусматривала обязанность членом, образовавших в рамках данной Конвенции союз государств по охране промышленной собственности, принятия внутренних правовых мер для охраны граждан и организаций стран-участниц конвенции от указанных в ней форм недобросовестной конкуренции [9]. Парижская конвенция не навязывала странам-участницам определенные способы защиты от недобросовестной конкуренции. Основной целью данной конвенции являлось создание эффективного правового механизма защиты конкуренции от злоупотреблений монополий. В СССР на момент подписания Конвенции не было никаких специальных норм, направленных непосредственно против недобросовестной конкуренции как самостоятельный объект правового регулирования, однако существовало законодательство, защищавшее некоторые права интеллектуальной собственности в области промышленной деятельности (права на товарные знаки, фирму и др).

Первые нормы, регулировавшие недобросовестную конкуренцию как самостоятельное явление, появились в СССР лишь в 1988 г. В частности пункт 2 постановления Совета Министров СССР от 2 декабря 1988 г. № 1405 «О дальнейшем развитии государственных, кооперативных и других общественных организаций» предоставлял Государственной внешнеэкономической комиссии Совета министров по представлению Министерства внешнеэкономических связей СССР право приостановления экспортно-импортных операций производственных кооперативов в случаях, выявления факта недобросовестной конкуренции.

В пункте 7 Положения о Министерстве внешнеэкономических связей СССР, утвержденном постановлением Совета министров СССР от 28 февраля 1989 г., было закреплено полномочие министерства по внесению в Госкомиссию СМ СССР предложения о приостановлении экспортно-импортных опера-

ций производственных кооперативов, предприятий, объединений и иных организаций, в случаях, когда имеет место недобросовестная конкуренция.

Постановление Совета министров СССР от 7 марта 1989 г. № 50 «О мерах по государственному регулированию внешнеэкономической деятельности» устанавливало приостановление внешнеэкономических операций в виде запрета исполнения конкретной сделки либо временного приостановления таких операций на срок до одного года.

По мере перехода СССР к рыночным правоотношениям в законодательстве стали появляться нормы о монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, распространяющиеся на хозяйствующие субъекты. Так, в постановлении Совета министров СССР от 16 августа 1990 г. № 835 «О мерах по демополизации народного хозяйства в СССР» содержалось запрещение конкретных видов правонарушений в сфере антимонопольного регулирования. Нормы о запрещении недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности содержались и в Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик от 31 мая 1991 г. В соответствии с абз. 4 п. 3 ст. 5 Основ не допускалось использование предпринимателями гражданских прав в делах ограничения конкуренции, в том числе совершение недобросовестных действий, направленных на ущемление законных интересов лица, ведущего аналогичную предпринимательскую деятельность, и потребителей (недобросовестная конкуренция).

В период 1990–1991 гг. в России появляется и развивается современная система правового регулирования конкуренции и деятельности монополий. В 1990 г. был создан первый в России специализированный орган в сфере антимонопольного регулирования, а в 1991 г. был принят Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. №948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». С начала 90-х гг. начинается формирование новой для законодательства России отрасли права – антимонопольное право.

Следует отметить, что развитие конкуренции во многом показательно по уровню разработанности этой экономической категории в научной литературе. Для литературы советского периода было характерно негативное отношение к конкуренции в целом. В тот период времени ученые определяли конкуренцию как «антагонистическую форма экономического сравнения частных товаропроизводителей. Наибольшее развитие конкуренция получает в условиях капиталистического способа производства. Цель конкуренции – борьба за получение возможно большей прибыли». Или: «борьба между частными товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли. Порождается частной собственностью на средства производства и выступает как механизм стихийного регулирования общественного производства при капитализме» [10. гл. 7].

Подводя итог необходимо отметить, что в российском законодательстве имеются как черты «европейской» модели регулирования конкурентных отношений (принцип контроля за злоупотреблениями на рынке), так и американской модели (запрещение монополий). Развитие отношений между государством и монополиями в России прошло длительный и сложный процесс, который не за-

вершен по настоящее время. Опыт российской экономики во многом поучителен и оригинален, так как, во-первых, в российской экономике практически отсутствует «настоящая конкуренция», а во-вторых, принцип *laissez faire* практически никогда не действовал на российском товарном рынке в полной мере, так как «невидимая рука рынка» всегда действовала вместе с видимой и твердой рукой государства.

Монополии в России это, как правило, бывшие ведомства и крупные промышленные предприятия. После акционирования государственных предприятий, последние получили большие экономические преимущества и заняли доминирующее положение практически во всех отраслях российской экономики. При этом, меры по антимонопольному регулированию в России стали предприниматься в условиях, когда цивилизованных рыночных отношений и конкуренции не было вообще, а антимонопольная политика только начинала зарождаться.

На данном этапе необходимо развитие именно конкурентного законодательства, придание большей автономности ФАС РФ от экономического блока Правительства РФ, а также утверждение реальных методов постепенного придания экономики самостоятельности от государственного регулирования путем издания соответствующих нормативно-правовых актов.

Список литературы.

1. Лансков А.В., Кушнаренок В.И. Российская экономика и зарубежный опыт регулирования естественных монополий // Изв. Санкт-Петерб. ун-та экономики и финансов. - СПб, 1998. - N 2. - С.93-100.
2. Ленин В.И. - ПСС, т. 34//Издательство политической литературы, 1969 г. с. 584.
3. «О введении в действие Уголовного Кодекса Р.С.Ф.С.Р.» (вместе с "Уголовным Кодексом Р.С.Ф.С.Р.") [электронный ресурс]: Постановление ВЦИК от 01.06.1922 // "СУ РСФСР", 1922, N 15, ст. 153. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=3274> (дата обращения 20.11.2014).
4. "О введении в действие Уголовного Кодекса Р.С.Ф.С.Р. редакции 1926 года" (вместе с "Уголовным Кодексом Р.С.Ф.С.Р.") [электронный ресурс]: Постановление ВЦИК от 22.11.1926// "СУ РСФСР", 1926, N 80, ст. 600. URL:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=3274> (дата обращения 20.11.2014).
5. "О государственных промышленных предприятиях, действующих на началах коммерческого расчета (трестах)" [электронный ресурс]: Декрет ВЦИК и СНК РСФСР от 10.04.1923// "Известия ВЦИК", N 79, 12.04.1923. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=4492> (дата обращения 20.11.2014).
6. «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций» [электронный ресурс]: Постановление Совета Министров СССР от 2 декабря 1988 г. № 1405//Свод законов СССР, т. 9, с. 50-35, 1990 г.

URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=1571> (дата обращения 20.11.2014).

7. «О мерах по государственному регулированию внешнеэкономической деятельности» [электронный ресурс]: Постановление Совмина СССР от 07.03.1989 N 203 (с изм. от 28.12.1990)// «Свод законов СССР», т. 9, с. 50-45, 1990 г. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=1577> (дата обращения 20.11.2014).

8. «Об утверждении Положения о Министерстве внешних экономических связей СССР» [электронный ресурс]: Постановление Совмина СССР от 28.02.1989 N 191// Свод законов СССР, т. 9, с. 62-7, 1990 г. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=1520> (дата обращения 20.11.2014).

9. "Парижская конвенция по охране промышленной собственности" (Заключена в г. Париже 20.03.1883) (с изм. от 02.10.1979) [электронный ресурс]: URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=15022> (дата обращения 20.11.2014).

10. Политическая экономия современного монополистического капитализма// т. 1-2, М., 1970.

11. Рузье П. Что такое тресты?//С.-Пб.: «Комиссионер» (И. Балашова), 1904. - 272 с.

12. Циперович Г. В. Синдикаты и тресты в дореволюционной России и в СССР. – Л.: Техника и пр-во, 1927. – 540 с.

Маторин А. М.¹

ПРАВОВОЙ МОНИТОРИНГ КАК ВИД ЮРИДИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье представлены результаты комплексного анализа доктринальных интерпретаций категории «правовой мониторинг» понятий и содержания, обозначены перспективные для практического применения правовых конструкций. Исследование института правового мониторинга является относительно новым направлением в отечественной правовой науке, ориентированным на решение проблем эффективности системы права Российской Федерации и оценки качества нормативных правовых актов.

Ключевые слова: эффективность законодательства, эффективности системы нормативных правовых актов, правовой мониторинг, правоприменение, законодательный процесс

К изучению эффективности законодательства, правовых норм, их действий советские ученые обратились еще в 60-е гг. XX в. Одной из основных задач, стоявших перед юридической наукой, являлась подготовка научно обоснован-

¹ МАТОРИН Александр Михайлович - заведующий кафедрой «Теории и истории государства и права» Национального института бизнеса, кандидат исторических наук, доцент

ванных рекомендаций по совершенствованию советского законодательства. Эта деятельность потребовала предварительного осмысления подходов к оценке социальной эффективности тех правовых норм, которые предполагалось совершенствовать. Предпринимавшиеся попытки исследования эффективности законодательства были направлены лишь на отдельные сферы правового регулирования (уголовное, трудовое, семейное право и др.). Возникла необходимость в разработке основ методологии изучения эффективности правовых норм для проведения соответствующих исследований в различных отраслях права по единообразной методике.

Среди ученых, занимавшихся проблемами оценки эффективности права, следует отметить С.С. Алексеева¹, А.Б. Венгерова², В.В. Глазырина, В.П. Казимирчука, Д.А. Керимова³, В.Н. Кудрявцева⁴, Б.М. Лазарева, В.В. Лапаеву, В.И. Никитинского, А.С. Пашкова⁵, А.С. Пиголкина, И.С. Самощенко⁶, О.В. Смирнов⁷, Ю.А. Тихомирова, Л.С. Явича и др.

За последние годы в России возрос интерес к праву со стороны различных институтов гражданского общества. Особенность наших дней заключается в том, что принимается множество несовершенных, противоречивых, «разбалансированных» нормативных правовых актов, порождающих коллизии и пробелы в правовом регулировании, не согласованных друг с другом, что негативно сказывается на процессе их реализации, а именно, на правоприменительной деятельности. Зачастую отсутствует система обратной связи между результатом законодательной деятельности - нормативными правовыми актами - и принимаемыми на их основе решениями.

В 2015 году федеральными органами исполнительной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации обеспечена реализация Указа Президента Российской Федерации от 20 мая 2011 г. № 657 "О мониторинге правоприменения в Российской Федерации" (далее - Указ № 657).

Изучение правоприменительной практики осуществлялось с использованием имеющейся в федеральных органах исполнительной власти и органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации информации о применении нормативных правовых актов с учетом статистической информации, об-

¹ Алексеев С.С. Социальная ценность права в советском обществе. М., 1971.

² Самощенко И.С., Никитинский В.И., Венгеров А.Б. Об основах методологии и методики изучения эффективности действия правовых норм / Ученые записки ВНИИСЗ. Вып. 25. М., 1971.

³ Беляев Н.А., Керимов Д.А., Пашков А.С. О методологии юридической науки // Методологические вопросы общественных наук. Л., 1968.

⁴ Кудрявцев В.П., Никитинский В.И., Самощенко И.С. Глазырин В.В. Эффективность правовых норм. М., 1980.

⁵ Пашков А.С., Явич Л.С. Эффективность действия правовой нормы (к методологии и методике социологического исследования) // Советское государство и право. 1970. № 3. С. 40 - 47.

⁶ Самощенко И.С. Никитинский В.И. Изучение эффективности действующего законодательства // Советское государство и право. 1969. № 8. С. 3 - 11.

⁷ Смирнов О.В. Эффективность правового регулирования организации труда на предприятии. М., 1968.

ращений граждан по вопросам, регулируемым нормативными правовыми актами в исследуемой сфере правоотношений, вступивших в силу судебных актов, разъяснений Верховного Суда Российской Федерации по вопросам судебной практики, а также заключений экспертов и сведений, поступивших от научных, общественных и образовательных организаций в 2015 году¹.

Вопрос эффективности системы нормативных правовых актов в Российской Федерации неразрывно связан с проблемой контроля за их качеством и дальнейшим совершенствованием. Посредством оценки эффективности нормативного правового акта определяется степень урегулированности соответствующих общественных отношений, выявляются пробелы, устраняются коллизии и противоречия как между нормативными правовыми актами одинаковой юридической силы, так и между актами разных уровней (федерального, регионального). Это обеспечивает научно обоснованный подход к выбору направлений совершенствования законодательства и в конечном счете внутреннюю согласованность правовой системы в целом.

Выявлять отмеченные недостатки нормотворческой и правоприменительной деятельности призван правовой мониторинг, рассматриваемый в качестве одного из главных инструментов повышения уровня эффективности правового регулирования, обеспечения должного качества принимаемых нормативных правовых актов и их реализации.

В указанном контексте правовой мониторинг можно отнести к «самым необходимым современным инструментам управления делами государства и развития гражданского общества»². Кроме того, правовой мониторинг имеет важное значение для открытости государственной деятельности, информированности граждан и общественности о состоянии правовой основы развития России, а также для повышения уровня правосознания и правовой культуры общества в целом³.

На IV Всероссийской научно-практической конференции 20 июня 2006 г. было положено начало разработке концепции мониторинга законодательства и правоприменительной практики.

В настоящее время в России создана основа правового мониторинга, включающая в себя совокупность относительно взаимосвязанных и внутренне согласованных нормативных правовых актов направленных на регулирование общественных отношений в сфере развития страны. Указом Президента РФ от

¹ «Доклад о результатах мониторинга правоприменения в Российской Федерации за 2015 год»// Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте <http://government.ru> по состоянию на 09.02.2017.

² См.: Миронов С.М. Теория и практика мониторинга правового пространства и правоприменительной практики: итоги и перспективы // Вестник Совета Федерации. Мониторинг права в Российской Федерации. 2006. № 4 - 5. С. 5.

³ См.: Бачило И.Л. Мониторинг правовой системы - путь к укреплению правового государства // Вестник Совета Федерации. Мониторинг права в Российской Федерации. 2006. № 4 - 5. С. 21.

20 мая 2011 г. № 657¹, утверждено Положение о мониторинге правоприменения в Российской Федерации, определены основные субъекты мониторинга на федеральном и региональном уровне, при Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации создан Центр мониторинга законодательства и правоприменительной практики, осуществляющий содействие проведению мониторинга законодательства и правоприменительной практики в Совете Федерации², распоряжением Правительства от 16 августа 2017 г. № 1742-р утверждён план мониторинга правоприменения в Российской Федерации на 2018 г.³.

Мониторинг законодательства сегодня - это наиболее эффективный системный подход к вопросу обеспечения единства правового пространства нашего государства. Не случайно то внимание, которое уделяется в юридической науке вопросам, связанным с этим понятием.⁴

Ст. 2 Положения о мониторинге правоприменения в Российской Федерации гласит, что мониторинг законодательства и правоприменительной практики, это комплексная и плановая деятельность федеральных органов исполнительной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации в пределах своих полномочий, по сбору, обобщению, анализу и оценке информации для обеспечения принятия (издания), изменения или признания утратившими силу (отмены) нормативных правовых актов (уже в самой дефиниции проигнорированы другие органы власти и местного самоуправления).

Объектом правового мониторинга могут быть нормативный правовой акт или его структурная часть; отдельные статьи нормативного правового акта; комплекс нормативных правовых актов, регулирующих отдельную сферу общественных отношений, а также отношения, связанные с реализацией нормативных правовых актов.

К **субъектам** мониторинговой деятельности относятся органы государственной власти и органы местного самоуправления, должностные лица и специально созданные структуры, наделенные полномочиями контроля состояния системы права. Участниками мониторинга являются юридические и физические лица, обладающие юридически значимой возможностью участвовать в проведении мониторинга.

¹ Указ Президента РФ от 20 мая 2011 г. № 657 «О мониторинге правоприменения в Российской Федерации»// СЗ РФ - 2011 г.- N 21 - Ст. 2930.

² Утверждено распоряжением Председателя Совета Федерации Федерального Собрания РФ от 25 апреля 2008 г. № 173-рп-СФ

³ Распоряжение Правительства РФ от 16 августа 2017 г. N 1742-р //Собрание законодательства Российской Федерации - 2017 г. - № 35. - Ст. 5365..

⁴ См.: Арзамасов Ю.Г., Наконечный Я.Е. Понятие и функции мониторинга нормативных актов // Государственная власть и местное самоуправление. 2007. № 10; Горохов Д.Б. Правовой мониторинг: концепция, направления институализации, состояние законодательства и перспективы // Законодательство и экономика. 2009. № 7; Маторин А.М. «Мониторинг нормотворчества субъектов Российской Федерации в сфере местного самоуправления» IV Всероссийская научно-практическая конференция «Мониторинг правового пространства и правоприменительной практики» - М.: Издание Совета Федерации. 2007 г. С. 149 – 153.; Правовой мониторинг: Науч.-практ. пособие / Под ред. Ю.А. Тихомирова, Д.Б. Горохова. М., 2011; Чеснокова М.Д. Мониторинг законодательства и правоприменительной практики: опыт субъектов Российской Федерации // Журнал российского права. 2010. № 8.

Нужно отметить, что участники законодательного процесса и правореализационной деятельности осознают необходимость осуществления мониторинга закона. Однако для того чтобы этот правовой институт стал общественно значимым явлением, следует рассматривать его во взаимосвязи с полномочиями государственных органов по осуществлению государственного контроля, обеспечивающей его должное положение в государственном управлении по обеспечению национальной безопасности. Мониторинг закона, осуществляемый государственными органами и их должностными лицами в силу возложенных на них обязанностей, отличается от аналогичных действий, проводимых иными органами и лицами в силу их волеизъявления (желания), как, например, официальное толкование закона отличается от его неофициального разъяснения. Основным различием являются юридически значимые правовые последствия указанных действий: в первом случае они наступают, а во втором - нет.

Поэтому мониторинг закона должен стать элементом государственного управления, по результатам которого уполномоченными органами или лицами должны приниматься соответствующие меры и решения. В связи с чем, кафедра полностью разделяем точку зрения тех ученых и практиков, которые считают, что организация и осуществление мониторинга должны стать полномочиями государства¹. Эта же позиция видна в рассуждениях некоторых исследователей о сущности государственного контроля, который «призван обеспечить нормативно урегулированную деятельность путем анализа и проверки реализации законов и иных правовых актов и обоснованности совершаемых действий»².

Согласно пункту 2 Методики осуществления мониторинга правоприменения в Российской Федерации, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 19 августа 2011 г. № 694, правоприменителем проводятся текущий или оперативный **виды** мониторинга.

Текущий мониторинг осуществляется на регулярной основе в отношении отрасли (подотрасли) законодательства и группы нормативных правовых актов.

Оперативный мониторинг осуществляется в течение первого года действия нормативных правовых актов Российской Федерации, выполнения решений Конституционного Суда Российской Федерации и постановлений Европейского Суда по правам человека.

Состояние нашего законодательства показывает, что в практическом плане полезно проводить мониторинг по разным критериям - как постоянный и временный, как узкотематический и полифонический. Выбор критериев диктуется динамикой ситуаций и целями управляющих структур.

Поэтому, можно сделать вывод, что, правовой мониторинг это динамичный организационный и правовой институт информационно-оценочного характера, движущийся по всем стадиям функционирования управления, хозяйствования и т.п., проявляющийся на всех этапах возникновения и действия права.

¹ Мониторинг законодательства и правоприменительной практики// Бюллетень Министерства юстиции РФ. 2005. № 8. С. 9.

² Тихомиров. Ю.А. Закон - основа стратегии // Президентский контроль. 2002. № 8. С. 3.

Сегодня законодатель выработал модель правового мониторинга, которую мы считаем полезной, и как того требует Методика осуществления мониторинга правоприменения в Российской Федерации, он должен включать в себя сбор, обобщение, анализ и оценку практики применения:

- а) Конституции Российской Федерации;
- б) федеральных конституционных законов;
- в) федеральных законов;
- г) законов Российской Федерации, основ законодательства Российской Федерации, постановлений Верховного Совета Российской Федерации, Съезда народных депутатов Российской Федерации, а также постановлений и указов Президиума Верховного Совета Российской Федерации;
- д) указов Президента Российской Федерации;
- е) постановлений Правительства Российской Федерации;
- ж) нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, иных государственных органов и организаций, издающих в соответствии с законодательством Российской Федерации нормативные правовые акты.

При осуществлении мониторинга правоприменения используется:
информация, поступившая из общественных, научных, правозащитных и иных организаций;
информация, почерпнутая из средств массовой информации;
информация, поступившая от граждан и т.д.

Результаты мониторинга правоприменения обобщаются, анализируются и оцениваются по следующим **показателям:**

- несоблюдение гарантированных прав, свобод и законных интересов человека и гражданина;
- наличие нормативных правовых актов, необходимость принятия которых предусмотрена актами большей юридической силы;
- несоблюдение пределов компетенции пограничного органа при издании нормативного правового акта;
- искажение смысла положений федерального закона или иных актов, а также решений судов Российской Федерации и постановлений Европейского Суда по правам человека при принятии нормативного правового акта;
- несоответствие нормативного правового акта Российской Федерации международным обязательствам Российской Федерации;
- наличие в нормативном правовом акте коррупциогенных факторов;
- неполнота в правовом регулировании общественных отношений;
- коллизия норм права;
- наличие ошибок юридико-технического характера и другим.

При осуществлении мониторинга правоприменения учитывается также практика применения нормативных правовых актов СССР и РСФСР, сохраняющих действие на территории Российской Федерации.

Перед законодателем стоит задача сформировать гибкую правовую систему, которая могла бы адекватно реагировать на происходящие экономические и социально-политические изменения в стране и за рубежом и вместе с

тем обеспечить необходимый уровень развития государства. Именно выявление обратной связи должно быть главной задачей правового мониторинга.

Таким образом, правовой мониторинг сегодня становится одним из приоритетных направлений государственной деятельности, необходимой для эффективной организации публичного управления. На сегодняшний день сформирована концепция организации правового мониторинга, есть положительный опыт ее реализации. Однако необходимо дальнейшее развитие этого института, в том числе, его правовой регламентации.

Список использованных источников и литературы:

1. Указ Президента РФ от 20 мая 2011 г. № 657 «О мониторинге правоприменения в Российской Федерации»// СЗ РФ - 2011 г.- № 21 - Ст. 2930.
2. Распоряжение Правительства РФ от 16 августа 2017 г. № 1742-р //Собрание законодательства Российской Федерации - 2017 г. - № 35. - Ст. 5365
3. «Доклад о результатах мониторинга правоприменения в Российской Федерации за 2015 год»// Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте <http://government.ru> по состоянию на 09.02.2017.
- 3.Алексеев С.С. Социальная ценность права в советском обществе. М., 1971.
4. Арзамасов Ю.Г., Наконечный Я.Е. Понятие и функции мониторинга нормативных актов // Государственная власть и местное самоуправление. 2007. № 10.
- 5.Баранов В.М., Мушинский М.А. Мониторинг дефектности нормативных правовых актов // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2011. – № 1.
6. Бачило И.Л. Мониторинг правовой системы - путь к укреплению правового государства // Вестник Совета Федерации. Мониторинг права в Российской Федерации. 2006. № 4 - 5.
7. Горохов Д.Б. Правовой мониторинг: концепция, направления институализации, состояние законодательства и перспективы // Законодательство и экономика. 2009. № 7.
8. Горохов Д.Б., Спектор Е.И., Глазкова М.Е. Правовой мониторинг: концепция и организация // Журнал российского права. 2011. № 5. С. 30.
9. Маторин А.М. «Мониторинг нормотворчества субъектов Российской Федерации в сфере местного самоуправления» - М.: Издание Совета Федерации. 2007 г.
10. Миронов С.М. Теория и практика мониторинга правового пространства и правоприменительной практики: итоги и перспективы // Вестник Совета Федерации. Мониторинг права в Российской Федерации. 2006. № 4 – 5.
- 11.Наконечный Я.Е. Значение и роль мониторинга нормативных актов для систематизации российского законодательства // Государственная власть и местное самоуправление. – 2009. – № 9
12. Правовой мониторинг: Науч.-практ. пособие / Под ред. Ю.А. Тихомирова, Д.Б. Горохова. М., 2011;
13. Тихомиров. Ю.А. Закон - основа стратегии // Президентский контроль. 2002. № 8

МОДЕЛИ БЕСТАРИФНОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ ХОЗРАСЧЕТА: ОПЫТ ПЕРЕДОВЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы развития бестарифной системы оплаты труда на основе хозяйственного расчета, представлены модели этой системы в ряде передовых сельскохозяйственных предприятий страны.

Ключевые слова: бестарифная система оплаты труда, сельскохозяйственные предприятия, хозяйственный расчет.

При оплате труда по окладам и тарифам трудно устранить «уровниловку» и противоречия интересов работников и предприятия в целом. Одним из решений данной проблемы может служить бестарифная система оплаты труда, при которой конечную зарплату можно связать с индивидуальными результатами каждого члена в трудовом коллективе.

Основными признаками данной системы является: взаимосвязь размера оплаты за труд и фонда оплаты, которая выстраивается по результатам деятельности коллектива; определение для каждого работника коэффициента уровня профессионализма и коэффициента участия в текущих и конечных итогах деятельности предприятия.

В практике существуют различные модели бестарифной системы оплаты труда. В сельскохозяйственном производстве определенным интересом представляют те из них, что основаны на хозяйственном расчете и развитии внутрихозяйственных экономических отношений в зависимости от конкретных условий производства, среди которых важное место принадлежит: размещению, специализации и концентрации; наличию опытных специалистов и обеспеченности трудовыми ресурсами; финансовому состоянию предприятия.

Из множества подходов большой интерес представляют модели, использованные в СХПК -колхозе им. Фрунзе Белгородской области, АО «Племзавод «Ручьи» Ленинградской области, АО «Матвеевское» Московской области.³

СХПК - колхоз им. Фрунзе является одним из наиболее крупных и передовых хозяйств России. За колхозом закреплено 15,4 тыс. га сельскохозяйственных угодий, в том числе 14 тыс. га пашни. За 2000-2015 годы производство валовой продукции возросло в 2,5 раза. Урожайность сельскохозяйственных культур более чем в два раза превышает показатели по Белгородской области. Хозяйство устойчиво рентабельно. В 2015 году получено прибыли на 170,6

¹ Миронов Сергей Васильевич, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

² Свиридовская Екатерина Владимировна, аспирант «Московский государственный университет».

³ Миронова Н.Н., Шутьков А.А., Баушев А.В. и др. Развитие систем хозяйственного расчета в сельскохозяйственном кооперативе «Племзавод Майский». М.: НИБ, 2016.

млн. рублей при уровне рентабельности 42,4%. За годы аграрной реформы в России здесь вместо разукрупнения основное внимание было сосредоточено на совершенствовании хозрасчетных отношений, решении проблем экономии затрат и роста производительности труда.

В основе внутрихозяйственного расчета лежит форма денежных отношений, которая осуществляется по лимитным книжкам с установления лимита по статьям затрат.

Правление колхоза несет ответственность за обеспечение подразделений необходимыми материально – техническими ресурсами и услугами, обеспечивая наиболее выгодную реализацию произведенной продукции.

Часть полученной выручки подразделения по установленным нормативам возвращают хозяйству в виде платежей хозяйству.

Разница между выручкой и расходами подразделения, включая платежи хозяйству, остается в распоряжении коллектива подразделения в виде доплаты за результаты работы.

Распределение доплаты по финансовым результатам работы за месяц производится по отраслям производства согласно утвержденному Положению.

В связи с инфляцией, изменением цен на производимую продукцию и приобретаемые материально – технические ресурсы правление колхоза корректирует норматив платежей хозяйству один раз в квартал.

Осуществление расчетов подразделений с правлением колхоза и между собой производится финансово – расчетным центром хозяйства (ФРЦ).

Особое внимание на данном предприятии обращается на правильную организацию материального стимулирования работников в зависимости от количества и качества труда. Принятая здесь оплата труда увязывается с индивидуальными и коллективными интересами. Материальное стимулирование состоит из трех частей.

Первая часть – денежное вознаграждение с использованием аккордных и сдельных расценок с учетом трудового вклада и выполнения норм выработки, которые определяются исходя из плановых показателей за год. В хозяйстве ежемесячно анализируется выполнение хозрасчетных нормативов. Экономия средств поощряется дополнительным стимулированием, а перерасход в случае, если руководитель подразделения не представит объективного объяснения, оборачивается потерей в зарплатке. В итоге, чем выше прибыль, тем больше зарплата.

В колхозе установлена система балльной оценки за качество выполняемых работ.

Балл 1 – хорошее качество работ и обязательное выполнение норм выработки. Оплата труда производится на 10% выше.

Балл 2 – удовлетворительное качество работ. Оплата труда 100%.

Балл 3 – неудовлетворительное качество работ, причинение незначительного экономического ущерба. Оплата труда снижается на 10%.

Балл 4 – брак в работе, повлекший за собой явный экономический ущерб, прогул, появление на работе в нетрезвом состоянии, грубые нарушения правил

техники безопасности, другие нарушения трудовой и технологической дисциплины. Оплата за этот день или период работы не производится.

Колхозник, специалист или работник хозяйства, получивший оценку работы 4 балла, лишается за этот месяц дополнительной оплаты, премий, стажа работы, дивидендов, зерна по льготным ценам. Дополнительный оклад к отпуску за год не начисляется. Получивший дважды в течение года оценку работы по 4 баллу лишается дивидендов за год.

Получившему третий балл, дополнительная оплата, премии, дивиденды и зерно по льготным ценам начисляются за этот месяц в размере 50%.

Вторая часть стимулирования предусматривает социальную защиту работников – бесплатную выдачу и символическую оплату ряда продуктов питания. Плюс к этому бесплатные обеды механизаторам и всем работникам, занятым на полевых работах.

Третья часть – натуральная оплата по льготным ценам всем категориям работников, пенсионерам и работникам социальной сферы (зерном, молоком).

Большое внимание в хозяйстве уделяется сочетанию материального и морального стимулирования труда, которые закреплены решением правления колхоза.

АО «Племенной завод Ручьи» – одно из крупных и эффективных сельскохозяйственных предприятий Ленинградской области. Это многоотраслевое хозяйство, в котором осуществляется как производство, так и переработка сельскохозяйственной продукции. Предприятие имеет 3,8 тыс. сельскохозяйственных угодий, из которых 2,4 тыс. га пашни. Является племенным заводом по разведению крупного рогатого скота черно-пестрой молочной породы.

Хозяйство высокорентабельное. В 2015 году объем реализации всей сельскохозяйственной продукции составил более 400 млн. рублей. Уровень рентабельности производства составил 37,4%. Иметь такие показатели стало возможным благодаря последовательному внедрению передовых технологий в сочетании с развитием хозрасчетных отношений и бестарифной системы оплаты труда.

В хозяйстве функционируют 8 специализированных производств: овощной продукции; продукции животноводства; переработки сельскохозяйственной продукции; механизации сельскохозяйственных работ; энергообеспечения; строительно-монтажных работ; маркетинга и коммерции; жилищно-коммунального хозяйства и социальной сферы.

Специализированные производства функционируют при использовании хозрасчетных отношений при сочетании планового руководства со стороны АО и широкой инициативы, самостоятельности коллективов в производственной и финансово-хозяйственной деятельности.

Взаимоотношения между структурными подразделениями и администрацией хозяйства определяются бизнес-планом работ, который считается основным документом внутрихозяйственного механизма управления, позволяющим спланировать текущие затраты и определить финансовые результаты.

Разрабатываются программы и бизнес-планы на основе нормативных данных, лимитов, затрат, норм выработки, нагрузок по обслуживанию, техно-

логических карт, норм расходов материальных ресурсов, действующих технологий производства продукции и других базовых исходных данных. Для облегчения в планировании в хозяйстве разработана специальная компьютерная программа с нормативными показателями, что позволяет специалистам разработать месячный бизнес-план с определенными финансовыми результатами за 1,5-2 часа.

Комплексная автоматизированная программа управления и связи (КАСУС) обеспечивает:

ежедневное оперативное управление учетом в подразделениях с обеспечением одноразового ввода первичной информации;

информационно - аналитическую поддержку принятия управленческих решений в хозяйственной деятельности;

реализацию всех процедур управленческого документооборота в электронном виде;

введение набора внутривозрастных журнальных форм оперативного контроля и анализа производства;

введение отчетов по движению финансовых и материальных потоков предприятия и подразделений.

Ведение программы бизнес - планирования и комплексной автоматизированной системы управления и связи позволило хозяйству обеспечить четкую организацию хозрасчетных отношений, повысить уровень интенсификации производства, заинтересованность работников в конечных результатах труда.

В основу бестарифной системы оплаты труда на основе хозрасчета здесь заложены следующие принципы: установленный процент от прибыли предприятия в фонд оплаты труда; определение личных результатов работников основано на коэффициентах, учитывающих профессионализм, стаж, их значимость, способности к достижению поставленных задач; в соответствии с фактически трудовым окладом осуществляется деление фонда оплаты труда по долям.

АО «Матвеевское» - одно из успешных хозяйств Московской области овоще – молочного направления с переработкой сельскохозяйственной продукции. Предприятие располагает 1,2 тыс. гектаров сельскохозяйственных угодий, в том числе 600 га пашни. Имеется тепличный комбинат на площади 2,7 тыс. га. Содержит 1000 голов крупного рогатого скота, в том числе 450 коров. Хозяйство имеет сеть своих магазинов.

Акционерное общество функционирует как единое целое, выделяя достаточно самостоятельных структурных подразделений.

В основу взаимоотношения между совладельцами собственности положена купля – продажи произведенной продукции, работ и услуг. На каждый первичный трудовой коллектив, отдельного работника в бухгалтерии открыт лицевой счет, состоящий из двух частей доходной и расходной.

В расходную часть лицевого счета трудового коллектива записывают стоимость полученных материальных ценностей по ценам приобретения, а также установленным совместно администрацией и потребителями; услугам (автотранспорт, ремонтные мастерские и др.) по расчетным ценам; отчисления на полное восстановление основных средств по нормам; отчисления на содер-

жание общепроизводственного и обслуживающего персонала по нормам установленным общим собранием трудового коллектива; беспроцентный кредит под производство продукции. В доходную часть лицевого счета записывается часть стоимости от реализации и сдачи в хозяйство продукции или выполненных работ и оказанных услуг за минусом отчислений в прибыль хозяйства.

Передача кормов, семян из одного подразделения другому, а также предоставление услуг друг другу оформляется путем купли – продажи через чековые книжки. Разница между полученной выручкой от реализации или сдачи в хозяйство продукции и выполненных работ, оказанных услуг и производственными расходами является хозрасчетным доходом трудового коллектива или отдельного работника.

Общепроизводственный персонал (руководитель хозяйства, работники бухгалтерии и др.) содержатся за счет отчислений от получения прибыли. Эти отчисления заносят в доходную часть их лицевого счета, а в расходную часть включаются все общехозяйственные управленческие расходы. Разница между полученными отчислениями этого персонала и расходами составляет их доход.

В лицевых счетах на работников ведется учет индивидуальной имущественной доли. Ежегодно прирост основных и оборотных фондов, полученный за счет прибыли распределяется между работающими пропорционально отчислениям на формирование прибыли хозяйства и заносится на индивидуальный лицевой счет.

Как показывают исследования и опыт работы ряда сельскохозяйственных предприятий, сегодня важным является развитие отношений руководителей предприятий и внутрихозяйственных подразделений на договорных основе.¹ При этом каждое внутрихозяйственное подразделение, как правило, должно иметь право на:

- самостоятельное распоряжение произведенной продукцией после выполнения принятых обязательств и участия в создании необходимых фондов предприятия и резервов в соответствии с принятым коллективом решения;

- получение доходов от реализации продукции как внутри предприятия, так и за его пределами;

- распределение части хозрасчетного дохода, остающегося после покрытия собственных материальных затрат и выполнения своих обязательств перед предприятием, распределения ее на фонд потребления (оплата труда, расходы на социальные нужды) и накопления (затраты на капитальные вложения производственного и непроизводственного назначения).²

Важнейшим элементом системы внутрихозяйственных организационно-экономических отношений является распределение дохода по результатам производства: между предприятием и подразделениями; внутри подразделений в трудовых коллективах.

¹ Миронова Н.Н. Формирование и использование производственного потенциала в АПК (вопросы теории и практики). М.: НИБ, 2006

² Шутьков А.А. Организация нормирования и оплаты труда. М.: НИБ, 2010.

В практике возможно использования других моделей развития бестарифной системы оплаты труда на основе хозрасчета в соответствии с конкретными условиями хозяйствования.

Список использованных источников и литературы

1. Миронова Н.Н., Шутьков А.А., Баушев А.В. и др. Развитие систем хозяйственного расчета в сельскохозяйственном кооперативе "Племзавод Майский". М.: НИБ, 2016.
2. Миронова Н.Н. Формирование и использование производственного потенциала в АПК (вопросы теории и практики). М.: НИБ, 2006.
3. Шутьков А.А. Организация нормирования и оплаты труда. М.: НИБ, 2010.

Миронова Н.Н.¹, Миронов С.В.², Свиридовская Е.В.³

ОПЛАТА ТРУДА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАБОТНИКОВ НА ОСНОВЕ КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы развития системы оплаты труда на основе коммерческого расчета, раскрыты научные принципы и элементы их построения. Обоснованы основные направления совершенствования оплаты труда в СХПК «Племзавод Майский».

Ключевые слова: оплата труда, сельскохозяйственные предприятия, коммерческий расчет.

Основной целью предприятия, работающего в условиях рыночной экономики, является производство и реализация конкурентоспособной продукции, работ, услуг и получение прибыли. Исходя из этого, при разработке планов предприятия и его структурных подразделений на основе научно обоснованных нормативов и применяемых технологий планируются количественные и финансово-экономические показатели.

Главным показателем плана является конечный финансовый результат (прибыль), так как только на основе прибыли и устойчивого финансового положения можно обеспечить расширенное воспроизводство предприятия, внедрение передовых энергосберегающих технологий и увеличить доходы работников.

Необходимо учитывать, что основным источником доходов работников предприятия является заработная плата, а основной источник покрытия расходов по заработной плате работников — денежные средства, полученные от реа-

¹ Миронова Наталья Николаевна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления на предприятии АНО ВО "Национальный институт бизнеса"

² Миронов Сергей Васильевич, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО "Национальный институт бизнеса"

³ Свиридовская Екатерина Владимировна, аспирант "Московский государственный университет"

лизации качественной конкурентоспособной продукции, работ, услуг и от снижения издержек на их производство, то есть финансовый результат.

Главным в системе оплаты труда, является материальная заинтересованность всех работников предприятия, увеличение финансового результата, независимо от того, какую должность они занимают, какую работу выполняют и в каком подразделении работают, так как все подразделения предприятия экономически взаимосвязаны с подразделениями, производящими основные виды продукции и их доходы полностью зависят от подразделений-товаропроизводителей.

Оплата оказанных услуг и выполненных работ производится за счет выручки от реализации на внешнем рынке основных видов продукции: овощей, молока, племенного молодняка и других товаров и услуг.

Для достижения общей материальной заинтересованности всех работников сельскохозяйственных предприятий, увеличения финансового результата, то есть производства и реализации продукции, работ, услуг с наименьшими затратами необходимо:

а) организовать равные экономические условия для всех подразделений и работников по выполнению производственных программ, заданий и бизнес-планов;

б) создать единые принципы и методы материального стимулирования, для всех категорий работников за увеличение финансового результата;

в) начисление заработной платы всем категориям работников производить за полученный конечный финансовый результат, при этом равные экономические условия создаются всем структурным подразделениям с внедрением внутрихозяйственного коммерческого расчета и системы нормативного метода бизнес-планирования.

г) ввести систему договорных отношений между подразделениями с использованием планово-расчетных цен¹.

В хозяйствах аграрной сферы применяются различные системы оплаты труда, а также различного рода доплаты и вознаграждения (премии). С нашей точки зрения, предприятиям и их структурным подразделениям, работающим в условиях рыночной экономики на коммерческом расчете, необходимо рассматривать оплату труда как целостную систему, одновременно стимулирующую развитие производства, выпуск конкурентоспособной продукции и увеличение доходов работников. При этом оплата труда и стимулирование работников должны базироваться на формировании и распределении собственных доходов (финансовых результатов) каждого производственного подразделения.

Рассматривая систему оплаты труда как комплексно стимулирующую (исходя из требований и принципов коммерческого расчета и законов рыночной экономики), специалисты СХПК "Племзавод Майский" с нашим участием разработали и готовы внедрить в практическую деятельность единую систему оплаты труда за конечный результат коммерческой деятельности подразделений.

¹ Миронова Н.Н., Шутьков А.А., Баушев А.В. и др. Развитие систем хозяйственного расчета в сельскохозяйственном кооперативе "Племзавод Майский". М.: НИБ, 2016. С.7

Основной особенностью данной системы оплаты труда, по сравнению с ранее действовавшими является ее способность обеспечить материальное стимулирование за увеличение производства продукции, работ, услуг при снижении издержек на их производство. Это позволяет регулировать уровень заработной платы в зависимости от полученного конечного финансового результата.

Кроме того, принципиальное ее отличие от ранее действовавших систем оплаты труда заключается в том, что она ставит в прямую зависимость оплату труда каждого работника не только от его личного вклада и качества труда, но и непосредственно от результата его труда.

Оценкой результата труда подразделения, работника является финансовый результат от произведенной и реализованной продукции, работ, услуг, соизмеренный с затратами на их производство и реализацию, то есть конечный финансовый результат.

Таким образом, система оплаты труда за конечный финансовый результат одновременно комплексно материально стимулирует:

- а) количество произведенной и реализованной продукции; •
- б) снижения издержек на ее производство и реализацию;
- в) выручку от реализации продукции, услуг.

Отличительной особенностью данной системы оплаты труда является и то, что уровень заработной платы не ограничивается максимальным размером.

При убытке от произведенной и реализованной продукции, работ, услуг уровень заработной платы снижается и возможно ограничение до уровня минимальной заработной платы, установленной законодательством.

Повышение и понижение уровня заработной платы в зависимости от полученного конечного финансового результата производится расчетным дифференцирующим коэффициентом корректировки фонда заработной платы, расценки, оклада.

Такой принцип материального стимулирования и регулирования оплаты труда исключает возможность опережающего роста заработной платы по отношению к производительности труда, что в полной мере отвечает требованиям основных экономических законов.

Оплата труда за конечный финансовый результат (доход) коммерческой деятельности производственных подразделений является главным «рычагом»:

- материального стимулирования работников;
- регулирования уровня заработной платы;
- управления рыночной экономикой предприятия.¹

Осуществляя перевод предприятия на систему оплаты труда за конечный финансовый результат, следует выполнить ряд организационных мероприятий: доработать организационно-производственную структуру управления, сформировать производственные подразделения в качестве "центров ответственности формирования затрат", определить их специализацию, функции и задачи, пере-

¹Миронова Н.Н. Формирование и использование производственного потенциала в АПК (вопросы теории и практики). М.: НИБ, 2006. С. 265.

вести производственные подразделения на работу в условиях рыночной экономики и коммерческого расчета.

Продукция, работы, услуги, произведенные подразделениями, являются их собственностью. Для их реализации формируется внутривладельческий рынок. Все движение и передача МТЦ (материально-технических ценностей) основано на купле-продаже.

Подразделения СХПК "Майский" Вологодского района Вологодской области, переведенные на полный внутривладельческий коммерческий расчет, работают в условиях двухуровневой системы рыночной экономики:

Первый уровень — реализация продукции, работ, услуг на сформированном внутривладельческом рынке.

Второй уровень — реализация продукции, работ, услуг на внешнем рынке, то есть за пределы предприятия, сторонним организациям.

Вводится система письменных договорных взаимоотношений между подразделениями.

В соответствии с организационно-производственной структурой организуется внутривладельческий бухгалтерский учет.

Бухгалтерия кооператива организует учет производства продукции, объемов работ и услуг, а также затрат по каждому хозяйственному подразделению. В производственных подразделениях ежедневно учитывается выход продукции, выполнение работ по бригадам и звеньям. Показатели работы по отраслям хозяйства освещаются на стендах.

На фермах ежеквартально ведется учет выхода продукции, расхода кормов, электроэнергии, тепловой энергии и других материальных ресурсов.

Руководители хозяйственных подразделений постоянно контролируют и ежемесячно анализируют хозяйственную деятельность бригад, сравнивают их показатели с другими подразделениями.

Коммерческая служба постоянно анализирует сбыт продукции, ведет маркетинговые исследования, выявляет проблемы реализации продукции. Эта информация оперативно доводится не только руководству кооператива, но и непосредственно хозяйственным подразделениям, что позволяет принимать необходимые меры, прежде всего по каналам реализации и качеству продукции, учитывая спрос и предложение.

В функциональные обязанности руководителей подразделений входит совместный с профсоюзной организацией контроль использования рабочего времени исполнителями, выполнение договорных обязательств по созданию условий труда.

В систему оценочных показателей входят: валовое производство продукции в натуральном и денежном выражении, урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных. Наиболее важными являются стоимостные показатели результатов хозяйственной деятельности: производство сельскохозяйственной продукции в расчете на 100 руб. затрат, валовой и чистый доход, себестоимость и рентабельность отраслей и видов продукции. Учитывается производительность труда, процент выполнения хозяйственного зада-

ния, индекс прироста достигнутый по сравнению с принятыми планами и нормативами.

В хозяйстве отработан механизм рационального использования транспорта. Точно выделяются маршруты его движения внутри предприятия на основных линиях по завозу кормов, ГСМ, удобрений запчастей и т.д. Для технологических автомобилей, работающих на почасовой оплате, установлен ежедневный лимит.

Экономический анализ в хозяйстве позволяет объективно оценить разработанные технологии возделывания сельскохозяйственных культур и содержания скота, прогнозировать развитие производства на основе системного подхода в решении социально – экономических проблем кооператива.

По каждому производственному подразделению определяется конечный финансовый результат.

Все подразделения переводятся на нормативный метод оперативного планирования с учетом действующих технологий по производству продукции, работ, услуг.

В условиях перехода на работу в рыночных условиях необходимо разработать и внедрить систему документов, позволяющую хозяйству функционировать стабильно.

Для работы предприятия на коммерческом расчете с внедрением нового направления системы оплаты труда необходимо провести исследование и разработку следующих документов: системы Положений, расширяющих экономико-правовые отношения, в частности Положения о совете производственного кооператива.

При введении института исполнительных директоров следует разработать Положения по каждой специализированной службе, Положение о внутрихозяйственном подразделении по переработке продукции, по производству продукции в отраслях растениеводства и животноводства. Предприятие определяет схемы управления внутрихозяйственными подразделениями, цехами, службами, выстраивая их в целостную систему.

Положения о специализированных внутрихозяйственных Производствах разрабатываются на основе договоров, заключаемых между администрацией СХПК и внутрихозяйственными подразделениями, договоров между самими Производствами и работниками хозяйства.

Внутрихозяйственную деятельность подразделения регулирует основной договор по производству и реализации продукции и услуг. В документах необходимо освещать вопросы, регулирующие управленческий учет, финансирование, кредитование, взаимоотношения администрации и персонала.

В Положениях о предприятии и внутрихозяйственных подразделениях должны быть решены вопросы финансов, доходов и контроля за денежными средствами. Функционирование финансово-кредитной системы непосредственно зависит от организации хозяйственных отношений. В предпринимательской деятельности доходом являются прибыль и амортизационные отчисления, денежные средства от ценных бумаг, паевые взносы, средства спонсоров.

Функции финансов заключаются в обслуживании денежными ресурсами предприятия, распределении денежных средств и их контроле.

Распределение и перераспределение дохода сопровождается движением денежных потоков, принимающих форму финансовых ресурсов. Эти потоки составляют материальную основу финансов.

При разработке Положений необходимо учитывать особенности уставного, резервного и добавочного капитала СХПК.

Разработка перечисленных Положений образует целостную систему регулирования хозяйственных отношений предприятий, в которой общие законодательные принципы и нормы дополняются механизмами стимулирования труда работников, материальной ответственности за его результаты, распределением доходов и формированием фондов развития.¹

Оплата труда членов кооператива (работников) СХПК "Племзавод Майский" основана на научно-обоснованной нормативной базе и на применении рыночных, коммерческих и экономических принципах.

Основными источниками для покрытия расходов по заработной плате членов кооператива (работников) является увеличение денежных средств, полученных от реализации продукции, работ, услуг, от снижения издержек на их производство, сокращение внереализационных убытков, применения прогрессивных форм организации труда, норм выработки, обслуживания, снижения трудоемкости выполняемых работ, сокращение численности работников, участвующих в технологических процессах производства продукции, работ, услуг и внедрения энергосберегающих технологий.

Основанием для начисления заработной платы всем категориям работников СХПК являются фактические бухгалтерские данные результатов работы специализированных Производств и их структурных подразделений по выполнению показателей, предусмотренных оперативными планами.

Уровень заработной платы работников находится в полной зависимости от изменения вышеуказанных показателей, верхним (максимальным) пределом не ограничивается, а целиком зависит от вклада и результата труда каждого работника, каждого специалиста.

Начисление заработной платы производится за результаты труда работника, то есть за полученный конечный финансовый результат — К.Ф.Р., соизмеряемый с затратами на производство продукции, работ, услуг, с учетом дифференцированного коэффициента корректировки расценок (оклада), рассчитанного по формуле:

$$K_{др(о)} = R_{фр} / Z_{ф} \quad (1)$$

где $K_{др(о)}$ — дифференцированный коэффициент корректировки расценки (оклада);

$R_{фр}$ — (финансовый результат);

$Z_{ф}$ — фактические затраты на производство продукции, работ, услуг.

Все структурные подразделения СХПК начисление заработной платы производят за полученный К.Р.Ф. (конечный финансовый результат) независимо от специализации производства продукции, работ, услуг, так как все они поставлены в равные экономические рыночные отношения и сами формируют свои финансо-

¹ Шутьков А.А. Организация нормирования и оплаты труда. М.: НИБ, 2010. С.18.

вые результаты.

Таким образом, использование данной модели оплаты труда на основе развития коммерческого расчета будет способствовать дальнейшему увеличению производства сельскохозяйственной продукции, росту экономики кооператива, улучшению социального положения коллектива.

Список использованных источников и литературы

1. Миронова Н.Н., Шутьков А.А., Баушев А.В. и др. Развитие систем хозяйственного расчета в сельскохозяйственном кооперативе "Племзавод Майский". М.: НИБ, 2016.
2. Миронова Н.Н. Формирование и использование производственного потенциала в АПК (вопросы теории и практики). М.: НИБ, 2006.
3. Шутьков А.А. Организация нормирования и оплаты труда. М.: НИБ, 2010.
4. Официальный интернет-портал СХПК "Племзавод Майский". <http://www.pzmay.ru/>

Мироненко Е. М.¹

РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. В статье освещается роль профсоюзов в защите прав работников в ситуации роста напряженности социально-трудовых отношений. Выделяется тенденция роста доверия населения к деятельности профсоюзов. В тоже время количество членов профсоюзов резко уменьшается. Автор выделяет причины снижения количества профсоюзов.

Ключевые слова. Профессиональные союзы, социально-трудовые конфликты, социальное партнерство, трудовые отношения, работники, работодатель.

Социально-экономическая обстановка в 2016 году по степени общей напряженности трудовых отношений оценивается экспертами Всероссийского центра исследования общественного мнения населения как кризисная с усиливающимися негативными тенденциями. В 2016 зафиксировано 186 социально-трудовых конфликтов. По сравнению с предшествующим периодом их количество возросло. Так в 2014 год было зарегистрировано 140 социально-трудовых конфликтов, 2015 год – 161 социально-трудовой конфликт.² Рост числа социально-трудовых конфликтов составил 17%, по сравнению с прошлым годом, и отмечен во всех федеральных округах, кроме СЗФО.

Наибольшее количество социально-трудовых конфликтов в 2016 году было зарегистрировано в Сибирском – 34 (18%) и Дальневосточном – 30 (16%) феде-

¹ Мироненко Елена Михайловна, к.э.н., доцент АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

² Социально-трудовые конфликты. http://industrialconflicts.ru/lib/27/obzor__sotsialno-trudovyh_konfliktow_w_rossiyskoy_fed.html

ральных округах. Наиболее конфликтными субъектами РФ в 2016 году, где регистрировалось наибольшее количество социально-трудовых конфликтов, стали:

- Свердловская область (УФО) – 12 социально-трудовых конфликтов;
- Приморский край (ДФО) – 12 социально-трудовых конфликтов;
- Забайкальский Край (СФО) – 10 социально-трудовых конфликтов;
- Хабаровский край (ДФО) – 7 социально-трудовых конфликтов;
- Республика Карелия (СЗФО) – 6 социально-трудовых конфликтов.

В течение всего 2016 года негативные тенденции, оказывающие непосредственное влияние на рост и напряженность в сфере социально-трудовых отношений, в экономике страны сохранялись.

Анализ имеющихся данных о социально-трудовых конфликтах, протекавших в 2016 году, позволяет с большой степенью достоверности сделать прогноз развития социально-трудовой обстановки в РФ на первое полугодие 2017 года. При сохранении сложившихся экономических условий будут продолжаться негативные тенденции в сфере социально-трудовых отношений.

В первом полугодии 2017 году уровень напряженности социально-трудовых отношений сохраняется как в реальном секторе экономики, так и в сфере услуг, исключая финансовый сектор.

Основными причинами возникновения социально-трудовых конфликтов являются:

- невыплаты и задержки заработной платы;
- сокращения работников;
- банкротство предприятий;
- отсутствие повышения заработной платы, её индексации на реальный уровень инфляции.

Напряженность социально-трудовых отношений подтверждает и количество забастовок работников на предприятиях (таблица 1).¹

Таблица 1

Количество забастовок

Годы	Число организаций, на которых проходили забастовки	Численность работников, участвовавших в забастовках	
		тыс. человек	в среднем на одну организацию, человек
2011	2	0,5	227
2012	6	0,5	84
2013	3	0,2	65
2014	2	0,5	231

Увеличилось количество человек, участвовавших в забастовках (в т.ч. и в среднем на одну организацию).

В ситуации усиления напряженности в области социально-трудовых кон-

¹ Труд и занятость в России 2015. Статистический сборник. http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/trud15.pdf

фликтов особую важность приобретает деятельность профессиональных союзов, как органа защищающего интересы работников предприятий. Федеральный закон «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности»¹ закрепляет за профсоюзами право профсоюзов на представительство и защиту социально-трудовых прав и интересов работников, в том числе независимо от их членства в профсоюзах.

В компетенции профсоюзов находятся вопросы связанные с увольнением работников по инициативе администрации, их высвобождением в связи с сокращением численности работников, представлением интересов работников перед работодателем.

В Трудовом кодексе РФ в статье 31 предусматривается, что на предприятии может быть выбран другой представитель работников (представительный орган).² В силу того, что четко не определен механизм выбора, этого представителя, сфера его компетенций, то основная роль по защите прав работников принадлежит профсоюзам.

В настоящее время наблюдается устойчивая тенденция роста одобрения деятельности профсоюзов населением РФ. В таблице 2 представлена динамика одобрения/неодобрения деятельности профсоюзов населением РФ (2009-2017 гг.).³

В настоящее время только каждый третий работник (35,0%) не рассчитывает на профсоюз в случае возникновения возможных конфликтов с работодателем, десять лет назад не рассчитывал на помощь профсоюза почти каждый второй (47,3%).⁴

Таблица 2

Динамика одобрения/неодобрения деятельности профсоюзов населением РФ (2009-2017 гг.)

Показатель	Ян варь 2009	Ян- варь 2010	Ян варь 2011	Ян варь 2012	Ян варь 2013	Ян варь 2014	Ян варь 2015	Ян варь 2016	Ян варь 2017
Одобрят деятельность профсоюзов	23	25	25	28	32,5	34,1	38,8	35,9	40
Не одобряют деятельность профсоюзов	35	37	34	39	37,4	36,1	27,2	33	28,4
Индекс (Индекс = Одобрение-Неодобрение)	-12	-12	-9	-11	-4,9	2	11,6	2,9	11,6

¹ Федеральный закон от 12.01.1996 N 10-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» //Собрание законодательства РФ, 15.01.1996, N 3, ст. 148.

² Трудовой кодекс РФ //«Собрание законодательства РФ», 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 3.

³ Всероссийский центр исследования мнения населения. <https://wciom.ru>

⁴ Итоги соцопроса РАНХиГС. <http://social.ranepa.ru/novosti/item/itogi-socoprosa-ranhighs-kazhdij-tretij-rabotnik-ne-rasschityvaet-na-pomoshh-profsoyuzov>

Несмотря на рост доверия к деятельности профсоюзов, их численность постоянно уменьшается. Если в 1992 г. членами профсоюзов являлись 65 млн. чел., в начале 2000-х – 39 млн. чел., 2004 г. - 34,8 млн. чел., 2011 г. – 24,2 млн. чел., 2012 г. – более 22 млн. чел., 2016 г. - 20,7 млн. чел.¹

Можно выделить следующие причины снижения членства в профсоюзах:

– Снижение численности профсоюзов вызвано спадом производства. В результате снижения общей численности занятых в традиционных отраслях экономики пропорционально уменьшилось и число членов профсоюза, но в то же время и меньший охват профсоюзами ряда новых отраслей.

– Структурные преобразования в отраслях (например, сферы услуг), особенно связанные с приватизацией.

– Имеют случаи исчезновения профсоюзов под давлением новых собственников.

– Рост числа малых и средних предприятий. Переход рабочих в систему малого и среднего бизнеса (профсоюзы в основном сохранились на давно действующих предприятиях).

– Профсоюзы оказались не готовы быстро перейти от социально-распределительных функций к реальной защите трудовых интересов и прав работников в условиях складывающейся рыночной экономики. Их авторитет как социального гаранта, сильно подорван у рядовых членов. Неумение, нежелание профсоюзов вести борьбу демонстрирует бессилие профсоюзов и приводит к оттоку из организации.

– Номинальный характер и слабая мотивация профсоюзного членства, что обусловлено пассивностью работников в защите собственных прав и недостаточным уровнем доверия к профсоюзу.

– Социальная терпимость наемных работников.

– В связи с наследием, оставленным предыдущей системой, когда степень охвата профсоюзами работников достигала 100 %. Очевидно, что немедленный спад начался непосредственно после снятия «обязательности членства».

– Отсутствие реальной законодательной поддержки профсоюзов в новом частном секторе (попытки работников создать профсоюз до сих пор встречают безнаказанный отпор со стороны администрации).

– Норма статьи 43 Трудового кодекса Российской Федерации о коллективном договоре, которая распространяет действия коллективного договора на всех работников предприятия вне зависимости от того состоят ли они в профсоюзе, который подписал это соглашение с работодателем или нет. При такой ситуации работнику нет никакой необходимости вступать в профсоюз и уплачивать членские взносы - все равно на него распространится действие коллективного договора.

¹ Расследование РБК: на что живут российские профсоюзы.

<http://www.rbc.ru/investigation/society/29/04/2016/572214189a79477116812c57>

Таким образом, в настоящее время профсоюзы являются единственным действующим органом защиты интересов работников в организациях. Но на фоне постоянного уменьшения численности членов они не могут в полной мере защищать интересы работников.

Список литературы:

1. Всероссийский центр исследования мнения населения. <https://wciom.ru>
2. Социально-трудовые конфликты. http://industrialconflicts.ru/lib/27/obzor_sotsialno-trudovyh_konfliktow_w_rossiyskoy_fed.html
3. Итоги соцопроса РАНХиГС. <http://social.ranepa.ru/novosti/item/itogi-socoprosta-ranhigs-kazhdyj-tretij-rabotnik-ne-rasschityvaet-na-pomoshh-profsoyuzov>
4. Труд и занятость в России 2015. Статистический сборник. http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/trud15.pdf
5. Расследование РБК: на что живут российские профсоюзы. <http://www.rbc.ru/investigation/society/29/04/2016/572214189a79477116812c57>
6. Трудовой кодекс РФ //«Собрание законодательства РФ», 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 3.
7. Федеральный закон от 12.01.1996 N 10-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» //Собрание законодательства РФ, 15.01.1996, N 3, ст. 148.

Пеньковский Д. Д., Арутюнян А. С.¹

ПРИБЫТИЕ И АДАПТАЦИЯ АРМЯНСКИХ ЭМИГРАНТОВ ВО ФРАНЦИИ ПОСЛЕ ГЕНОЦИДА ТУРЕЦКИХ ВЛАСТЕЙ (1915-1935 ГГ.)

Аннотация. В статье рассматривается одна из мало исследованных проблем эмиграции армянских беженцев из Османской империи и Армении во Францию в ходе и после геноцида армян в 1915-1935 гг. Особое внимание уделено вопросам прибытия и адаптации армянских эмигрантов во Франции в 1915-1935 гг.

Ключевые слова: Армянские беженцы, геноцид, турецкие власти, эмиграция, Франция.

История эмиграции армян из Османской империи и Армении в ходе и после геноцида турецких властей в 1915-1935 гг. является составной частью истории этнических эмиграций.

Данный эмиграционный процесс был вынужденной мерой из-за массовых убийств и репрессий против армянского народа, развязанного младотурецким, а

¹ Пеньковский Дмитрий Дмитриевич, доктор исторических наук, профессор, зав. отделом науки и формирования у обучающихся профессиональных качеств по направлениям подготовки АНО ВО «Национальный институт бизнеса»; Арутюнян Арсен Самвелович, аспирант АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

позднее и кемалистским руководством Турции. Эта эмиграция фактически стала одной из первых массовых этнических эмиграций, охвативших XX столетие.

В истории эмиграции данная эмиграция стоит особняком. Она началась после трагических событий в 1915 г. в Османской империи и Армении. Этой эмиграционной волне предшествовали трагические события.

В течении 1915-1923 гг. воспользовавшись международной политической ситуацией, сложившейся в ходе и после Первой мировой войны младотурецкое руководство Османской империи, а позднее кемалисты совершили спланированную программу геноцида армянского народа. Вследствие чего было убито в местах проживания около полутора миллионов армян.

Французские газеты уже в декабре 1915 г. сообщали о резне более одного миллиона армян, которая, по их мнению, была осуществлена такими жестокими способами, которые до сих пор не были известны в человеческой истории.¹

В ряде газет были открыты специальные рубрики, посвященные геноциду армян, где отмечалось, что в послевоенных условиях 1919 года в Османской империи продолжается резня армян.² В объемной редакционной статье под названием «Исследование Le Petit Parisien относительно армянских погромов» как достоверное свидетельство очевидца приведена телеграмма специального корреспондента газеты с подробным описанием ужасающей резни армян. В газете отмечалось, что с лета 1915 г. по осень 1918 г. в Османской империи было убито около 1,5 миллиона армян.³

Таким образом, можно сделать вывод, что геноцид турецких властей против армянского народа, проводившийся в 1915-1920 годах, гибель более 1,5 миллиона человек стали причиной массовой эмиграции армян из Турции и Армении в различные страны Европы, Азии и Ближнего Востока. Армянское население в ужасе бежало из районов, где турки проводили массовые убийства. Армяне уходили, бросая дома, постройки, мастерские, скот, сады, поля лишь бы только спастись от неминуемой смерти. Это был первый массовый исход целого народа в начале XX века.

Одной из первых стран, принявших армянских эмигрантов после геноцида стала Франция. Необходимо отметить, что данная эмиграционная волна имела свои отличительные особенности, обусловленные причинами эмиграции, численностью и особенностями адаптации армянских беженцев во французском государстве.

В 1915-1935 гг. во французское государство прибыло более ста тысяч армянских беженцев. После переезда в 1920-1930-х годах многих из них в страны Северной и Южной Америки по оценкам Верховного комиссариата по делам беженцев в Меморандуме по вопросу армянских эмигрантов, предоставленного в 6-ю комиссию при ассамблее Лиги Наций по оказанию помощи русским, армянам, ассирийцам отмечалось, что в начале 1930 г. менее ста тысяч армян находилось во Франции.⁴

¹ Le Petit Journal. Paris. 1915. 19 декабря.

² Le Feu. Париж. 1919, 15 февраля.

³ Le Petit Parisien. Париж. 1919. 2 января.

⁴ ГАРФ ФР. Ф. Р.-7067. Оп. 1. Д. 67. Л.1

Социально-экономическая ситуация, сложившаяся среди армянских беженцев в условиях послевоенной Франции, была достаточно неоднородной. Лучше всех устроились те, кто уже имел родственников во Франции, имел хорошее образование или владел денежными средствами. Сложнее было тем, кто потерял все во время геноцида и находился в стрессовом состоянии из-за потери своих близких, уничтоженных турками.

В этой ситуации армянские благотворительные организации и различные комитеты помощи, организованные армянской диаспорой в Париже, Марселе, Лионе, Ницце и других городах Франции встречали беженцев, предоставляли им жилье, старались побыстрее, трудоустроить и смягчить боль утрат.

Одним из первых мест их расселения во Франции стал Марсель, который стал одним из основных центров армянской эмиграции. Это было связано с тем, что до геноцида армян 1915 г. много армян уже переселились в этот город-порт. Значительный поток армянских переселенцев заполнил город в 1870-1895 годы, когда многие армянские семьи стали жертвами погромов Абдул Гамида. Вместе с французскими миссионерами армяне-католики и протестанты из Мараша, Урфы и Мардина перебрались в Марсель и, по сути, стали основателями первых больших армянских католических и протестантских общин страны.¹

Большую помощь в вывозе армянских беженцев из Османской империи оказал Международный Красный Крест. Всемирный Красный Крест постоянно держал в поле зрения проблемы армянских беженцев. В 1916-1919 гг. Красный Крест несколько раз специально обсуждал проблемы армянских беженцев и принимал конкретные меры по спасению армян. Учитывая, что основным центром расположения армянских беженцев стала Франция, Красный Крест вывозил их в это государство на кораблях, грузовиках, по железной дороге и другими способами. Основная часть армянских беженцев добиралась до Марселя, а затем переезжала в Париж, Лион, Канны, Ниццу и другие города Франции. Распределением и обустройством прибывших армянских беженцев занимались местные комитеты и различные организации армянской диаспоры.²

Франция практически стала основным центром армянского Зарубежья в Западной Европе. В этой стране собралась основная часть армянских беженцев и элита армянской диаспоры. По данным исследователей во Франции нашли приют в 1920-х годах более 60 тысяч армян, которые пополнили количество армянских беженцев, ранее прибывших в эту страну в начале XX века. Общую численность армянских беженцев исследователи определяют в 100 тысяч человек, хотя это сделать сложно, так как раньше по переписи во Франции многих армян регистрировали как турок.³

Во Франции сложилась специфическая ситуация с беженцами, когда туда прибыли беженцы-армяне. Это было связано с тем, что британское правитель-

¹ URL: // noev-kovcheg.ru/mag/2011-10/2591.html. Дата обращения 20.04.2015.

² The Red Cross Bulletin. Washington. 5 мая 1919 г. №19.

³ Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) / Катрин Гусефф; пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С.132-133.

ство отказалось принимать этих беженцев. Поэтому основной поток беженцев-армян из Ближнего Востока хлынул во Францию.

Главным центром расположения армянских беженцев в 1920-1930-е годы стал Париж, который давал работу и сулил разнообразие занятий. Сосредоточение армянских беженцев в Париже было сложившейся исторической особенностью. Концентрация армян в этом городе способствовала развитию эмигрантских организаций, интенсивной внутриобщинной жизни, образования, медицины, досуга, профессионального обучения армян.

Париж не случайно стал одним из основных мест проживания армян, в нем легче было найти работу, жилье, получить помощь от земляков и гуманитарных организаций. Те, кто имел образование, стремились получить работу по специальности. А другие шли работать таксистами, грузчиками, разнорабочими. В армянских общинах этих городов успешно сложились внутриобщинные связи и спаянность изнутри армянской общины. Все это позволяло беженцам выжить в условиях чужой страны.

Целые кварталы и районы Парижа превратились в места совместной жизни многих эмигрантов. 11-й и 4-й округа Парижа были местами традиционного проживания армян. Вместе с русскими и поляками армяне составляли 20% иностранцев, проживавших в этой части Парижа. Армяне работали в автомобильной, швейной и текстильной промышленности, занимались производством готового платья, обуви, торговлей, открывали магазинчики, различные кустарные мастерские.¹

Необходимо также отметить то, что в Париже многие армяне работали в автомобильной промышленности на заводах «Рено» в Булонь-Бийанкур, «Ситроен» на набережной Жавель и парижском пригороде Левалуа.

Как отмечалось, вторым крупным центром размещения многих армянских беженцев стал Марсель. Благодаря успешной деятельности международных гуманитарных организаций в Марселе были развернуты центры по обеспечению временного приема беженцев, что способствовало притоку армянских беженцев в этот город-порт. В результате часть из них осталась в Марселе. В этом городе представители первой волны эмиграции уже успели обжиться, создали общественные эмигрантские организации, которые помогли тем, кто прибыл в 1920-х годах в Марсель. Эти армянские организации были посредниками при отборе рабочей силы и последующего трудоустройства беженцев. Они уже успели адаптироваться к французским условиям найма рабочей силы и оперативно направляли соотечественников туда, где можно было быстро трудоустроиться.

Часть беженцев нашли работу в морском порту, работали грузчиками, моряками на судах, в различных ателье по пошиву одежды и обуви, в кустарных мастерских, магазинчиках и ресторанчиках.

Начиная со второй половины 1920-х годов, многие армяне занимались в городах Франции частным извозом на такси. Пройти подготовительные курсы

¹ Histoire des étrangers et de l'immigration en France / Dir. Y. Leguin. Paris: Larousse, 1992. P. 354.

шоферов стремились многие армяне, так как эта работа давала возможность прокормить себя и семью. В этом армянским беженцам активно помогали армянские общественные организации.

Некоторая часть армян смогли устроиться в Париже, Марселе, Лионе, Тулузе, Ницце и других городах Франции в различные рестораны, кафе, магазины подсобными рабочими. Но безработица оставалась главной проблемой для армянских эмигрантов в 1920-х гг.

Большую роль в социальной адаптации армянских беженцев во Франции сыграли братья Гукасовы. Серьезный вклад в развитие промышленности Франции внес Гукасов (Гукасянц) Абрам Осипович, который в 1920-х гг. основал несколько промышленных объединений. В 1924 г. он основал в Париже судостроительное общество «Les Petroles d, Outre-Mer», активно занимался домостроительством в Париже, Каннах, Нейси. С 1925 г. был членом Совета Российского торгово-промышленного и финансового союза. На его заводах и стройках получили работу тысячи армянских беженцев. Гукасов А. О. активно работал в рамках Всеармянского благотворительного союза, в Париже основал газету «Возрождение» в 1925 г. и типографию «Навар», где печатались книги на русском и армянском языках. С целью сохранения языка и культурных ценностей армянского народа создал и был руководителем Фонда имени братьев Гукасовых. Вместе с братом активно работал в армянских благотворительных организациях Гукасов П. О. Он был товарищем председателя Российского торгово-промышленного союза и входил в состав Всеармянского благотворительного союза.¹

Весной 1921 года в мире сложилась ситуация, когда во многих странах Европы появилось огромное количество эмигрантов, людей без прав, документов, средств к существованию. В сложившейся обстановке встал вопрос о создании органа, который определял бы правовой статус беженца.

Международное сообщество было озабочено появлением в Европе огромного количества военнопленных, армянских и русских беженцев, не имевших гражданства.² Для решения их огромных проблем в 1921 г. был создан Верховный комиссариат по делам беженцев и военнопленных. Первый руководитель комиссариата Ф. Нансен привлек к выработке международной политики по проблемам беженцев общественных деятелей, различных специалистов. Все это позволило создать Центральную комиссию по изучению положения русских и армянских беженцев, образованную в 1926 г. при Лиге Наций.

Решение о создании комиссии было принято на заседании Консультативного комитета частных организаций 9 сентября 1926 года.

¹ Российское зарубежье во Франции. 1919-2000. Биографический словарь: в трех томах. Том 1: А-К. Под общей ред. Л.Мнухина, М. Авриль, В. Лосской.- М.: Наука; Дом-музей Марины Цветаевой, 2008. С. 441.

² Если беженцы не имели гражданства какого-либо государства, то попадали в категорию апатридов (лиц без гражданства). Права этой категории беженцев были определены лишь в июле 1922 г. принятием Лигой Наций текста сертификата для беженцев (Нансеновского паспорта)

В комиссию, возглавляемую Ж. Морелле, вошли три армянских специалиста (Г. Синапян, А. И. Хатисян, Л. Пашалян) и три русских специалиста (Б. Э. Нольде, Я. Л. Рубинштейн, А. Н. Мандельштам, К. Н. Гулькевич). Все они активно участвовали в обсуждениях, развернувшихся в 1921-1923 годах.

Перед русскими и армянскими экспертами стояла задача подготовить текст, который удовлетворил бы все заинтересованные стороны и мог быть принят без возражений и переделок. На протяжении двух лет работы рассматриваемые предложения регулярно обсуждались с Верховным комиссаром, который, со своей стороны, направил всем правительствам список вопросов, касающихся юридического положения беженцев в соответствующих странах.¹

Представленное в 1928 г. Правительствам Соглашение по вопросу о статусе русских и армянских беженцев полностью повторяло содержание меморандума консультационной Комиссии русских и армянских юристов. («Меморандум от 21 мая 1928 года, представленный Комитетом русских и армянских экспертов-юристов по вопросу о правовом статусе беженцев». Этот текст опирался на предложения, высказанные Консультативным комитетом в резолюции от 7 сентября 1927 г.).

К сентябрю 1929 г. Соглашение было ратифицировано одиннадцатью государствами. Франция и Бельгия согласились на то, чтобы представитель Лиги Наций удостоверял документы, выдаваемые офисами беженцам. Тем не менее, правительства этих двух стран уточняли, что назначение представителя будет осуществляться министрами иностранных дел, а не Нансеном, что сводило к минимуму влияние Лиги Наций.²

Франция ратифицировала соглашение 21 мая 1929 г. Назначенный ею Представитель Верховного комиссара получал жалование от секретариата Лиги Наций и обладал статусом, близким к консульскому. Представителем Нансена во Франции стал Марсель Паон, который гарантировал законный статус тем, кто стремился остаться «лицом русского или армянского происхождения». Марсель Паон активно поддерживал армянские общественные организации в их работе по оказанию помощи беженцам.

Одним из самых влиятельных во Франции был Всеармянский благотворительный союз, который был основан в 1906 еще теми армянскими беженцами, которые прибыли после событий конца 19-го и начала 20-го века в Турции. Позже в состав этого комитета вошли представители следующей волны эмиграции после событий 1915-1923 годов в Турции, Армении и гражданской войны в России. Всеармянский благотворительный союз объединял представителей многих армянских эмигрантских организаций из Парижа, Марселя, Лиона, Ниццы и других регионов Франции. Всеармянский благотворительный союз

¹ Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) / Катрин Гусефф; пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С. 254-255.

² Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) / Катрин Гусефф; пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С. 258-259.

стремился оказать помощь тем армянским беженцам, которые имели проблемы с жильем, работой и здоровьем. В состав этого благотворительного союза входили различные общественные армянские организации¹

Всеармянский благотворительный союз координировал деятельность многих общественных организаций армян с целью решения главной проблемы – сохранения жизни беженцев и их адаптации во Франции после перенесенных страшных испытаний в Турции, Армении и России. Всеармянский благотворительный союз выполнял во Франции роль объединяющего центра. Его влияние распространялось практически по всей территории французского государства. Наличие различных подразделений и организаций, входящих в состав данного союза позволяло организовать гуманитарную помощь тем армянским беженцам, которые в ней нуждались.

В целом французские власти проводили по отношению к армянским эмигрантам положительную политику. Принимая их в страну, власти решали и свои вопросы по использованию прибывших эмигрантов. Учитывая, что с эмигрантами прибыло значительное количество менеджеров, инженеров, кустарей, скорняков, специалистов сельского хозяйства и других, власти Франции получали таких специалистов, которых не хватало в стране. Французский народ в своем большинстве благожелательно принял эмигрантов из Турции и Армении. Принимая этих эмигрантов, Франция решала свои потребности в недостающих специалистах.

Отличительной особенностью эмиграции армян после геноцида во Францию является то, что эти беженцы в 1915-1935 гг. получали помощь в адаптации не только Всеармянского благотворительного союза, но и от Центрального комитета армянских беженцев, Русского торгово-промышленного и финансового союза и других русских благотворительных организаций, ранее созданных. Армянские и русские общественные организации встречали беженцев, находили им жилье, работу, помогали получать нансеновские паспорта.

История эмиграция армян в ходе геноцида армянского народа до сих пор сохраняет свою актуальность, о чем говорят массовые мероприятия, посвященные геноциду армянского народа, прошедшие в Армении, России, Франции, США и других странах мира в 2015 году. Несмотря на попытки Турции замять осуществленный османскими властями массовый геноцид армянского народа, более 20 стран мира уже признали, что в ходе этой массовой резни погибло около 1,5 млн. армян и миллионы стали эмигрантами.

Президент Франции Франсуа Оланд на мероприятиях, посвященных 100-летию геноцида в Ереване, отметил, что именно Франция в мае 1915 г. выпустила совместную декларацию, в которой осуждались массовые убийства армян, получивших в документе название «преступление против человечности». Он также напомнил, что Франция приняла едва спасшихся тогда от смерти армян и стала для них новой родиной, которую они затем, во время нападения

¹ Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) / Катрин Гусефф; пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байсвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С. 260-261

нацистов, защищали с огромной храбростью. По словам Оланда, армяне своим талантом и гением способствовали процветанию Франции после Второй мировой войны».¹

Таким образом, можно сделать вывод, что после прибытия армянских эмигрантов во Францию они смогли более или менее сносно адаптироваться благодаря помощи уже существовавших армянских и русских благотворительных организаций и союзов.

Анализируя ситуацию, сложившуюся с армянскими беженцами во Франции в 1915-1935-х годах, можно отметить, что именно эта страна стала европейским центром армянской эмиграции. Этому способствовали доброжелательность французского народа и государственных органов. В отличие от других беженцев у армян была развитая система эмигрантских общественных организаций, созданная после прибытия армян еще в конце 19 века. В результате сложилось разнообразие тех слоев армянского общества, которые нашли во Франции приют. В этом государстве соединились армянские политики, бизнесмены, артисты, писатели, певцы, а также простые рабочие, крестьяне, интеллигенция. Большую помощь в адаптации армянских эмигрантов во Франции оказали армянские общественные организации и Верховный комиссариат по делам беженцев и военнопленных, созданный Лигой Наций в связи с появлением большого количества армянских и русских беженцев.

Список использованных источников и литературы:

1. Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) / Катрин Гусефф; пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014.
2. Histoire des étrangers et de l'immigration en France / Dir. Y. Leguin. Paris: Larousse, 1992.
3. ГАРФ ФР. Ф. Р.-7067. Оп. 1. Д. 67.
4. Новое время. Ереван. 2015.
5. Российское зарубежье во Франции. 1919-2000. Биографический словарь: в трех томах. Том 1: А-К. Под общей ред. Л. Мнухина, М. Авриль, В. Лосской.- М.: Наука; Дом-музей Марины Цветаевой, 2008.
6. The Red Cross Bulletin. Washington. 1919 г.
7. Le Petit Journal. Paris. 1915 г.
8. Le Feu. Париж. 1919 г.
9. Le Petit Parisien. Париж. 1919 г.
11. Интернет: URL: // noev-kovcheg.ru/mag/2011-10/2591.html. Дата обращения 20.04.2015.

¹ Новое время. Ереван. 2015. 28 апреля. № 2558 (44).

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. В статье дается характеристика состояния развития национальной инновационной системы России. Обращается внимание на наше серьезное отставание в области инновационной деятельности от экономически развитых стран. Указывается на главную причину отставания – слабость в области коммерциализации научно-технических достижений. Со ссылкой на философа Н.Бердяева анализируются причины российских трудностей, связанных с внедрением изобретений. Вносится предложение при оценке состояния инновационной системы ориентироваться на новые, нетрадиционные показатели.

Ключевые слова. Национальная инновационная система (НИС), показатели для оценки НИС, коммерциализация изобретений, Нобелевские премии, структурно-организационные инновации.

Президент РФ В.В. Путин, выражая, практически, общую точку зрения учёных и практиков, отмечал, что принципиально важно утвердить в обществе ценности предпринимательства, понимания особой роли предпринимательского труда как одного из важнейших ресурсов развития страны, её долгосрочного экономического роста. Необходимым условием развития предпринимательства является инновационное мышление – утверждение, принимаемое, практически, как аксиома. Без инновационного мышления и инновационной деятельности прогресс человечества был бы невозможен, – это также воспринимается как аксиома. Весьма актуален, особенно для современной России, вопрос построения национальной инновационной системы (НИС). Концепции о НИС начали обсуждаться, начиная с 80-х годов прошлого века, однако в науке пока не сформировался единый подход к определению этого понятия.

Стратегия инновационного развития государства невозможна без эффективного функционирования НИС. В связи с этим особенно важно

уточнить толкование понятия «российская национальная инновационная система». Из ряда мнений, существующих по этому вопросу, представляется целесообразным принять формулировку Ивановой Н.И.: «НИС представляет собой совокупность взаимосвязанных структур, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ, объединяет комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих национальные особенности». [1]

НИС, как понятие, широко используется в практике деятельности различных международных организаций, а также государствами при разработке социально-экономических и политических программ развития. При этом до настоящего времени нет единых взглядов на концептуальные основы НИС. В

¹ Пирогов Николай Леонидович, д.э.н., профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

связи с этим существенно затруднена оценка состояния НИС, сравнение уровня развития НИС отдельных стран. Однако ожидать, что наукой когда-либо будет выработана единая теоретико-методологическая концепция оценки уровня развития и эффективности НИС, на мой взгляд, бессмысленно: слишком разные исходные условия как формирования, так и функционирования НИС в каждой стране. Правильным подходом следует считать выделение группы оценочных показателей для НИС, объективность которых была бы признана научным сообществом и управленческими элитами стран, использующих понятие НИС в практической деятельности.

Одним из показателей, определяющих уровень инновационного развития страны, является число ежегодно выдаваемых патентов. На первом месте в мире находится Китай – 1 миллион 300 тыс., в США – 500 тыс., а в России – всего 29 тыс. В СССР выдавалось в год 300 тыс. патентов. Весьма показательны такие сведения: «Из 50 макротехнологий, существующих в мире, Советский Союз владел на мировом уровне 12. В современной России ни одного комплекса технологий, соответствующего технического, организационного, научно-технического обеспечения, который входит в понятие макротехнологии, нет. Есть отдельные образцы, предприятия, разработки, но утрачена система»[2].

В России патенты дают прирост менее 1% ВВП. Для сравнения, например, в Финляндии – до 20% ВВП. [3] Известно, что инновации требуют непрерывных инвестиций. Инвестиции в инновации являются определяющим условием повышения темпов долгосрочного экономического роста. Расходы на науку принято считать мерилем зрелости экономики. Россия в этом рейтинге (деньги в бюджете, заложенные на программы) идет вровень с Испанией, Португалией, Малайзией. В абсолютном выражении (в долларах) больше всех расходуют на научные разработки США, Китай, Япония, Южная Корея, Германия. У России – 8-е место.

То, что инновации в наше время служат основой развития экономики, сомнений нет ни у кого, в том числе и у руководителей страны и государства. Поэтому анализ наших неудач на этом направлении мог бы помочь в преодолении трудностей. На вопрос о причинах нашего, практически, постоянного в историческом плане отставания от экономически развитых стран в области инноваций, как ни странно, убедительно отвечает иностранец Лорен Грэхем. Он имеет для этого веские основания. Л. Грэхем – один из ведущих историков науки в мире и главный западный специалист по научной истории России.

Подробно анализируя деятельность отечественных ученых и инженеров, он доказательно утверждает, что работа практически всего корпуса работников, занятых в области инноваций – это движение по дороге заблуждений. Российские ученые исследовали эту проблему как экономическую, техническую, организационную, а Л. Грэхем утверждает, что в России она – социальная. Он отметил, что русские являются выдающимися изобретателями. Многие изобретения мирового значения сделаны российскими инженерами и учеными. Среди таких достижений он указал и те, российское первенство в которых западный мир до сих пор или отрицает, или просто замалчивает. Это относится и к изобретению Яблочковым лампы накаливания, и технологий гидроразрыва нефтя-

ного пласта, и к передаче информации по радиоволнам (А.Попов) и даже к изобретениям паровоза и тепловоза и ко многим другим. Л. Грэхэм на многочисленных примерах показал, что наши великие изобретения в России используются в очень малом масштабе, при том, что за границей они приносят миллиардные прибыли.

Слабость России – в коммерциализации изобретений. Л. Грэхэм утверждает, что причина неудач – в организации нашего общества. Причем он не выделяет и не обособливает в этом смысле период новейшей российской истории. Он считает, что недостатки с внедрением технических достижений были присущи России не одну сотню лет. Справедливо отмечает, что научный бизнес сегодня в России и в прошлой эпохе воспринимался и воспринимается как нечто постыдное, особенно среди людей, занятых интеллектуальным трудом. Нежелание заниматься результативной инновационной деятельностью (от изобретения до выхода на рынок) у нас сидит где-то в подсознании. Есть, конечно, исключения, но они очень редки.

Л. Грэхэм считает, что без глубоких социальных реформ, которые сделают российское общество более открытым, восприимчивым, свободным и стимулирующим, отдельные технологии будут иметь лишь частичный эффект с точки зрения модернизации.

Нельзя сказать, что подобные мысли для нас совершенно новые. Эти проблемы в том или ином виде обсуждаются, но, к сожалению, их решение не стало первоочередной осознанной задачей властной элиты. Однако тенденция формирования в России гражданского общества и усиления в нем демократических начал является процессом, не имеющим разумной альтернативы, и наша задача – ускорить его насколько возможно.

Объяснение наших неудач в инновационной деятельности в определённой мере кроется в российской истории, в условиях формирования русской нации. Об этом писал великий русский философ Н. Бердяев в книге «Судьба России».[4]. Выразить его точку зрения по этому вопросу приходится обширным цитированием из его упомянутой работы. Однако, это объяснимо: взгляды философа коротко изложить, не допустив ошибки, весьма затруднительно. Ниже дан набор цитат по этой проблеме.

«Отказ от исторического и культурного творчества требовался русским государством, его сторожами и хранителями. Необъятные пространства, которые со всех сторон окружают человека, – не внешний, материальный, а внутренний, духовный фактор его жизни».

«Огромность русских пространств не способствовала выработке в русском человеке самодисциплины и самодеятельности, – он расплывался в пространстве».

«С внешней, позитивно-научной точки зрения огромные русские пространства представляются географическим фактором русской истории. Но с более глубокой, внутренней точки зрения сами эти пространства можно рассматривать как внутренний факт в русской судьбе. Это – география русской души».

«В русском человеке нет узости европейского человека, концентрирующего свою энергию на небольшом пространстве души, нет этой расчётливости,

экономии пространства и времени, интенсивности культуры. Власть шири над русской душой порождает целый ряд русских качеств и русских недостатков. Русская лень, беспечность, недостаток инициативы, слабо развитое чувство ответственности с этим связаны. Ширь русской земли и ширь русской души давили русскую энергию, открывая возможность движения в сторону экстенсивности. Эта ширь не требовала интенсивной энергии и интенсивной культуры

«Всякой самодеятельности и активности русского человека ставились непреодолимые препятствия. Огромная, превратившаяся в самодовлеющую силу русская государственность боялась самодеятельности и активности русского человека, она слагала с русского человека бремя ответственности за судьбу России и возлагала на него службу, требовала от него смирения».

Николай Александрович Бердяев делает следующий вывод.

«Исторический период власти пространства над душой русского народа кончается. Русский народ вступает в новый исторический период, когда он должен стать господином своих земель и творцом своей судьбы».

Эти строки написаны 100 лет назад, но актуальны и в наше время. Власть пространства над душой русского народа закончилась. Но влияние огромности наших природных ресурсов осталось. За последние десятилетия выросла зависимость экономики от экспорта сырья, что резко сказывается на нашей инновационной активности, снижает необходимость «зарабатывать хлеб» в сложных наукоемких отраслях народного хозяйства, находящихся за пределами сырьевого сектора экономики.

Следует отметить ещё одну особенность, связанную с технологией выработки экономического курса развития страны. От самого его процесса полностью отстранена широкая общественность. Продолжается тенденция разделения общества на эффективных менеджеров и пассивную массу. Способы исправления этого положения могли бы стать существенным инновационным вкладом в процесс вывода страны из кризиса.

Целью национальной инновационной системы является создание необходимых условий для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий через повышение их эффективности путем модернизации образования и технологических процессов, совершенствования методов организации и управления народным хозяйством для достижения конечной цели – улучшения благосостояния населения и обеспечения стабильного роста экономики. Наиболее изученным блоком НИС являются технические (технологические) инновации, которые нередко ассоциируются со всем комплексом составляющих ее инноваций. Значительно меньше внимания учёные и практики уделяют инновациям управленческим, организационным, политическим. Они нередко дают наибольший экономический и социальный эффект, для достижения которого требуются, подчас, минимальные затраты. Вспомним, что еще Й. Шумпетер в перечне инновационных направлений особо выделил структурно-организационные инновации. Инновации такого рода являются как бы фоном для реализации других инновационных направлений, создают условия для их реализации. И именно этим качеством они особенно ценны.

В недалеком прошлом политика в области инноваций рассматривалась как сектор экономики, один из резервов ее роста. В настоящее время инновации обоснованно ставятся во главу угла не только экономики, но и напрямую связывают инновационную политику, ее успехи и недостатки с перспективами развития общества. Причем движение в инновационном направлении должно иметь определенную скорость, такую, чтобы двигаясь по пути инноваций не оказаться по сравнению с конкурентами, на месте. При медленном движении есть опасение, что мы сможем обеспечить себе только консервацию ситуации отставания.

В этой связи следует согласиться, на мой взгляд, с А.Хариным и В.Майбородой [2], которые предлагают ориентировать оценку состояния инновационной работы и постановку задач в этой области в основном на следующие два показателя:

- величину, на которую в среднем увеличит ВВП каждый рубль, вложенный в систему «наука + образование»;
- запаздывание, с которым нововведения, повышающие квалификацию специалистов, скажутся на изменении ВВП.

Крайняя необходимость обратить особое внимание на проблему коммерциализации наших научно-технических достижений выявляется особенно рельефно при анализе перечня работ, удостоенных Нобелевской премии. Количество нобелевских лауреатов, без всякого сомнения, характеризует научный потенциал страны, отражает уровень ее инновационных достижений. По этому показателю мы существенно проигрываем США, нашему главному конкуренту на этом поприще. За все время деятельности Нобелевского комитета 325 американцев удостоились его премии, а граждан России и СССР – всего 22. Для сведения: в Великобритании 113 Нобелевских лауреатов, во Франции – 56, в Японии – 25 [5].

В октябре 2017г. по установившейся традиции комитет в Стокгольме присудил очередные премии в области науки и литературы. В области физики премии удостоились три американца: Райнер Вайсс, Барри Барриш и Кип Торн за работу по поимке гравитационных волн LIGO. При этом всем: и членам комитета, и самим лауреатам, и научной общественности было известно, что теоретические основы этой работы заложили в далеком 1962 году советские физики В. Пустовойт из Физического института им. Лебедева РАН и М. Герценштейн из НИИ ядерной физики МГУ [6]. Во всех научных трудах американцев значатся фамилии этих ученых. Герценштейн скончался десять лет назад, а В. Пустовойт жив и продолжает заниматься научной деятельностью. Но, однако, лауреатом Нобелевской премии он не стал.

Объяснения этой несправедливости со стороны ученых (в том числе и наших), что премии даются за практические достижения, но не за идеологию, а Пустовойт, дескать, идеолог, не имеют основания. Мы помним, что в 1964 году Н. Басову дали Нобелевскую премию за идею квантовой электроники, а В. Гинзбургу в 2003 году – за теорию сверхпроводимости.

Можно привести и еще ряд примеров, когда наших ученых забывали при рассмотрении кандидатов на Нобелевскую премию, несмотря на их всем оче-

видные выдающиеся достижения. Одно из объяснений такого отношения – политизированность членов комитета. Ведь среди них сейчас большинство – американцы, которые принимают решения в свою пользу. Но есть и еще одна причина наших неудач. Она заключается в том, что почти все наши крупные научные разработки реализуются не в нашей стране, а на Западе. К этому мы уже привыкли и с этим смирились.

С таким положением следует заканчивать, если мы не хотим скатиться на уровень региональных держав, в ряды которых нашу страну уже долгое время стремятся определить наши западные партнеры.

Список литературы:

1. Иванова Н. Национальные инновационные системы в глобальном контексте // Человек и труд. 2004. №5. С.62-64.
2. А.А. Харин, В.П. Майборода Инновационная экономика в России. Реалии и перспективы, gagago.ru/innovacionnaya-ekonomika-v-rossii-realii-i-perspektivi.html
Дата обращения 09.10.2017
3. Н.Л. Пирогов. К вопросу философии инноваций. Микроэкономика №4, 2016.
4. Н. Бердяев. Судьба России. М. Сов. Писатель 1990г. С. 66-70.
5. nobeliat.ru/countries.php Дата обращения 09.10.2017
6. Московский комсомолец, 05.10.2017

Салимова Т.А.¹

РОЛЬ РОССИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ И РАЗВИТИЕ ЕЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Аннотация. В статье рассматриваются роль России в современном мировом хозяйстве, динамика развития внешнеэкономических связей и процессы расширения ее участия в системе международных экономических отношений.

Ключевые слова: развитые страны, развивающиеся страны, промежуточное положение, социально-экономическое положение, научно-технический потенциал, внешнеторговый оборот, внешнеторговые партнеры, товарная структура экспорта и импорта, экспортно-импортные связи, инвестиции, интеграционные процессы, миграция рабочей силы.

Развитие стран мирового сообщества характеризуется постоянным расширением их взаимных хозяйственных связей. Этот процесс привел к созданию международной экономики – многогранного и сложного явления, выражающего высший этап развития общественного производства и функционирующего как системное образование на интернациональном уровне.

Страны, участвующие в развитии международной экономики, играют разную роль в данном процессе и решают различные задачи. В то же время

¹ Салимова Тамилла Ашумовна – к.э.н., доцент АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

преследуется главная задача – максимальное использовать преимущества совокупного экономического потенциала мирового сообщества.

Нас современном этапе существует настоятельная необходимость достижения Россией соответствующего ее потенциалу места в мировой экономике. При этом следует отметить некоторую противоречивость нынешних позиций РФ в мировом хозяйстве.

1. В результате распада существовавших социалистического лагеря и Советского Союза Россия заняла в настоящее время промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами. По оценкам специалистов, распад СССР означал для РФ ощутимые геополитические потери и осложнения во взаимодействии ее с мировым сообществом.

После окончания войны (1941-1945 гг.) более 40 лет положение Советского Союза в мировом хозяйстве давало основания рассматривать его как развитую в экономическом и научно-техническом плане страну, к тому же обладающую разнообразными и значительными сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами. В этот период по совокупному экономическому потенциалу и абсолютным размерам ВВП (валового внутреннего продукта) СССР, в котором Российской Федерации принадлежало весьма значительное место, находился на второй позиции в мировом «табеле о рангах» после США, фактически опережая прочие страны «большой семерки». Его положение в качестве одной из «сверхдержав» поддерживалось в немалой степени и военно-стратегическим паритетом с США.

Наряду с этим, по ряду показателей (объем ВВП на душу населения, производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве, качество жизни, степень включения в мирохозяйственные связи, структура экспорта, в котором преобладали товары сырьевой промышленности) СССР заметно отставал от группы промышленно-развитых стран. В дальнейшем с перестроечным периодом (1985-1991 гг.) слабости экономической политики СССР также не могли способствовать укреплению его позиций в современном мировом хозяйстве.

2. Российская Федерация унаследовала около 2/3 экономического потенциала СССР и внешнеэкономических связей, а также комплекс присущих прежнему периоду социально-экономических проблем и противоречий, обострившихся в результате разрыва межхозяйственных связей с другими бывшими его республиками. Ярким примером можно назвать связи Азербайджанской Республики, которая считалась «зеленым огородом» для РФ, а также поставляла ей около 60% необходимого нефтяного оборудования и т.д.

В процессе рыночных преобразований в начале 90-х годов прошлого столетия в РФ проведено разгосударствление, акционирование, создание двухуровневой банковской системы, фондовых и товарных бирж, либерализация внешнеэкономических связей и отмена монополии внешней торговли и др.

Однако процесс приватизации при разгосударствлении государственной собственности произошел через так называемые «залоговые аукционы», то есть активы базовых отраслей, ориентированных на экспорт еще с советских времен были приобретены отдельными группами реформаторов за символические суммы и в бюджет поступила незначительная сумма денежных средств, так не-

обходимых для модернизации производственных мощностей. Продолжавшийся процесс развития промышленности (вследствие недостатка инвестиций), износ основных фондов привел к существенному старению парка машин и оборудования. Средний возраст оборудования в 1990 г. – составлял 10,8 лет, в 2000 г. – 18,7 лет, в 2005 г. – 21,5 лет.¹

По оценкам экспертов, к середине 90-х годов свыше 50% основных фондов в России нуждались в немедленной замене в интересах обеспечения нормального хода развития отечественной промышленности и транспорта.

Так, по данным Дасковского В.Б. и Киселева В.Б., состояние производственных фондов на момент завершения приватизации было весьма посредственным, а продолжающийся паралич процесса воспроизводства основных фондов в период сырьевого роста (2000 – 2008 гг.) привел к деградации мотивации владельцев и менеджеров предприятий.(3)

Положение РФ в мировой экономике в конце XX века характеризовалось следующими данными: 1) доля страны в совокупном валовом продукте мира снизилась с 3,4% до 2%- примерно 10-е место в мире; 2) ее удельный вес в мировом промышленном производстве не превышал 4% - 5-ая позиция в мире; 3) по уровню производительности труда в промышленности страна занимала 64-е место, а в сельском хозяйстве - 77 позицию. (5)

Внешнеторговый оборот РФ в 1986-1991 гг. сократился вдвое. Эта тенденция снижения его стоимости сохранялась и в последующем: только с 1993 года ежегодно объемы внешней торговли России стали увеличиваться. В 1993 г. этот прирост был достигнут за счет заметной активизации внешнеторговых связей РФ со странами ближнего зарубежья. С регионами дальнего зарубежья экспортно-импортные контакты России начали увеличиваться только с 1994 г.

В географии российского экспорта и импорта преимущественно регионы дальнего зарубежья. К ним следует отнести Германию (традиционно), Италию, Великобританию, США; в ближнем зарубежье – Белоруссия и Казахстан. Товарная структура российского экспорта характеризовалась и ныне сохраняет свою сырьевую направленность и характеризуется следующим данными (в %-тах)²

Таблица 1

Вид/годы	1990	2012	2015
Минеральное топливо	45	43	37
Черные и цветные металлы	16	17	17
Машины, оборудование и транспортные средства	10	12	16
Древесные, целлюлозно-бумажные изделия	3	3	4
Прочие	26	7	9

¹ Данные Росстата за соответствующие годы

² Данные Росстата за соответствующие годы

Из приведенных данных видно, что доля сырьевых отраслей в экспорте преобладает.

Многие российские экономисты не видят большой беды в такой сырьевой экспортной направленности, известно, что экспорт сырья влияет на уменьшение объемов промышленной продукции. И чем больше объемы чистого экспорта, тем меньше доля обрабатывающей промышленности в ВВП.

После 1998 г. (год падения финансовой пирамиды и дефолта) и в дальнейшие годы Россия стала терять богатейший научно-технический и интеллектуальный потенциал, не менее значимый, чем сырьевые богатства.

Экспорт машин и оборудования и транспортных средств все годы сокращался.

Если взять еще СССР, то только Азербайджан вывозил в 22 страны нефтепромысловое оборудование, которое производилось на интеграционных связях с Россией, получая кабины, электромоторы, сырье для доменных печей и т.д.

Структура импорта формируется под влиянием платежеспособного спроса, а также падения производства внутри страны.

Доля потребления импортного продовольствия (по стоимости) в общем объеме потребления продуктов питания населением России превысил в середине 90-х годов 50%, что заметно превысило допустимые границы продовольственной безопасности страны. После финансового кризиса 1998 г. в стране этот процент значительно снижен, но завоз продовольствия продолжается, хотя имеются все возможности для его возрождения.

Так, только восемь регионов РФ: Ростовская, Белгородская, Воронежская, Липецкая, Курская, Волгоградская области, Краснодарский и Ставропольский края, имея площадь 490 тыс. кв. км с населением 21 млн чел., могли бы обеспечить продовольствием не только все население страны, но и половину Европы.

(6)

Падают закупки машинно-технической продукции, продукции инвестиционного назначения. Это означает, что замедляется процесс восстановления производственных фондов.

Среди негативных тенденций в развитии экспортно-импортных контактов современной России выделяется сокращение российского присутствия на многих важных региональных и мировых товарных рынках.

Вместе с тем РФ предпринимает шаги к расширению и диверсификации своих экспортно-импортных связей, наряду с попытками проведения структурной перестройки страны на рост реального сектора экономики страны активизирует и свою внешнеэкономическую деятельность.

В 2012 г. РФ стала 154-й страной – членом ВТО (Всемирно-торговая организация), что ныне оказывает положительное воздействие на ход экономических реформ, ориентированных и на дальнейшее включение страны в МРТ (международное разделение труда).

На современном этапе российская экономика представляет известный интерес как объект для приложения капитала, несмотря на противоречивость и сложность социально-экономического положения России.

Немаловажным фактором развития экономики России и включение ее в мирохозяйственные связи становятся иностранные инвестиции.

Несмотря на достаточное нарастание притока иностранных капиталовложений в экономику России, его абсолютные ежегодные объемы пока значительно меньше необходимых. Прямые иностранные инвестиции в Россию в 2000 г. Составили 10,9 млрд. долл., в 2007 – 120,9 и в 2012 г. – 154, 6.¹

Невысокая пока в целом активность иностранных инвесторов связывается также с различными условиями привлечения и использования иностранных капиталовложений в РФ, заметно сдерживающими их приток в страну.

Так, на величину притока средств из-за рубежа ныне отрицательно влияют несовершенство законодательной базы в России, спад производства и экономическая стагнация, значительность «теневой экономики», низкий платёжеспособный спрос на внутреннем рынке.

При этом общая сумма накопленных РФ иностранных инвестиций составила на начало 1998 г. 21,8 млрд. долл. США, а на конец 2013 г. – 379, 3 млрд. долл. (8)

Следует отметить о не совсем благоприятной структуре иностранных инвестиций. Если в 1995 г. из 100% инвестиций на прямые инвестиции приходилось 67,7%, на портфельные инвестиции – 1,3%, на прочие инвестиции – 31%, то в 2012 г. эти показатели соответственно стали 12,3%; 0,3%; 87,4%.

Уже в 2013 г. российская экономика вступила в стагнацию, что проявилось в замедлении экономического роста, падении инвестиций в основной капитал и практически нулевом уровне промышленного производства. (4) В силу инвестиционного спада в 2014 г. закономерным стало дальнейшее замедление экономического роста даже без внешнего давления. Введенные санкции только ускорили переход от стагнации к рецессии, которая в 2015 г. стала неминуемой. С вводом экономических санкций объем прямых иностранных инвестиций стал еще больше снижаться. Так, в 2013 г. они составили 69,2 млрд. долл., в 2014 г. – 22,9 млрд. долл., за 1 кв. 2015 г. – 1,3 млрд. долл.

Инвестиции в основной капитал, по данным Росстата, за период январь – май 2015 г. составили падение 4,8%. Оно было вызвано сокращением привлечения средств, что прямо сопряжено с удорожанием кредитов.

Кризис показал ошибочность экономического курса, базирующегося на вере в рынок. Стране необходима новая модель социально-экономического развития, адекватная задачам инновационной модернизации. Лидеры и ответственность развитых стран и России пришли к убеждению, что участие государства в регулировании экономики необходимо, и вопрос лишь в мере и формах участия.

В сложившейся ситуации в стране взят курс развития экономики на импортозамещение ряда важных видов продукции. Так, если снижение роста ВВП в 2015 г. составило 4,5%, то рост продукции АПК за тот же период вырос на 3%. Такой рост был достигнут за счет выдачи субсидированных кредитов Агропромышленным холдингом.

¹ Данные Росстата

Парадоксально, но РФ, прибегая к зарубежным займам и инвестициям, является одним из крупнейших держателей имущества, капитала за границей и внутри страны. Так, с 1990 г. по 2015 г. за рубеж вывезли богатство, превышающее 60 трлн. Руб., что по нынешнему курсу доллара составляет 1 трлн. долл.

В стране имеются и внутренние резервы денег. В ряде корпораций на счетах аккумулируются порядка 23 трлн. руб. нераспределенной прибыли плюс 32 трлн. руб. населения РФ, которые лежат на депозитах банков, пенсионные сбережения, деньги, вложенные в страхование, акции и пр.

Как известно, капитал как фактор производства обладает высокой мобильностью и идет туда, где большая норма прибыли. И здесь государство должно сыграть важную роль в перенаправлении их в реальный сектор экономики.

Ныне различными группами экономистов по поручению Президента Путина В.В. идет подготовка Программы новой модели развития экономики РФ на длительную перспективу, в основе которой должны быть изложены задачи инновационной модернизации и впоследствии постиндустриальное развитие экономики.

В этой связи нам представляется, что в основе этой программы должны быть использованы рекомендации академика РАН Глазьева С., которые вкратце сводятся к следующему. (1)

В настоящее время в целях преодоления структурного кризиса и оживления экономики широкая денежная эмиссия применяется ФРС США и европейского ЦБ, которые с момента начала мирового финансового кризиса в 2008 г. увеличили денежную базу в 4,6 и 1,5 раза соответственно. Основным каналом этого прироста количества денег является финансирование дефицита государственного бюджета с целью обеспечения необходимых расходов на НИОКР, модернизацию инфраструктуры, стимулирование инвестиций в освоение нового технологического уклада.

Принципиальный отказ от использования общепринятого в практике ведущих стран мира способа финансирования инвестиционных расходов за счет целевой денежной эмиссии обрекает российскую экономику на низкий уровень накопления. Он остается вдвое ниже уровня 1990 г. и в 1,5 раза ниже уровня, необходимого для ее даже простого воспроизводства. Привязка денежной эмиссии к приросту валютных резервов подчиняет развитие экономики потребностям внешнего рынка, следствием чего становятся ее сырьевая специализация и хроническое недофинансирование внутренне ориентированных отраслей. Недостаток внутреннего кредита платежеспособные предприятия компенсируют внешними займами, следствием чего становятся неэквивалентный внешнеэкономический обмен, офшеризация экономики, ее уязвимость перед санкциями.

Таким образом, только опережающий рост инвестиций за счет целевой кредитной эмиссии может вывести российскую экономику на уровень устойчивого быстрого роста.

Россия не осталась в стороне и от процессов международной миграции рабочей силы. Распад СССР, переход к рыночным отношениям, экономические

и политические перемены и неурядицы привели к тому, что на территории России оказалось в середине 90-х годов около 3 млн. беженцев.

Кроме того, наблюдавшийся рост безработицы за указанный выше период подтолкнул сотни тысяч российских граждан, в т.ч. высококвалифицированных специалистов, трудоустроиться за рубежом.

На протяжении ряда последних лет в России создана правовая и организационная база эмиграции и иммиграции трудовых ресурсов, которая в силу нынешних потребностей (требуются высококвалифицированные специалисты) требует своей корректировки.

По данным ООН в 2008 г. в России было 14,2 млн. чел. Иммигрантов, в настоящее время (2015 г.) – 11,9. Россия занимает первое место в Европе по абсолютному количеству иностранных рабочих.

Следует отметить, что иммигранты, работающие в России – это в основном представители физического труда, которые работают в крупных городах. Неквалифицированная рабочая сила иммигрантов должна размещаться не в городах, а в сельской местности для использования ее в сфере сельского хозяйства, где не хватает рабочих рук. Для этих целей должна быть разработана специальная федеральная программа и т.д. (7)

Основной поток интеллектуальной миграции (96,3%) идет в Германию, Израиль, США. В этой связи в стране должны быть созданы соответствующие условия для мотивации иммиграции интеллектуального труда.

Таким образом, в современных, во многом изменившихся условиях, когда наметились и продолжают происходить существенные сдвиги в мировом хозяйстве, Россия, располагающая довольно значительными запасами разнообразных полезных ископаемых, определенными интеллектуальными ресурсами, опираясь на опыт развития развитых стран, должна осуществить инновационную модернизацию и рост производства и подойти к новой стадии – более широкому вовлечению в процессы интернационализации хозяйственной жизни, систему международного разделения труда.

Список использованных источников и литературы

1. Глазьев С. Почему не растет российская экономика. АН. 2017, № 25.
2. Гурдин К. Капитальная правда. АН. 2017. № 34.
3. Дасковский В.Б., Киселев В.Б. О мерах и формах государственного участия. //Экономист. М., 2011. № 8.
4. Социально-экономические итоги развития России в 2015 г. Аналитическая справка Центра Сулакшина. М., 2015.
5. Сергеев П.В. Мировая экономика. М., 1999. С. 99.
6. Салимова Т.А. К вопросу о продовольственной безопасности Российской Федерации. Сборник статей. МОСГУ. М., 2014.
7. Салимова Т.А. Современные особенности процесса миграции РФ, Вестник НИБ, вып. 23, М., 2015.
8. Федеральная служба Госстатистики. www.gks.ru

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ С УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ РАБОТОЙ И ЖИЗНЬЮ

Аннотация. В статье рассматривается влияние способностей и профессиональных интересов личности на формирование субъективного чувства удовлетворенности работой и жизнью. Описываются понятия самомотивация, мотив, мотивация, мотивационная сфера, ценностные ориентации и их влияние на формирование поведения и организацию профессиональной деятельности. Описано влияние самореализации и профессиональной самоактуализации личности на формирование чувства эмоционального и профессионального благополучия.

Ключевые слова: мотивационная сфера, ценностные ориентации, мотивация деятельности, профессиональные интересы, общие и специальные способности, эмоциональное и профессиональное благополучие.

Индивидуальной характеристикой человека, отличающей людей друг от друга, является личность [6]. В психологии термин "личность" понимается как характеристика различий индивидуального и социального, как свободная индивидуальность. Но человек сам по себе - социальное существо, которое не отрывается в своем развитии от выработанных обществом механизмов регуляции поведения, общественного опыта. Наоборот, человек их интериоризирует и выстраивает на их основе собственный внутренний мир, включающий интересы, стремления, мотивы, мировоззрение, склонности, направленность. Кроме того, в своем индивидуальном развитии от момента рождения до зрелости личность проходит путь развития общества - слияние с целым и обретение зависимости от него до приобретения независимости. Т.е. человек становится автономным носителем опыта, накопленного в результате исторического развития общества, выработанных обществом форм поведения и деятельности и, по сути, носит собственную социальность в себе самом, т.е. он обретает личность, становится ею [7].

Но формирование и развитие личности не заканчивается обретением независимости, автономности и самостоятельности. Оно продолжается, проходя долгий путь, включающий множество этапов становления целостной личности: достижение ею самодетерминации, саморегуляции (самоуправления), независимости от побуждений из вне, реализации заложенных в ее структуру задатков, склонностей, способностей, интересов и формирование на их основе какой-либо направленности, отождествление себя с глобальными ценностями общества и преодоление границ своего "Я".

Собственное поведение личности формирует и регулирует один из

¹ Серегина И.М - ведущий медицинский представитель, АО «Фармстандарт», Москва

мощных мотивов - самомотивация. Благодаря этому сильному внутреннему ощущению индивид самостоятельно способен выбирать поступки и действия, соответствующие сложившейся жизненной ситуации. Самомотивация играет важную роль в организации профессиональной деятельности. Благодаря этому мотиву индивид способен контролировать свою профессиональную деятельность, создавать оптимальные условия для ее эффективной реализации и, следовательно, добиваться хороших результатов. Самомотивация лежит в основе формирования других мотивов личности, которые позволяют ей успешно добиваться своей цели.

Мотивом зачастую называют совокупность внутренних и внешних условий, побуждающих индивида к совершению активных действий, их выбору в зависимости от конкретной ситуации [10]. Благодаря мотивам человек способен испытывать положительные эмоции, связанные с его ожиданиями, или переживать отрицательные эмоции, связанные с неудовлетворенностью индивидом сложившейся ситуацией. Активизируя физические и психические ресурсы организма, стимулируя человека к активной деятельности и достижению поставленной цели, мотивы делают личность целеустремленной.

Мотив придает любой деятельности индивида глубокий смысл [6]. В результате приоритетные для человека мотивы определяют уровень субъективной значимости любой ее практической деятельности.

Сама по себе деятельность также имеет свои мотивы, проявление которых зависит от воздействия окружающей среды и от потребностей личности. Деятельность – жизненно важная функция человека, которая в своем развитии проходит ряд стадий. Каждый этап психофизиологического развития человека характеризуется присущей ему ведущей деятельностью, благодаря реализации которой формируются психологические новообразования, лежащие в основе следующего этапа развития. Для взрослых ведущей деятельностью является работа/труд. Поэтому базовый мотив этой деятельности ориентирован на трудовой процесс и на достижение его результатов. Ориентированные на трудовой процесс мотивы, обусловлены организацией рабочего места, благоприятными условиями труда, благоприятным психологическим климатом, а также возможностью самоактуализации личности и ее профессионального роста.

В отличие от мотива, мотивация означает совокупность факторов, лежащих в основе поведения индивида: цели, стремления, мотивы, намерения и т.п. Мотивация стимулирует активность личности на определенный период времени. Надо отметить, мотивационная сфера личности - это не совокупность всех ее мотивов. Прежде всего,

она представляет собой иерархию деятельностей, осуществляемых индивидом, их условий, мотивов, целей, планов, средств, итоговых результатов, возможных способов оценки и контроля.

Мотивацию поведения личности определяют также ее ценностные ориентации. Они отражаются в сознании личности в виде ценностей. Ценностные ориентации оказывают колоссальное влияние на все аспекты жизнедеятельности личности, характеризуя ее мировоззрение, определяя ее

направленность (отношение к себе, к другим, к окружающей действительности).

Исследователи ценностных ориентаций личности подчеркивают их тесную взаимосвязь с мотивационной сферой. По мнению Б.Ф. Поршнева, ценности являются основой личности и предполагают выбор предпочитаемого мотива из всех остальных. Поэтому сама ценность может рассматриваться как категория мотива.

Ценности эволюционируют в процессе развития личности. Изменения происходят в структуре системы ценностей, в мотивационной сфере личности, в структуре ее жизнедеятельности. [5].

Система ценностных ориентаций индивида является наивысшим уровнем регуляции его потребностей, интересов, поведенческих мотивов. Кроме того, ценностные ориентации - один из важнейших компонентов эмоционально-потребностной сферы. Они представляют собой уже принятые личностью материальные и духовные принципы, восприятие личностнозначимых условий жизнедеятельности. Иерархия ценностных ориентаций личности складывается из определенных ценностей, ранжируемых ею по субъективному критерию наиболее предпочтительных: семья, материальные блага, карьера, творчество и пр.

Детерминантами ценностных ориентаций личности выступают интересы, склонности, потребности, способности и практическая деятельность.

Поэтому от ценностных ориентаций личности зависит выбор ею социально-предметной (профессиональной) деятельности, постановка профессиональных и жизненных целей. В соответствии с целями, личность выбирает пути их достижения, выстраивает стратегии своего поведения в жизни в профессии. Так, например, при построении стратегии карьеры индивид может преследовать следующие цели: потребность быть везде первым, автономия, материальное благополучие, стремление к лидерству, успеху и власти (управленческая компетентность), повышение профессиональной квалификации (функциональная компетентность), стремление интегрировать личные потребности и потребности своей семьи (стиль жизни) и пр. По мере взросления и повышения квалификации цели достижения карьеры могут претерпевать некоторые изменения.

При детальном анализе целей карьеры можно проследить их очевидную связь с мотивацией деятельности человека. Но карьера - это не только продвижение индивида вперед в профессиональной деятельности (получение должности, статуса, материальных благ, власти). Этот термин может быть применен к другим жизненным ситуациям. Таким образом, под карьерой можно понимать результат сознательного поведения человека в любой сфере ее жизнедеятельности, связанной с самоактуализацией личности.

Еще одним из важных компонентов мотивационной сферы личности являются ее профессиональные интересы. Они побуждают индивида совершенствоваться в разных направлениях трудовой деятельности. Источником поддержки профессиональных интересов являются эмоциональные переживания личности, ее захваченность самим процессом

деятельности. По мнению Д. Сьюпера, профессиональные интересы, как и ценностные ориентации личности, развиваются в рамках ее ведущей деятельности.

Согласно Э. Тодту, профессиональные интересы проходят несколько стадий развития: формирование отдельных интересов, оформление интересов в конкретном предметном содержании, зарождение системы интересов (является признаком зрелости личности).

Одним из ключевых инструментариев личности выступают способности (общие и специальные). Развитая личность владеет набором различных способностей, что позволяет ей реализовывать себя в разных сферах деятельности: семья, бизнес, творчество, учеба. Способности также в своем развитии проходят стадии: задатки, способности, одаренность, мастерство, талант, гениальность.

Согласно Б.М. Теплову, существует три основных признака определения способностей: это, прежде всего, особенности, отличные у разных индивидов; способности обеспечивают легкость и быстроту приобретения знаний, умений и навыков, но не являются их суммой; способности развиваются в процессе деятельности, влияют на ее выполнение.

Для успешной реализации профессиональной деятельности и достижения, как следствие, желаемых результатов, личность должна обладать некоторыми специальными способностями (музыкальные, технические, литературные и пр.), в зависимости от вида деятельности. По мнению большинства исследователей, развитие специальных способностей не противоречит развитию общих способностей личности (творческие, интеллектуальные). Оба вида способностей обогащают, подчас взаимодополняя друг друга. Развитые общие способности могут компенсировать недостаток развития специальных способностей, а в некоторых видах деятельности замещать их.

Наличие интересов и потребностей является характерной чертой личности. Потребности лежат в основе любой деятельности, стимулируя их к активности. Помимо этого, удовлетворение значимых потребностей формирует ощущение счастья и удовлетворенности работой или жизнью в целом.

Такая субъективная оценка своего эмоционального состояния получила название "эмоциональное благополучие". Это довольно емкое определение, характеризующее различные стороны отношения личности к миру, к себе: развитое чувство индивидуальности (ощущение самого себя, вероисповедание, этническая принадлежность, самопознание, возраст, пол, увлечения, профессия, способности, особенности коммуникации и др.); умение создавать близкие отношения; умение общаться; умение проявлять способность к труду [11].

Также важным компонентом эмоционального благополучия является эмоциональная устойчивость (способность противостоять негативным воздействиям среды, преодолевать чрезмерную напряженность). Этот компонент эмоционального благополучия является важным фактором надежности, эффективности и успешности профессиональной деятельности.

Эмоциональное благополучие лежит в основе формирования

профессионального благополучия личности, характеризующееся позитивными эмоциональными переживаниями личности, в связи с реализацией ею профессиональной деятельности, позитивными установками на достижение успеха.

Одним из важных аспектов профессиональной идентичности личности является ее профессиональная деятельность, соответствующая мотивам, установкам и интересам.

Таким образом, профессиональное благополучие - результат направленности на позитивное функционирование индивида в рамках своей профессиональной деятельности, получаемый благодаря личностному росту и саморазвитию. Как результат саморазвития человек испытывает ощущение удовлетворенности от выполняемой им профессиональной деятельности. Профессиональная деятельность имеет важное значение для большинства людей, составляя существенную часть их жизни. По этой причине ощущение удовлетворенности работой воспринимается человеком как общее ощущение удовлетворенности собственной жизнью.

Список использованных источников и литературы

1. Асмолов А.Г. Психология личности. Принципы общепсихологического анализа. М., 2001.
2. Березовская Р.А. Профессиональное благополучие: проблемы и перспективы психологических исследований., 1/12. - 2016.
3. Василюк Ф.Е. Психология переживаний. - М.: 1984, - С. 82.
4. Дружинина В.Н. Психодиагностика общих способностей. М.: Академия, 1996.
5. Кравченко Л.С. Жизненный выбор личности. - М.: 1987.
6. Леонтьев Д.А. Деятельность. Сознание. Личность - М.: Смысл; Академия, 2004.
7. Леонтьев Д.А. Очерки психологии личности. - М., 2007.
7. Поршнев Б.Ф. Функция выбора - основа личности// Проблемы личности: материалы симпозиума. М.: 1969. С. 344-349.
8. Сейтешев А.П. Профессиональная направленность личности. - Алма-Ата, 2003.
9. Теплов Б.М. Проблемы индивидуальных различий - М.: Политиздат, 1961, с. 9-20.
10. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность - СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003.
11. Эриксон Э. Детство и общество. - М.; 2001.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Аннотация: в статье анализируется влияние условий внешних ограничений на устойчивость организации, необходимость развития моделей управления и поиска внутренних резервов в условиях кризисных обстоятельств и их реализации в системе антикризисного управления.

Ключевые слова: профессиональная управленческая подготовленность; внутренние резервы изменения организации; моделирование управления организационными изменениями; модели рабочих команд в динамических профессиональных структурах; ключевые компетенции профессиональной успешности; устойчивость организации; кризис организации; антикризисное управление.

На управление влияют особенности выполняемых производственных задач, условия их реализации, способы и средства деятельности, внешние факторы. Важными внешними ограничениями, которые обязательно нужно учитывать при управлении предприятиями и организациями, и которые оказывают большое влияние на бизнес и управление, являются международные экономические санкции. Такие внешние ограничения может привести к следующим последствиям для персонала организаций: оптимизации рабочих мест, увольнение сотрудников, выполнение ими смежных функций; замещение персонала по принципу «цена важнее качества»; неопределенность и нервозность в коллективе; снижение заработной платы, вынужденные отпуска, неполный рабочий день; быстрая смена векторов политики предприятия из-за меняющейся международной ситуации. Внешние факторы оказывают значительное влияние на политику предприятия по управлению персоналом и ее программы.

Постоянное поддержание системы, ориентированной на внешние условия, создает возможность нормального выживания субъекта предпринимательской деятельности на рынке. Требуется повышение профессиональной управленческой подготовленности менеджмента организации по направлениям: целеполагания и поиска внутренних резервов изменения коммерческой организации в условиях конкуренции; моделирования управления организационными изменениями; своевременным переходом на востребованные модели рабочих команд в динамических профессиональных структурах на период выполнения работ и развития организационной эффективности предприятия; формированием ключевых компетенций профессиональной успешности у менеджмента организации и прежде всего ключевых компетенций разработки и реализации стратегии развития организации трудового процесса в конкурентной среде.

¹ Селезнёв Владимир Николаевич, доктор психологических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Специалистами давно изучаются проблемы циклического развития социально-экономических систем, жизненного цикла организации, нарушения управляемости и многие другие. Совокупность такого рода проблем может привести к возникновению различных видов кризисов.

Задача управленческой науки – предложить методологию распознавания, профилактики и преодоления кризисов в этих условиях.

Инструменты антикризисного управления приводятся в действие в условиях серьезных изменений во внешней среде (в налоговой системе, развитие инфляции, снижение спроса и др.), приводящих предприятие к финансовому банкротству, к кризису. По мнению И. Ансоффа, «когда изменение во внешней среде угрожает существованию фирмы, и она находится в жестком цейтноте, это значит, фирма попала в кризисные условия.»

В качестве показателей, характеризующих кризисное положение предприятий, можно назвать:

- снижение размеров прибыли и рентабельности, в результате чего ухудшается финансовое положение предприятия. В данном случае речь идет уже о кризисе в широком смысле;

- убыточность предприятия, в результате которой уменьшаются либо полностью истощаются резервные фонды предприятия;

- неплатежеспособность, которая может привести к остановке предприятия. Исходя из принципа неплатежеспособности должник может быть признан банкротом, если он не расплачивается с кредитором в течение трех месяцев.

А глубина и характер кризиса зависят от управления, то есть возможностей при решении проблем предвидеть и смягчать кризисы, и, что еще более важно – использовать их во благо дальнейшего развития.

Известно, что основной потребностью современного управления и главным фактором его эффективности является профессионализм, который, в свою очередь, определяется подготовкой специалистов, способных предвидеть, своевременно распознавать и успешно решать все проблемы развития.

Представление о кризисе как фазе экономического цикла появилось в результате исследований цикличности экономики. Под экономическим циклом понимаются крупномасштабные колебательные движения экономической деятельности – следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет.

Выделяют четыре фазы макроэкономического цикла.¹

1. Устойчивый рост, «бум» развития, рост капиталовложений, товарных запасов; постепенно развивается напряженность, создаются диспропорции в экономике, в частности создаются предпосылки для превышения предложения над спросом;

2. Напряженность порождает собственно кризис, отличающийся превышением предложения над спросом, спадом конъюнктуры; падением объемов производства, деловой активности, платежеспособного спроса, затем следует

¹ Горелик О.М. Производственный менеджмент: принятие и реализация управленческих решений.- М.,2010, - С. 158.

вынужденное снижение цен, рост безработицы и числа банкротств, падение заработной платы и уровня жизни, рост потребности в деньгах для оплаты обязательств, который в свою очередь ведет к росту стоимости денег (процента по кредиту).

3. В результате кризиса развивается фаза депрессии, так называемое дно кризиса – это обретение равновесия (в частности, спроса и предложения) в новых условиях.

4. С того момента, когда факторы развития начнут работать в пользу нового подъема конъюнктуры, начинается фаза оживления, выход из кризиса; происходит постепенное восстановление докризисного объема производства, рост цен, занятости, процентных ставок по кредитам.

Роль кризиса в развитии общества. В результате развития различными учеными теории кризисов дан целый ряд определений понятию кризис.

Предлагаем пользоваться следующим определением.

Кризис организации – переломный пункт в развитии и функционировании организации, за которым может быть ликвидация организации или успешное преодоление кризиса.

Жизнестойчивость организации определяется как ее способность к развитию и выживанию, к самостоятельному существованию. Это может быть и способность к продолжительному сохранению важных свойств и непродолжительному – менее важных, но более актуальных здесь и сейчас, в конкретных условиях внешней и внутренней среды организации; это также способность эффективного управления в определенных условиях.

Кризисы могут оказывать различное влияние на развитие социально-экономических систем. Возможно разрушение или обновление организации, ее оздоровление или возникновение нового более разрушительного кризиса. Кризисы проходят несколько этапов – латентный, когда происходит скрытое накопление предпосылок, спад – явное проявление симптомов кризиса, депрессия – нижнее равновесие, оживление до достижения докризисного состояния.

Кризисы, обусловленные циклической динамикой социально-экономического развития, поддаются прогнозированию. Органы управления могут с помощью разнообразных антикризисных мер сокращать негативные проявления и уменьшать потери.

Анализ показателей производительности, эффективности, финансовой состоятельности организации, текучести кадров, конфликтности и др. может характеризовать положение организации относительно наступления кризиса. Причем состояние показателей может оцениваться и относительно установленной нормативной величины, и относительно друг друга. Таким образом, симптомом кризисного развития может быть либо несоответствие показателей закономерному соотношению, либо отклонение по временным параметрам.

Например, рост производительности труда должен опережать рост заработной платы. Если этого не происходит, то увеличивается опасность кризиса.

*Общие признаки кризиса:*¹

¹ Иванов А.П. Менеджмент. - СПб., 2011, - С. 387.

- складывается ситуация, при которой огромное значение имеет срочность действий;
- последствия развивающихся явлений носят тяжелый характер для будущего участников событий, угрожают целям и ценностям социально-экономической системы;
- имеется недостаток информации, вносится неопределенность, которая мешает оценить ситуацию и разработать определенные альтернативы для преодоления кризиса, снижается возможность контроля над происходящим;
- время на необходимую реакцию снижается до минимума, вызывая стресс и страх у участников;
- меняются отношения между участниками, повышается напряженность;
- создаются новые условия для достижения успеха.

Причины кризисов и их проблематика. Причины кризиса - это события или явления, вследствие которых появляются и получают свое дальнейшее развитие симптомы кризиса, приводя ситуацию собственно к кризису. Например, инфляция может являться признаком или симптомом кризиса, а причиной может быть увеличение массы денег, связанное с большим государственным долгом и невозможностью его погашения в определенный период времени.

Симптомами кризиса могут быть снижение качества продукции, нарушение технологии, старение технических средств, большая задолженность по кредитам. Причиной в данном случае может быть несовершенная система контроля на предприятии, общее состояние экономики, низкая квалификация персонала и т.д. Симптомы: появление первых признаков отрицательных тенденций (увеличение случаев производственного брака, деловые конфликты, нарастание финансовых проблем и т.д.). Фактор кризиса – совокупность признаков, составляющих определенную тенденцию, свидетельствующую о наступлении кризиса.

Возможные последствия кризиса. В понимании кризиса большое значение имеют не только его причины, но и разнообразные возможные последствия кризисов.

Выход из кризиса не всегда связан с позитивными последствиями, нельзя исключать переход организации в состояние нового кризиса, может быть даже более глубокого и продолжительного. Кризисы могут возникать как цепная реакция. Существует также возможность и консервации кризисных ситуаций на довольно продолжительное время.

Возможности управления в этом отношении зависят от цели управления, профессионализма, имеющихся ресурсов, характера мотивации, ответственности, а также понимания причин и последствий кризиса.

Для классификации кризисов может быть применен целый ряд критериев.

По отношению к организации кризисы могут быть внешние и внутренние.

Внешние – связаны с тенденциями макроэкономического развития, развития мировой экономики, конкуренции, политической системой в стране.

Внутренние – могут быть связаны рискованной маркетинговой стратегией, внутренними конфликтами, инновационной политикой организации, несовершенством управления.

По отношению к источникам кризиса. Объективные – связаны с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации предприятия.

Субъективные – вызванные человеческим фактором, ошибками в управлении.

По масштабам проявления кризиса. Общие кризисы, или макрокризисы, которые охватывают большие объемы, имеют значительные масштабы.

Локальные или микрокризисы, которые охватывают часть часть социально-экономической системы, или только отдельную проблему, или группу проблем, обладают небольшим объемом.

По характеру проблем. Экономические кризисы отражают острые противоречия в экономике страны, группы стран или экономическом состоянии отдельного предприятия. Это кризисы производства и реализации товара, взаимоотношения экономических объектов, кризисы неплатежей, потери конкурентных преимуществ.

Социальные кризисы возникают при обострении противоречий или столкновении интересов различных социальных групп или образований. Пример: кризисы персонала с менеджерами, профсоюза работников и руководства предприятия, работников и работодателя. Часто социальные кризисы являются продолжением и дополнением экономических кризисов, хотя могут возникать и сами по себе. Политические кризисы, как правило, затрагивают все стороны развития общества и часто переходят в кризисы экономические.

Организационные - проявляются в распределении функций и регламентации деятельности отдельных подразделений и каждого сотрудника. Могут быть вызваны излишней бюрократизацией, нарушением координации. часто проявляется как паралич организационной деятельности.

Психологические – связаны с психологическим состоянием человека. Проявления: стресс, чувство неуверенности, страх за будущее, неудовлетворенность работой и социальным положением.

Технологические – это отсутствие новых технологических идей в условиях явно выраженной потребности в таких идеях и их воплощениях в конкретные технологии. Общественные – когда причиной кризиса могут быть общественные отношения во всех видах и проявлениях.

По степени предсказуемости. Предсказуемые (закономерные) – наступают как этап развития. Они могут прогнозироваться и вызываться объективными причинами. Например: потребностью реструктуризации производства, изменения структуры интересов под воздействием научно-технического прогресса. Непредсказуемые (случайные) – часто бывают результатом просчетов или грубых ошибок в управлении или результатом экономической зависимости.

Кратковременные – кризисы, выход из которых происходит достаточно быстро.

Типология кризисов имеет большое значение в их распознавании, и, следовательно, в успешном управлении ими.

Тенденции в развитии социально-экономических систем. Развитие, приобретение новых качеств жизнедеятельности, укрепляющего и углубляющего выживаемость и жизнеспособность в изменяющейся внешней и внутренней среде. Связь функционирования и развития имеет диалектический, противоречивый характер, что и предполагает не только возможность, но и закономерность наступления кризисов. В результате развития этих тенденций возникают противоречия в социально-экономической системе, которые могут угрожать ее жизнестойкости, а это значит, привести к кризису. При стабильном состоянии нужен управленческий мониторинг, целями которого являются:¹

Особенности элементов антикризисного управления при различных состояниях социально-экономической системы. При неустойчивом состоянии становится необходимым антикризисное регулирование. Его цели - стабилизация ситуации и предотвращение возможного развития кризиса.

При кризисе необходимо собственно антикризисное управление.

Управление в любой фазе должно содержать соответствующие элементы антикризисного управления. При переходе из одного состояния в другое объем управленческих функций возрастает. Нарастание объема антикризисных функций носит нелинейный характер и нарастает качественно.

Преодоление кризисов – это управляемый процесс. Об этом свидетельствуют многие кризисы, происходившие в истории. Успех управления зависит от своевременного распознавания кризиса, симптомов его наступления и выявления причин.

Суть антикризисного управления выражается в следующих положениях:

- кризис можно предвидеть, ожидать, вызывать, кризисы можно смягчать;
- кризисы в определенной мере можно ускорять или отодвигать;
- к кризисам можно и нужно готовиться;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства.

Антикризисное управление - такой вид управления организацией, при котором происходят контролируемые процессы предвидения кризисов, снижения их отрицательных последствий и использования факторов кризиса для развития организации.

Банкротство предприятий встречается наиболее часто именно в условиях нестабильной экономики, замедления платежного оборота, обострения конкуренции, *недостаточной квалификации менеджеров* и затрагивает как само обанкротившееся предприятие, так и его партнеров - поставщиков и кредиторов.

Отличительной особенностью антикризисного управления является сочетание стратегического и тактического направлений, оперативная реакция на происходящие изменения во внешней среде, *разработка и использование альтернативных вариантов, учитывающих возможные трансформации в экономической, политической, социальной и других сферах.* Такой подход позволяет на всех стадиях развития кризисного состояния предприятия, фирмы, корпора-

¹ Круглова Н.Ю. Антикризисное управление. - М.,2010, С. – 112.

ции выявлять и регулировать взаимосвязь между риском и прибылью предприятия.

Таким образом, антикризисная политика является частью общей финансово-хозяйственной политики предприятия и заключается в разработке системы методов диагностики платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, в реализации механизма его оздоровления.

Антикризисному управлению присуща специфическая система контроля и раннего выявления признаков приближающегося кризиса. В этих условиях возникает *необходимость в особых методах мотивации к более упорному и самоотверженному труду в целях преодоления временных трудностей, в новых, порой неординарных системах поощрения и стилях руководства.*

Наступлению банкротства, как правило, предшествует ряд стадий:¹ скрытое банкротство - финансовая дестабилизация - полная потеря платежеспособности - стадия оформления банкротства. Причем, если с заявлением в суд обращаются кредиторы, которым не возвращен долг, то банкротство называют принудительным. Чтобы банкротство не использовалось в нелегальных целях, например, для сокрытия следов мошенничества на предприятии, в законе предусмотрена ответственность за такого рода действия, как фиктивное и преднамеренное (умышленное) банкротство. Последнее возникает, если руководитель или собственник предприятия преднамеренно создает или увеличивает его неплатежеспособность, *заведомо некомпетентно ведет дела в личных интересах или интересах других лиц.* Фиктивное же банкротство представляет собой ситуацию, когда предприятие объявляет себя банкротом, чтобы ввести в заблуждение кредиторов и получить отсрочку, рассрочку или скидку с долгов.

Вместе с тем банкротство рассматривается и как некоторая оздоровительная процедура, как единственное средство спасения предприятия от экономического краха и последний шанс для кредиторов и акционеров сместить некомпетентное, а может быть и коррумпированное, руководство фирмы.

Итак, кризис правомерно рассматривать под углом зрения его внутреннего и внешнего проявления. Внешний аспект кризиса заключается в неспособности предприятия мобилизовать необходимый объем оборотных средств для выполнения своих обязательств перед кредиторами - выплаты и обслуживания долга. Внутренний - в отсутствии возможности обеспечить финансово-хозяйственную деятельность фирмы необходимым объемом оборотных средств.

Время при кризисе всегда имеет экономическую цену.² Цена времени учитывается в стандартных процедурах дисконтирования, применяемых в финансовых расчетах. Эти процедуры основаны на уменьшении величины будущего денежного потока на некоторую величину, находящуюся в степенной зависимости от продолжительности ожидания поступления средств и ставки дисконтирования. Последняя учитывает темпы инфляции и плату за инвестиционный риск.

¹ Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика. - М., 2007, С. – 73.

² Лукичёва Л.И. Управление организацией. -М., 2009, С.- 245.

Другой важный, в том числе с психологической точки зрения, аспект фактора времени в условиях кризиса заключается в том, что у «падающего» предприятия нет будущего. Если через 3 месяца предприятие окажется ответчиком по арбитражному процессу о банкротстве, то любые планы приобретают абстрактный характер. Если предприятие преодолевает кризис, тогда у него появится будущее, причем значительно отличающееся от «докризисного», которым необходимо пожертвовать для спасения

Антикризисное управление базируется на системном подходе, который рассматривает организацию как систему, то есть как совокупность взаимосвязанных элементов, обладающих интегральными свойствами, образующих устойчивое единство и целостность. Основой системного подхода является определение цели функционирования системы, формулирование задачи ее достижения и обоснование путей и методов решения системной задачи. С помощью системного подхода вырабатываются адекватные представления о специфике управленческой деятельности, функциях подсистем и систем в целом; руководитель получает возможность уяснить для себя сущность сложных проблем, с которыми сталкивается предприятие, принять необходимое решение на основе имеющейся информации об изменениях во внешней среде.

Использование в практике антикризисного управления системного подхода позволяет учесть те факторы внутренней и внешней среды, которые оказывают на хозяйствующий субъект наибольшее воздействие (как негативное, так и позитивное), находить пути и методы эффективного воздействия на эти факторы. Преимущество системного подхода заключается также и в том, что он побуждает менеджеров при анализе ситуации в конкретной подсистеме (подразделении предприятия, фирмы, корпорации) и принятии в отношении ее решения учитывать последствия его реализации для взаимодействующих подсистем. Среди актуальных системных проблем можно выделить:¹

1. Неэффективность системы управления предприятием, которая в свою очередь объясняется:

- отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- недостаточным знанием конъюнктуры рынка;
- низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников, падением престижа рабочих и инженерно-технических профессий;
- неразвитостью современных методов финансового менеджмента и управления издержками производства.

2. Низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед учредителями за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективность использования имущества предприятия, а также за финансово-хозяйственные результаты деятельности предприятия.

3. Небольшой размер уставного капитала акционерных обществ, существенно ограничивающий масштабы деятельности предприятия.

¹ Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление. -М., 2011, С.- 62- 63.

4. *Отсутствие эффективного механизма исполнения решений арбитражных судов*, особенно в части взыскания на имущество должника.

5. Необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает его инвестиционную привлекательность.

6. *Отсутствие достоверной информации* о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров, руководителей предприятия, потенциальных инвесторов

Но *предприниматель - это человек, который идет на риск* возможных значительных потерь при создании новой организации или при внедрении новой идеи, продукта, услуги с целью обеспечения экономического роста и максимальной прибыли. Чем большую прибыль предприниматель стремится получить, тем больше рисков стоят на его пути. Поэтому эффективное управление персоналом имеет для его успеха важное значение в общем механизме антикризисного управления

Элементарная задача фирмы, попавшей в кризисную ситуацию, - снизить расходы. В докризисной ситуации на большинстве предприятий наблюдалась избыточность персонала. В условиях кризиса сокращение его численности становится острой необходимостью. Нужен взвешенный, рациональный подход при увольнении персонала, отказе от выплаты доплат и надбавок, сокращении социальных льгот (бесплатные обеды, медицинское обслуживание и т.п.). Прямолнейные действия нередко приводят к плачевным результатам. Персонал меньшей численности не в состоянии справиться с резко увеличившимся объемом работ. Снижается заинтересованность в качественном выполнении функций, если перестают платить прежние надбавки, а сокращение социальных льгот уменьшает «преданность» фирме. Происходит снижение мотивации персонала и связанное с этим ухудшение качества труда. И не интересы фирмы, а поиск другой работы становится главным для работника.

Практика показывает, что важным фактором, который может способствовать осуществлению эффективного антикризисного управления, является хорошо подобранный, управляемый, быстро и гибко реагирующий на любые изменения во внешней среде персонал фирмы.

Зарубежные аналитики среди других причин указывают на недостаточное использование мотивации работников к производительному труду. Проблеме управления персоналом в зарубежных странах придается все большее значение даже в условиях антикризисного управления.¹

Между тем у нас на практике порой - все наоборот. Пытаясь защититься от свалившихся на фирму трудностей, администрация не стремится подключить к этой задаче трудовой коллектив.

Необходимо, чтобы корпоративные цели и ценности воспринимались трудовым коллективом как свои. При этом в качестве условия появления заинтересованности в делах организации выступают объективная оценка результатов работы сотрудника и признание его заслуг руководством и коллегами, а также возможность проявления инициативы. Поэтому одна из важных задач ан-

¹ Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации.- М., 2008, С.- 419.

тикризисного управления - превращение этой возможности в действительность. Типичным просчетом в работе с персоналом является недостаточная или безадресная информация. Коллектив должен знать суть антикризисной стратегии организации, понимать, в чем заключается и почему проводятся изменения в вознаграждении, быть уверенным в стимулирующем проявлении инициативы. Наличие нужной информации рождает доверие персонала и облегчает проведение непопулярных решений.

Зарубежный и отечественный опыт управления персоналом показывает, что реализация механизма антикризисного управления предполагает решение проблемы качества работников. Организациям приходится осваивать современные методы управления и уметь управлять в этих сложных условиях, используя технологии антикризисного управления. Субъекты экономических отношений должны располагать высококвалифицированным персоналом, способным быстрее и эффективнее реагировать на изменения во внешней среде, принимать необходимые решения в сложных, кризисных ситуациях, в условиях дефицита времени. Поэтому одной из приоритетных задач для российских предприятий в условиях внешних ограничений является создание эффективной системы обучения кадров, переподготовки специалистов, повышения их квалификации, в том числе и осуществление мер по обучению и повышению квалификации руководящих кадров предприятий.

Наряду со стимулированием производственной деятельности персонала и привлечением его к управлению необходимо принятие самых жестких мер к той части трудового коллектива, интересы которой расходятся с целями антикризисного управления.

Список использованных источников и литературы

1. Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление. - М., 2011.
2. Горелик О.М. Производственный менеджмент: принятие и реализация управленческих решений. - М., 2010.
3. Иванов А.П. Менеджмент. - СПб., 2011.
4. Круглова Н.Ю. Антикризисное управление. - М., 2010.
5. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации. - М., 2008.
6. Лукичёва Л.И. Управление организацией. - М., 2009.
7. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика. - М., 2007.
8. Селезнев В.Н. Управление организацией в условиях кризисной неопределенности на основе технологий активизации человеческого капитала. Научная монография – М.: ООО «НИКПЦ Восход-А», 2013г.

КРИЗИС СОВРЕМЕННОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ И НАСЛЕДИЕ И.А.ИЛЬИНА

Аннотация: статья посвящена рассмотрению кризисного состояния современного юридического знания, его причинам и проявлениям. Исследование ведется через призму творческого наследия замечательного отечественного мыслителя И.А. Ильина, немало сделавшего для пропаганды своей мировоззренческой платформы, резко контрастирующей с принятыми во времена социализма подходами, базировавшимися на концепциях экономического материализма, классовой и партийной идеологии.

Ключевые слова: правосознание, духовная сущность права, юриспруденция, образование, предметное содержание права.

Земную жизнь пройдя до половины,
Я оказался в сумрачном лесу.
Утерян верный путь во тьме долины
(Данте Алигьери, «Божественная комедия»)

Для начала немного истории. В XVIII веке спорили о том, кто появился на земле раньше — юристы или поэты. Сейчас с высоты XXI века отчетливо видно, что есть примеры их счастливого совмещения в одном лице. Бессмертная личность великого флорентийца тому пример.

Чувство «утраты верного пути», изведенное классиком итальянской литературы, полагаю, знакомо и нынешнему ученому средних лет, занимающемуся исследованиями права. Только к этому переживанию примешивается в не меньшей мере еще и растерянность от того, как это произошло. Ведь Россия всегда отличалась богатством не только природных ресурсов, но и недюжинными талантами народа, его лучших представителей, среди которых блистали юристы. Один короткий «серебряный век» беспрецедентно в мировой истории дал целый сонм ярчайших звезд. Интеллектуальная мощь этого слоя оказалась столь велика, что эти люди стали разработчиками настоящих школ и научных направлений. Объем статьи не позволяет даже упомянуть их славные имена, но, думается, они и так на слуху. Престиж юриста, знатока права был в то время необычайно велик. Многие стремились стать правоведами, получить фундаментальное юридическое образование, хотя обладали иными удивительными способностями – художник Поленов, композитор Чайковский, поэт Апухтин, критик Стасов. Друг Ильина, И.С. Шмелев – лучший отечественный прозаик, номинант Нобелевской премии заканчивал юридический факультет Московского университета. Сложилась национальная правовая школа, отличавшаяся, по Константину Леонтьеву, «цветущей сложностью».

¹ Темнов Евгений Иванович – к. ю. н., доцент АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

И вдруг, все это великолепие чуть ли не в одночасье по историческим меркам оказалось покрыто плотными тучами позитивизма, густым туманом материалистической, партийно-классовой, атеистической идеологии, обрекая на кризис современное юридическое звание. Вот роковая точка - *punctum a quo* - навалившегося несчастья. Среди предлагавшихся отвлеченных схем стала отмирать сама идея права, что и составляет предмет философии права (Гегель). Для того, чтобы распознать его симптомы и причины требовались напряженные усилия ума и хорошее зрение, несомненная дальнорукость. Между прочим, «Алигьери» в переводе на русский язык означает «впередсмотрящий».

К счастью, нам явно для нашего вящего вразумления Всевышний послал своего «впередсмотрящего» - это наш великий соотечественник и современник, мудрец и прозорливец – Иван Александрович Ильин. Вспоминается, как великий полководец А.В. Суворов восклицал: «Я – русский! Какой восторг!» Мы же в данном случае можем повторить за фельдмаршалом: «С нами Бог и с нами Ильин! Какой восторг!» Это гарантия нашей победы в борьбе с нагрянувшим злом. Враг же, как водится, хитер и коварен.

Материалистическая метода стала на многие десятилетия единственно возможной в нашей стране. Экономическому базису следовало поклоняться чуть ли не как мифическому Ваалу, требовавшему жертвоприношений. Прима-ту способа производства, экономическим отношениям и была принесена в жертву юридическая наука. Считалось, что экономический фактор определяет все слои общественного сознания, не исключая, а скорее всего предполагая, научное сознание. Резко выступая против грубого материалистического подхода в понимании сущности права, Ильин ставит проблему с головы, как это и положено, на ноги. В основе человеческих отношений, тем более урегулированных правом, по его убеждению, лежит правосознание. Выступая осенью 1922 года на открытии Русского института в Берлине, он *inter alia* с полным основанием заявлял: «*Вся общественная жизнь несомна (курсив мой — Е.Т.) правосознанием*». Какой глубочайший смысл скрывается за этим кратким выражением, за каждым его словом! Вся эта конструкция заслуживает детального разбора, тщательного анализа. Как можно себе представить «монбланоподобный» комплекс «всей общественной жизни». Почему Ильин не закрепил его на неподвижном основании, т.е., стационарно. Какой глагол в роли сказуемого употребил оратор, тонкий знаток русского языка. Где у него экономика? Где-то среди других проявлений «общественной жизни», в числителе этой дроби. А знаменатель, то, что по Далю, «налагает знак», «заключает в себе значение», «несет смысл», «знаменует собой» суть вопроса – все это правосознание. Правосознание у Ильина это и предостерегающее знамение и воодушевляющее знамя. Правосознание заключает в себе, таким образом, знаменательный, то есть преобразовательный прямой и иносказательный, переносный и обинячный (от *обиняки*) смысл. А человека, поднимающего знамя, провозглашающего «знаменательный», - знаменующий принцип, мы вполне можем называть по старинному знаменосцем. Во времена Данте, как выясняется упомянутого не всуе, в правительстве города, куда входил поэт, был свой «знаменосец справедливости». У нас же, в России носителем столь почетного звания выступает, оставив

далеко позади возможных претендентов, - Иван Александрович Ильин. Без учета наложенной им знаменной, гербовой печати на все исследования права, изучать его становится невозможным, не находясь на открытом им «верном пути».

А что же оппоненты? Последние явно не обременяли себя доказательствами своей позиции. В ход шли почти цирковые приемы. Так, немецкое слово «сознание» - *Bewußtsein* делилось надвое и возникало *Bewußte Sein* «осознанное бытие», разумеется, трактуемое как бытие экономическое. С таким же успехом можно на глазах почтеннейшей публики, например, слово «правописание», разделив его на части, представить «писанием права», то есть то, чем занимается нормотворец, объявить орфографией. Куда лучше у экономических материалистов, находившихся у власти, удавались другие аргументы: с самого начала аресты и репрессии ученых и, наконец, разгон и упразднение юридического факультета Московского университета в 1920 году — шаг небывалый, не случавшийся дотоле в истории ни в одной стране мира.

Нелепое утверждение приоритета материального, экономического над духовным и идеальным, бытия над сознанием, насаждавшееся с настойчивостью, достойной лучшего применения, очевидное повсеместно, даже на обыденном уровне, особенно ярко представляется в сфере права. В самом деле, возьмем самый лучший из предоставленных историей образцов. Это античная римская государственность. Если рассуждать в координатах, принятых официальной наукой, то следует признать, что она покоилась на рабовладельческом способе производства, сначала ранне-, а в конце – поздне-рабовладельческом. Продолжалось все значительно дольше тысячелетия (с математической точностью до года – с 753 до н.э. по 476 н.э.). Сам по себе поразительный факт, особенно в сравнении с современностью. За это время Рим, первоначально царский, превратился в республиканский, а затем сменил еще раз форму правления на имперскую, в свою очередь делившуюся на принципат и доминат. Способ производства один, а государственных форм – аж четыре. Чем объясняет случившиеся метаморфозы прежняя система идей? Ровно ничем.

Аналогично и с правом. Древнее, жесткое и жестокое *ius antiquum* сменилось эллинистическим периодом, затем наступил классический и, наконец, постклассический этап, представленный десятью томами Дигест Юстиниана. Недоумение сохраняется и возрастает: способ производства, экономическая основа неизменна, а законодательная форма претерпевает самые существенные изменения. Здесь не отделаться любимой отговоркой Гегеля, что-де «хитер мировой дух».

Противоположный пример, когда, напротив, способ производства меняется, прогрессирует, но это не отражается ни на чем, дает та же Италия. В северо-итальянских городах уже в XIV в. по мнению самого «основоположника», сложился капиталистический способ производства, тот самый, который как бы определяет все на свете, хотя и в конечном счете. Однако установить буржуазные порядки в политической надстройке ему не удалось, не сложилось нового единого независимого государства. Такого рода диссонансы характерны и для стран Востока и для нашей страны.

Что является самым значимым на протяжении столетий в мусульманском мире (почти миллиард человек)? Это религиозное сознание, полностью определяющее экономическое бытие. За примерами не обязательно забираться куда-то в область Магриба. Собственная история может дать немало эпизодов приоритета сознательного, иногда даже бессознательного, над посрамленным базисом. В октябре далекого уже 1964 года творец «кукурузомании» Н.С. Хрущев был снят со всех постов за субъективизм и волюнтаризм, ибо придерживался некоей мировоззренческой позиции. Таковая полностью игнорировала непреложные закономерности экономического бытия, а большой начальник принимал, так сказать, «от ветра головы своя», что случалось не однажды в истории нашего богоспасаемого отечества. Впрочем, нам незачем беспокоить почтенную «мать всех наук» – историю: на наших глазах вершился небывалый эксперимент – производственный, промышленный базис до недавнего времени почти полностью отсутствовал, может быть за исключением ВПК, а сознание, для юристов ближе *правосознание*, не слишком здоровое по Ильину, и несколько деформированное, все-таки наличествовало.

Гипертрофическая материализация права и его институтов имеет своей другой стороной отрицание свободного выбора, свободной воли человека. Нет ничего более далекого от истины, чем утверждение о том, что воля индивида ничего не решает, подчиняясь могуществу общественных отношений. Это один из важнейших постулатов в традиционном подходе, претендующий на универсальный характер. Однако в юридической сфере все ровно наоборот. Много слов было произнесено по этому поводу, но убедительными они не стали. Вообще, как замечали наши предки: *«дело не в препретельных мудрости человеческия словесех, но в явлении духа и силы»*. Поистине, сила духа, свободная воля человека, его свободный выбор в юриспруденции, - это аксиоматично, - выступают неким стержнем, вокруг которого вращается все.

Учение, которое считалось «всесильным, и потому верным», не смогло подтвердить себя ни в первом ни во втором качестве. Констатируем это *sine ira et studio*. Отрицание свободной воли неприемлемо для юриста по принципиальным соображениям. Для него свободная воля есть своего рода «категорический императив», без чего субъекту невозможно предъявить обвинение, подписать договор, прийти к соглашению, совершить самую рядовую сделку, тем более бракосочетание, поступить на работу. В последнем случае даже самая высокооплачиваемая должность окажется вакантной, если претендент сделал свободный выбор в пользу места «менеджера по клинингу».

Значение человеческой воли по Ильину не ограничивается договороспособностью или дееспособностью, персональным выбором той или иной ситуации, конкретным поступком или поведенческим стереотипом. Тривиальные жизненные случаи объясняются, как часто он указывал, «предметным содержанием» положительного права. Тут недостаточно осознать правовую норму интеллектуально, мысленно и даже проверить ее на собственном опыте. Здесь необходимо подключить волю. Нужно «признать волей» то непреложное обстоятельство, что право представляет «объективно лучший способ поведения». Только так независимо от каких-либо внешних факторов, читай экономических

влияний, право может создать в душе человека мотивы законопослушного поведения, породить предпосылки «добровольного вменения» себе в обязанность сознательного соблюдения правовых предписаний.

Отрицание свободной воли, лишение права его духовных корней, выхлещивает его «предметное содержание», деформирует его природу, превращает его в свою противоположность. Характерно, что на вопрос о том, что же такое право, закон, один из самых больших авторитетов, юрист по образованию, без всяких там аллегорий, заявлял: «Закон – это ничто, без аппарата, способного принуждать к его исполнению». В такой трактовке нет места сознательности, самодеятельности и уж конечно, душевности и духовности. Для Ильина же закон, право – это «необходимая форма духовного бытия человека». Почему необходимая? Потому что она «определяет строй равной, свободной самостоятельности, при которой только и возможна духовная жизнь общества».

Не менее разрушительной для права оказалась и классовая теория. Неисчислимы страдания и жертвы, которые принесла с собой данная концепция и инспирированная ею гражданская война, но в данном случае мы рассматриваем ее чисто академические аспекты. Общий характер нормы права восстает против бесконечного деления людей на классы, группы, кланы, тейпы, партии и тому подобное, ибо перед законом все равны, а право, в свою очередь, должно быть для всех единым и одинаковым.

Классовое учение, особенно доведенное до крайнего ожесточения, до диктатуры, определенно противопоказано и государству. Последнее становится продуктом и показателем непримиримости классовых противоречий, машиной угнетения меньшинством большинства. Жить в нем делается невозможно, о чем, в частности, свидетельствует биография Данте, не только поэта, но и юриста, вынужденного бросить высокий пост приора в правительстве Флоренции и бежать от неминуемой смерти.

За тысячу лет до Данте, Цицерон, сталкиваясь с проблемой стабильности государственных устоев, настаивал отнюдь не на непримиримой борьбе, в стиле бытовавшего тогда правила «разделяй и властвуй». Упомянутый принцип применялся лишь ко внешним врагам, для сограждан внутри он предлагал иное. Свою политическую программу он строил на идее «всеобщего согласия сословий» (*consensus omnia bonorum*). И это несмотря на начинавшуюся гражданскую войну, смуты и разборки триумвиров.

Спустя много лет после и Цицерона, и Данте, но в сходной и еще более грозной ситуации, среди безумств классовых столкновений, лишь призыв Ильина оставался голосом разума в раскручивающейся воронке страстей. Для него государство представлялось «организованным единением духовно солидарных людей». Эти люди должны не восставать друг против друга, а наоборот, остро чувствуя личную потребность духовной солидарности, принимать ее патриотической любовью и обязательно поддерживать ее своей собственной, самоотверженной волей. Эта мысль встречается у Ильина неоднократно и в разработках концепции правосознания, и в анализе теории права, и философии права, и в размышлениях о государстве.

Державшаяся десятилетиями система мировоззренческих представлений, исключала возможность изучения права, его понимания, трактовки его сущности с каких-либо иных позиций, кроме *а-* и *анти-теистических*. Апостасийная юридическая наука запомнила сама и распространяла свое беспомыслие о том, что право родилось в колыбели религии.

Специально для людей, которые живут, как отмечал Ильин, «с духовно не протертыми глазами», напомним, что религия дала родовое имя праву, предоставила духовную основу как главный элемент общения, разработала важнейшие принципы, категории, процедуры и институты права, она же указала необходимые источники права, воспитала субъекта права, убежденного в необходимости твердого правопорядка. Она сплотила общество, гомогенизировала его, то есть, разровняла племенные различия, дав возможность построить и повсеместно распространить национальную правовую систему. Когда право находилось еще в пеленках, религия сама регламентировала отношения, снимала проблемы, определяла и содержательно – морально-нравственные ориентиры, и по форме – устный характер общения, правовых связей. Она же предоставила юриспруденции наиболее образованных и опытных людей, заложив ее кадровый потенциал. И это далеко не все. Как видим, «опиум народа» имеет немалые заслуги в юридической области.

Тревожным сигналом и одновременно симптомом существующего неблагополучия в сфере правового науки, является угроза снять государственный экзамен по теории государства и права или создать условия, отменяющие его проведение. Курсовые работы по данной дисциплине уже не предусмотрены, те самые, которые исправно писались и в Академии Платона и Лицее Аристотеля, людей, которые, можно предположить, неплохо разбирались в учебных вопросах. Сейчас новация, исходящая от явно зареформировавшихся реформаторов из Минобра пока на уровне слухов, расходится по университетским городам и институтским весям. Эта инициатива заставляет вспомнить П.Н. Милюкова, главу МИДа Временного правительства (сейчас события февраля 1917 года широко обсуждаются). Так вот этот министр, заслуживший за свое усердие не по разуму почетное прозвище «Дарданельский», выступая публично задался как-то вопросом «непонимание или предательство?» Озвученный в другую эпоху, по другому поводу, вопрос удивительно подходит к ситуации современной. В самом деле. Что означало бы осуществление рокового решения? Это было бы без преувеличения катастрофой для юридической науки, ибо она лишилась бы прочного основания, представленного предметно-методическим единством трех фундаментальных юридических наук – истории государства и права, истории политических и правовых учений и «центральной» - теории государства и права. В своем единстве они образуют непоколебимую опору монументального здания отраслевых, процессуальных и специальных юридических наук. Разрушить это основание значит обречь все сооружения на скорое разрушение.

Если курсовой экзамен по теории государства и права это чаще всего демонстрация памяти, заученных, но еще *непрочувствованных* и *непродуманных* в полной мере положений, то государственный экзамен по данной дисциплине – это апофеоз образовательных усилий и студента, и профессора. На этом рубеже

выпускник может во всем блеске представить полученные знания за все годы обучения, сформулировать собственные воззрения, продемонстрировать свою зрелую гражданскую позицию.

Выпускной экзамен – это акт биографического свойства, сродни государственной приемке, это гарантированное свидетельство того, что страна, без ложной патетики, получит новый отряд квалифицированных специалистов, убежденных борцов за справедливый и надежный правопорядок, за процветающее общество, за права и свободы каждого гражданина.

По существу, традиции строгого завершающего рубежного контроля идут из античной Греции и Рима. Качество полученных знаний въедливо проверялось на выходе, как вспоминал о своих годах учебы /как и сейчас пять лет/ Цицерон. Прошли тысячи лет, предмет теории государства и права многократно усложнился, его методология значительно обогатила свой инструментарий, функции разрослись. Еще больше укрепилось законное лидирующее место теории права в системе юридических наук и одновременно возросла трудность решаемых ею задач. И вот находятся «светлые головы», которые ставят под сомнение ценность колоссального вклада образовательного сообщества всех стран, многовековую практику деятельности всех университетов и академий, сбрасывая со счетов весь накопленный опыт человечества.

Теория государства и права, выступая в качестве предметно-содержательного ядра юриспруденции, занимается разработкой понятий. Понятия – вообще представляют собой идеальные сущности. Это продукты мыслительной деятельности человека, а в юриспруденции они – основные формы отражения правовых реалий на рациональной, логической основе. Одновременно понятия, условно говоря, – основной строительный материал теоретического правоведения. Это абстракции, универсалии в отличие от предмета естественных и даже точных наук, что составляет дополнительную трудность в их изучении. Исключительно для упомянутых «светлых голов» приходится ломиться в открытую дверь и пояснять то, что должно было бы быть усвоено на первом курсе юридического вуза. Отраслевые и специальные, процессуальные и аффилиативные юридические дисциплины изучают особенности, специфику своих собственных субъектов, институтов, отношений, но что такое в сущности «правовой институт», «субъект права», что такое «правоотношение» не даст ответ никто, кроме общей теории государства и права. Ясно, что миссию этой благородной, работающей на других, науки, воспользуемся штампом – здесь он уместен, невозможно переоценить.

Без надежно разработанных и усвоенных всеми понятий строительство юридического здания превратится в возведение Вавилонской башни. Там, как известно, отраслевые специалисты «без понятия» перестали понимать друг друга и сооружение благополучно рухнуло. Для сомневающихся укажем на малообразованного Питера Брегеля Старшего, прозванного Мужиком, который изобразил всю процедуру в виде известной гравюры еще в разгар средневековья.

Теория права в отличие от других академических направлений, связывает весь массив правовых наук воедино, излечивая от дискретности изучаемый ма-

териал. Теория выправляет тот дисбаланс, который латентно присутствует в рабочих учебных программах и планах, где преподавание, например, гражданского *права* подразумевает изучение гражданского *законодательства*, а объявленное уголовное *право* предстает статьями уголовного *кодекса*. На деле, за пять лет учебы студент имеет шанс стать серьезным правоведом лишь освоив теорию права, и некоторое, весьма ограниченное, число других дисциплин, например, историю правовой мысли, философию права или лингвистику права, представленные далеко не в каждом вузе.

Даже расставшись со своей *alma mater*, юрист на практике продолжает работать под эгидой теории права, позволяющей ему достаточно уверенно смотреть в будущее и продвигаться по служебной лестнице, даже в случае перемены места работы. Решая любые частные вопросы, он всегда будет наталкиваться на проблемы общего характера, требующие знаний теории. Поистине, нет ничего более практического, чем хорошая теория. Отнесем сказанное к разряду «непонятного» по формуле Милюкова. Но есть и то, что претендует войти в состав «преступления». Демонстративное отрицание теории права понизит ценность права в целом и его важнейших институтов и процедур, признаков и принципов, субъектов и источников. Вспомним, что с античных времен юриспруденция трактовалась и однозначно понималась как «наука о вещах божественных, а также человеческих». Не следует думать, что такого рода эпитеты раздавались направо и налево, скорее наоборот. Другие предметы могли заслужить и противоположные характеристики. Так, уважаемый Ильиным (а он был весьма разборчив в оценках) Томас Карлейль отзывался об экономике как о науке «зловещей». Но вернемся к божественному.

Забвение высочайшего статуса этой дисциплины, ее почтеннейшего звания резко понизит регулирующую роль права, приглушит его социальное звучание, как чего-то ненужного и надоевшего, приведет к галопирующему правовому нигилизму, разъедающему социальную ткань. Никто не хочет сгущать краски – такова логика жизни. Если юриспруденция будет изгнана со своего почетного пьедестала, как был изгнан Данте со своей высокой должности приора, то юристы много потеряют в своем общественном престиже. Будет перечеркнут главный смысл их служения, завещанный им от века как «искусства добра и справедливости». Юристы окончательно забудут, что решая даже самые тривиальные дела, они трудятся как и в античности, и в средние века – *ad maiorem Dei gloriam*.

Мгла позитивизма и классово-материалистическое наваждение в условиях апостасийной среды превратят некогда передовую часть общества в ремесленников, казуистов и крючкотворов, наемных приказчиков тех, кто в данный момент обладает деньгами, властью и силой. Право, потеряв гуманистическое, духовное начало, предстанет подвидом технических норм. Машинное, компьютерное право лишит человека правосубъектности, сделает излишним его участие и правовом общении. Национальная правовая система потеряет свой самый главный духовно-идейный компонент. Общество, с деградированным и деформированным правосознанием, как предсказывал Ильин, утонет в разгуле преступности и коррупции.

Не меньшую, а может быть еще большую опасность представляет собой грядущий катаклизм, отмеченный классической фразой: «Порвалась связь времен», грозящий не столько коллизией права, но полномасштабным конфликтом поколений, угрожающий социальной стабильности, колеблющий правопорядок, потрясающий режим законности.

Сохраняются большие и обоснованные опасения, что в ходе очередной «реформы» вместе с грязной водой будет опрометчиво выплеснут и ребенок. Что же делать? Ну, во-первых в широком плане следует возвращаться к своим корням, как настойчиво советовал еще А.А. Фет, не только лирический поэт и переводчик И. Канта, но и замечательный юрист, «заслуженный судья» Мценского уезда на протяжении одиннадцати лет. А во-вторых, в данном конкретном случае, ответ ясен: назрела пора слить грязную воду, доставшуюся в наследство от давно прогнивших идеологических схем. Ребенка же – читай теорию государства и права – следует основательно промыть живой водой идеей Ильина и дать возможность ему крепнуть и свободно развиваться, подпитываясь творческой глубиной «правоощущающего духа». Так прозревал и предрекал Ильин. И да будет так!

Тимофеев М.И., Жеребцов В.И.¹, Рустамов Р.А.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В РОССИЙСКОЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация. Актуальность статьи обуславливается тем, что авторы рассматривают некоторые важные аспекты, которым не уделено достаточное внимание в открытых публикациях, касающихся маркетинга в российской оптовой торговле. В частности, обращается внимание на не полный список проблем, с которыми сталкиваются маркетологи оптовых предприятий.

Отдельное место в статье отведено роли репутации оптового поставщика, которая во многих случаях, - особенно для малого и среднего бизнеса, - заменяет брендинг.

Научная новизна статьи заключается в результатах исследования мнений ритейлеров о критериях, которыми они пользуются при выборе поставщиков.

Цель статьи – исследование особенностей маркетинга в российской оптовой торговле для повышения эффективности функционирования российской экономики.

Ключевые слова: проблемы российской оптовой торговли; опросы ритейлеров; исследование критериев выбора поставщиков; репутация как замена брендинга для оптовиков; гудвилл; значение психологической совместимости оптовиков и ритейлеров; маркетинг взаимоотношений.

¹ Тимофеев М.И., Жеребцов В. И. доценты АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Оптовая торговля является не просто посредником между производством и розничными торговыми предприятиями, она должна выступать активным организатором как по отношению к производству, так и к розничной торговле. От деятельности оптовой торговли во многом зависит состояние и совершенствование всей торговли.

Оптовая торговля выполняет целый ряд важных функций, дополняющих ее центральную распределительную функцию между производителями, розницей и потребителями [1].

Среди основных проблем оптовой торговли можно выделить [2]:

- 1) отсутствие платежеспособного спроса;
- 2) трудности поиска источников финансирования, получения банковских кредитов;
- 3) отсутствие предложения логистических услуг;
- 4) отсутствие квалифицированных кадров среднего и высшего звена;
- 5) диктат крупных торговых сетей;
- 6) отсутствие развитой инфраструктуры.

Под инфраструктурой в данном случае понимаются:

- 1) дороги, порты, склады;
- 2) торговые объекты;
- 3) сети электроснабжения;
- 4) инфраструктура услуг для сектора торговли, включающая:
 - наличие необходимого количества высокоразвитых логистических компаний;
 - дистрибуторов и оптовых поставщиков;
 - сертифицирующих и лицензирующих организаций;
 - компаний, работающих на рекламном рынке;
 - образовательных учреждений;
 - слабые хозяйственные связи между производителями и организациями торговли;
 - недостаточный уровень развития кооперации;
 - наличие большого числа посредников между небольшими производителями и небольшими торговыми организациями.

К указанным проблемам мы добавляем еще две важные: а) коррупция чиновников, с помощью которой иностранные владельцы сетей выдавливают с розничного, и, соответственно, с оптового рынка российский малый и средний бизнес; б) значительная волатильность рубля, что не позволяет маркетологам строить перспективные стратегические планы по развитию бизнеса.

В данной статье мы обратим более подробное внимание поставщикам продуктов питания.

Поставщики продуктов питания – это стратегические партнеры – предприятия, занятые в сфере производства продуктов питания или оптовые поставщики товаров. Мы уделяем большое внимание вопросу выбора фирм-поставщиков. Перечень обязательных критериев при изучении предложений, следующий [3]:

- 1) отсутствие ГМО, консервантов и прочих добавок, запрещенных в детском питании, в поставляемых продуктах и товарах;
- 2) как минимум, удовлетворительное качество, подтвержденное сертификатами соответствия;
- 3) не менее 85% в ассортименте брендированной продукции;
- 4) широта ассортимента и наличие постоянного запаса;
- 5) соотношение цены и качества продукции;
- 6) как долго фирма присутствует на рынке поставок продуктов питания;
- 7) какие условия оплаты предлагает поставщик (есть ли скидки и как они формируются, возможна ли гибкая система расчетов, отсрочки платежей и т.п.);
- 8) насколько оперативно выполняется доставка продукции;
- 9) возможность поставок продуктов в любых объемах (мелкими и большими партиями);
- 10) построение логистической схемы (наличие специализированного склада и транспорта, условия хранения и транспортировки продукции);
- 11) готовность поставщика принять к возврату товар;
- 12) своевременное информирование об изменениях в ценообразовании;
- 13) дополнительный контроль товарных поставок со стороны самого поставщика;
- 14) варианты связи с менеджерами компании для оперативного решения различных вопросов, в том числе, и форс-мажорных ситуаций.

Мы обращаем внимание на то, что в приведенном списке отсутствует такой критерий выбора, как репутация поставщика.

Нами были проведены маркетинговые исследования с целью уточнения тех требований, которые предъявляют к поставщикам-оптовикам ритейлеры.

Исследования проводились по следующей методике.

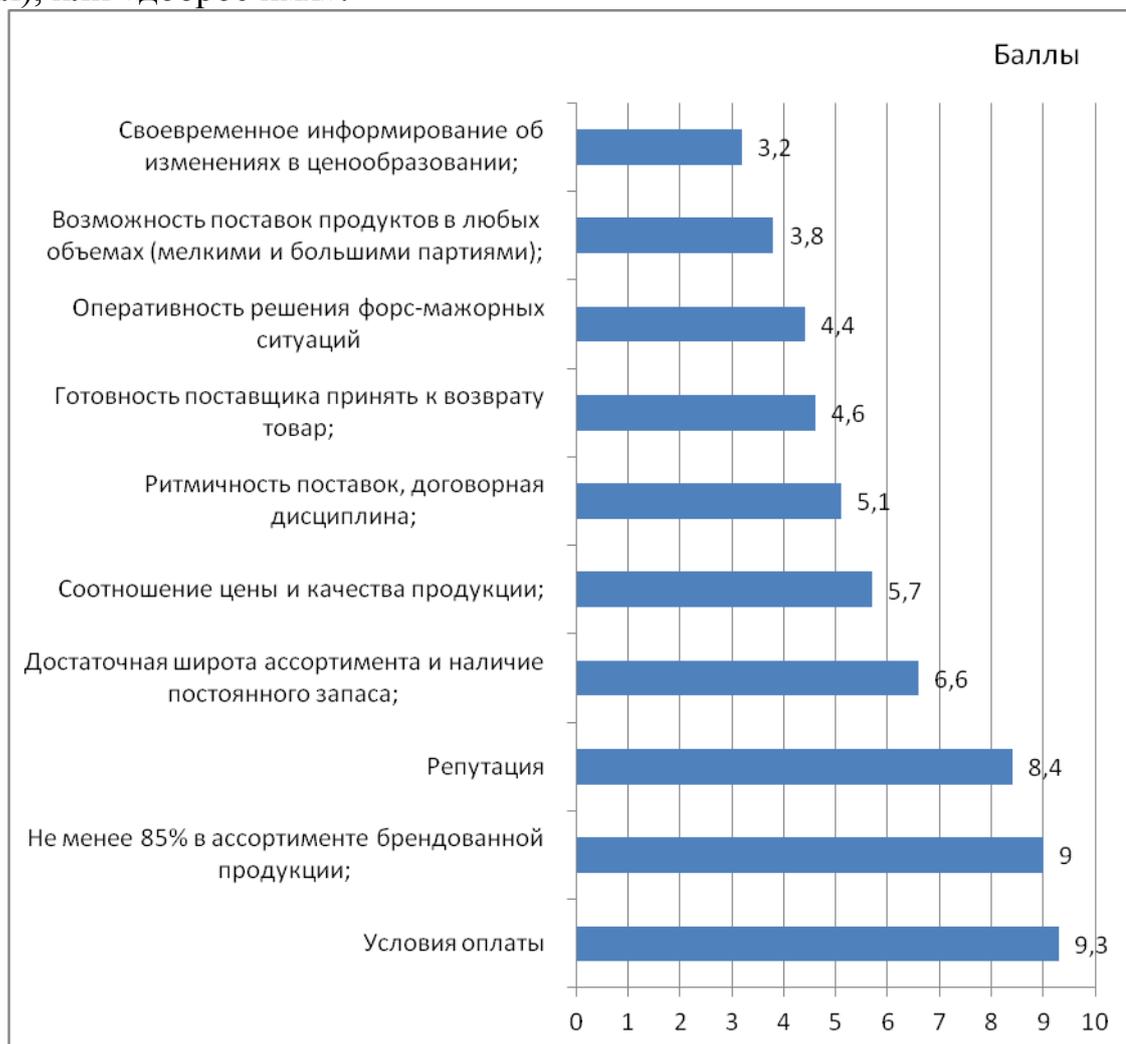
Составлялась анкета с десятью вопросами закрытого типа. Были опрошены 29 коммерческих директора сетевых магазинов и 76 директоров независимых магазинов (всего 105 представителей) на Международной выставке «Beviale Moscow 2017. Пищевая промышленность, напитки», проходившей 28.02.2017 - 02.03.2017 в МВЦ Крокус Экспо (Москва). Оценки критериев должны были выставляться по 10-балльной шкале.

Результаты опросов отражены на рисунке. Как и следовало ожидать, лидирующим критериями выбора поставщика ритейлерами являются условия оплаты (9,3 балла), и наличие не менее 85% в ассортименте брендированной продукции (9 баллов). Интересно, что третье место в рейтинге занимает такой показатель как репутация. Между тем, в специальной литературе вопросу репутации уделено крайне мало внимания. По нашему мнению стоит рассмотреть этот аспект более подробно.

Построение имиджа поставщика является более сложной задачей, чем построение бренда производителя или товарной марки. Архитектура бренда товарной марки имеет и большой опыт, и достаточно подробно описана в специальной литературе.

Выстраивать бренд мелкого и среднего оптовика не имеет смысла, поскольку у него нет своей постоянной продукции, да и телевизионная реклама,

без которой трудно получить широкую узнаваемость, забава дорогая. Более рационально стоит говорить не о бренде оптовиков или дилеров, а об их деловой репутации, которая является основой для такого понятия, как «goodwill» (гудвилл), или «доброе имя».



Рейтинг требований к поставщикам со стороны ритейлеров продуктов питания (по 10-балльной шкале)

В создании ценности гудвилла участвуют такие его константы, как бренд, имидж, образ, облик, репутация, известность (паблисити), престиж.

На первый план в инструментарии борьбы за получение конкурентных преимуществ стали выдвигаться следующие факторы: репутация бренда, репутация первых лиц компании, топ-менеджеров, репутация существующей в фирме системы отношений с общественностью и т. д. [4].

Сегодня Goodwill имеет свою цену, которую подсчитывают по формулам.

Разумеется, репутацию партнеров проверяют по разным источникам, начиная о слухах в данном сегменте рынка, рекомендаций общих знакомых, и кончая андеграундной информацией с привлечением собственной службы безопасности и сыскных агентств.

По выражению американского журналиста Эдгара Хау «Репутация - это то, что говорят о вас за вашей спиной». Необходимо напомнить, что репутация

складывается не только из экономических показателей, характеристик продукции, их баланса цена-качество и пр. Во многом мнение о компании формируется целенаправленной работой по линии связей с общественностью и корпоративной культурой, которую должны соблюдать все, от директора до охранника и «оператора метлы».

Бывает, что директор компании-поставщика на своем уровне «по горизонтали» находит общий язык с директором ритейлера. А менеджеры-исполнители портят все дело либо своим непрофессионализмом, либо неорганизованностью или даже хамством. Впрочем, бывает и наоборот - проколы в деловом общении между директорами сглаживают опытные менеджеры низшего звена, и сотрудничество компаний продолжается.

Репутация во многом формируется слухами, сарафанным радио, поскольку «мир тесен» в каждой рыночной нише. Профессиональное сообщество тесно общается на выставках и конференциях.

Успеха добивается тот топ-менеджер оптовой фирмы, который хорошо усвоил правила маркетинга взаимоотношений. Не говоря уже о том, что он прирожденный «ухажер» с талантом чувствовать людей на интуитивном уровне. Чтобы поддерживать хорошие отношения с партнерами, мало слать им поздравления с днем рождения или с праздниками по СМС или электронной почте или даже лично звонить. В регионах людям приятно, если к ним прилетел за тысячи километров сам генеральный директор поставщика подвести итоги, обсудить проблемы, узнать, как партнер оценивает работу его торгового представительства, наметить дальнейшие планы. При этом регионал прекрасно представляет, сколько на такие поездки директор-поставщик потратил времени и денег, и ценит это.

Важен и такой момент, как психологическая совместимость. Если представитель поставщика лично неприятен, то партнер на подсознательном уровне начинает искать изъяны в коммерческом предложении. Поэтому важно учитывать такой прием в деловых переговорах, как «подстройка». Обычно розница работает с поставщиками в своей «весовой категории», то есть, небольшой магазин – с мелкооптовым поставщиком, крупная сеть – с крупным оптовиком. Но бывает так, что какой-то особый вид товара или услуги от малого предприятия может заинтересовать крупного ритейлера. Тогда на переговорах поставщик должен, как говорится, помнить свое место, и «подстраиваться снизу», всем своим поведением показывая, что принимает доминирующую позицию «крупняка».

Если к крупному поставщику обратился мелкий ритейлер, то теперь наоборот, хозяином положения является оптовик, и его «подстройку сверху» придется принимать представителю розницы.

Не часто, но бывали случаи, когда партнер отказывался от выгодной сделки, и выбирал другого только потому что со вторым ему было более комфортно психологически.

Еще раз подчеркнем, что строгое выполнение договорных условий поставок крайне важно для небольших магазинов, у которых нет достаточных пло-

щадей для складов. Поэтому им приходится работать «с колес» - сразу разгружать товар из машины – в торговый зал.

В бизнесе фигурируют люди достаточно жесткие, но значение «честного купеческого слова» еще никто не отменял. Известно выражение «делать добро экономически выгодно». Перефразируя его, скажем так: «быть честным экономически выгодно». Разумеется, к каждому будем относиться как к джентльмену, пока он не доказал обратного... К сожалению, в наше время один из самых больших дефицитов – это дефицит порядочности. Поэтому тот предприниматель, который держит слово и соблюдает деловую этику, получает конкурентное преимущество на рынке.

Более интересным поставщиком может стать тот, кто сопровождает свою продукцию рекламными и промо-информационными материалами, которые он в свою очередь запрашивает от тех, у кого приобретает товары. Не секрет, что закупаая импорт, большинство наших дистрибьюторов и дилеров такую информацию не спрашивают. Этим они затрудняют дистрибуцию импортной продукции, особенно новых категорий. Когда говорят, что хороший продавец должен знать свой товар, то имеется в виду, что он получил соответствующую информацию от поставщика. Как продавец может убедить покупателя через свою рекламу этого товара, или посредством личных продаж, если не знает продающие моменты товара и его конкурентные преимущества?

Трудности взаимопонимания между поставщиком и розницей могут осложняться тем, что оптовик может быть одновременно и производителем. В таком случае он производит весьма ограниченное количество продукции. Чтобы стать интересным для ритейлеров, особенно сетевых, как правило, такой оптовик наполняет ассортимент чужими марками. Говоря о трудностях, мы имеем в виду мерчендайзинг. Дело в том, что во многих сетях используют только свои корпоративные правила размещения и выкладки, которые не совпадают с правилами поставщика.

Использованная литература

1. Тимофеев М.И. Маркетинг. Учебн. пособ. 3-е изд. – М., РИОР, 2017.
2. Проблемы развития оптовой торговли.
http://studbooks.net/1552766/marketing/problemu_razvitiya_optovoy_torgovli
3. Требования к поставщикам.
<http://www.poelidovolen.ru/suppliers/requirements>
4. Ф. И. Шарков. Константы Гудвилла: Стиль, Паблицити, Репутация, Имидж и Бренд Фирмы. Учебное Пособие. – М., 2010.
5. Тимофеев М.И. Психология менеджмента. Учебн. пособ. 2 изд. – М., РИОР, 2016.

КРИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТЕОРИИ А. МАСЛОУ О МОТИВАЦИИ И ЛИЧНОСТИ

Аннотация. Актуальность статьи обуславливается тем, что взгляды американского психолога А.Маслоу получили незаслуженно широкое распространение в современном мире благодаря безудержной западной пропаганде и рекламе. Это объясняется, по мнению авторов данной статьи, тем, что А.Маслоу выдвинул гипотезу о том, что человеческая личность имеет больше шансов достичь развития в стране с более высоким уровнем жизни и «демократии», обеспечивающими удовлетворение базовых (низших) потребностей. **Цель** исследований – показать несостоятельность теории А.Маслоу. Ставится задача доказать ложность и противоречивость отправных моментов, на которых А.Маслоу строит свои умозаключения.

Ключевые слова: теория иерархии потребностей, мотивация, личность, базовые потребности, физиологические потребности, потребность в самосохранении, социальное соревнование, когнитивные потребности, критика А.Маслоу, ложные предпосылки А.Маслоу, ошибки гипотезы А. Маслоу, саморазвитие, самоактуализация.

В отличие от других критиков А.Маслоу, мы провели потекстовый анализ его фундаментальной работы «Мотивация и личность», который начат в предыдущих наших публикациях [1].

В трудах А.Маслоу обращает на себя отсутствие элементарного научно-методического подхода. Единственный признак научной методики, который можно обнаружить у Маслоу – это метод индукции, который он применил, наблюдая за двумя своими научными руководителями [2]. Но он и применил его далеко не корректно, распространяя выводы на все человечество после исследования биографии всего-навсего двух людей. При этом не было проведено никаких опросов, наблюдений и экспериментов в отношении представителей различных слоев населения ни по расовым, ни по гендерным, возрастным, социальным, образовательным и географическим признакам для экспериментального подтверждения своих гипотез.

Человек, которого называют гениальным психологом, и пишущий о личности, даже не понимает разницу между характером и темпераментом, и, соответственно не понимает структуру личности. Так, к чертам *характера* Маслоу относит «невозмутимость, безмятежность, спокойствие духа» [3, с.107], хотя это с одной стороны признаки темперамента, а с другой – характеристики текущего эмоционального состояния. Мало того, в черты характера «крупнейший

¹ Тимофеев Михаил Иванович - доцент АНО ВО «Национальный институт бизнеса», Мысаченко Виктор Иванович - профессор АНО ВО Национальный институт бизнеса, Жеребцов Владимир Иванович - доцент АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,

американский психолог» вносит и «психологическое здоровье и большую демократичность» [3, с.98].

Царапает сознание фраза Маслоу «внутренние положительные стимулы», тогда, как известно, «стимулы» имеют внешнее происхождение [4], и активируют определенные мотивы. Таким образом, Маслоу рассуждает о мотивации, сам не видя разницы между стимулами и мотивами.

С. Маслоу плохо знает поведение и социальных животных, заявляя, что чем развитее приматы, тем они менее агрессивны: «Агрессия на уровне человекообразных обезьян исчезает совершенно» [3, с.160]. По этой логике человек, как высший примат, вообще не должен проявлять агрессии, которая, кстати, необходима для простого выживания биологической особи. Не удивительно, что идеи А.Маслоу были раскритикованы З. Фрейдом.

Исследования психолога Эд Динера из Университета Иллинойса показали, что, порядок выполнения низших или высших потребностей не имеет определяющего значения в удовлетворённости жизнью и ощущении счастья. И это наносит сокрушительный удар по принципу иерархичности удовлетворения потребностей, на который и основывал Маслоу научную новизну своей «теории» [5].

Во всей «теории» Маслоу десятки других противоречий и нестыковок, которые говорят о несостоятельности этого «психолога» как ученого. Ниже приводится ряд положений Маслоу и наши авторские комментарии.

Вот одна из самых цитируемых идей А.Маслоу: «По мере удовлетворения одних потребностей возникают другие, все более и более высокие. Так, постепенно, шаг за шагом, человек приходит к потребности к саморазвитию - наивысшей из них».

Авторы: но к саморазвитию люди не идут как к жизненному итогу. Когда ребенок снова и снова пытается сначала встать на ноги, а потом упорно делать первые шаги, он уже осуществляет саморазвитие. Разумеется, высокоорганизованная личность может методично работать над собой по разработанному плану. Но подавляющая масса потребляющего населения нацелена не на какое-то абстрактное саморазвитие, результаты которого еще неизвестно как понадобятся, а занята рутинными ежечасными делами по удовлетворению активирующихся нужд и желаний по работе, по личностным или бытовым проблемам. И на этом пути они уже саморазвиваются в той или иной степени.

Маслоу: «Я больше верю в будущие знания, чем в те, которыми обладаю на сегодняшний день» [3, с.37].

Авторы: но если ученый не уверен в знаниях, которыми обладает на данный момент публикации, то зачем отнимать время и вводить в заблуждение досужих читателей?

В 1968г. Маслоу высказал мнение о том, что «революция в психологии», инициатором которой он был, «факт установленный» [3, с.43].

Авторы: это очень похоже на клинический случай мании величия. Маслоу нужно было бы обратиться за помощью к психиатру.

Маслоу: «Мы также не знаем, как можно объяснить тот факт, что организм одновременно проявляет склонность к вялости, лени и стремлению поменьше напрягаться, но **наряду с этим** испытывает потребность в активности, стимуляции и возбуждении» [3, с.68].

Авторы: однако, все нормальные люди знают, что вялость существует *не одновременно* с активностью, а чередуется с нею.

Маслоу: «В обстановке, лишенной крайностей, мы можем обнаружить проявление потребностей в безопасности только в редких случаях» [3, с.72].

Авторы: однако, потребность в безопасности, как и все потребности, активизируется периодически, по обстоятельствам, и люди, разумеется, не трясутся от страха каждую минуту. Здесь методологической ошибкой Маслоу является то, что он не делает четкого разграничения между потребностями в физиологической безопасности и потребностями, которые можно назвать «забота о будущем». Последнее, с одной стороны связано с деятельностью человека для выживания его самого и его семьи, а с другой стороны, с сохранением социального статуса, и, по возможности, его повышения.

Маслоу: «Если физиологические потребности и потребности в безопасности удовлетворены в достаточной мере, появляются потребности в любви, привязанности и принадлежности...» [3, с.73].

Авторы: Во-первых, потребности не могут «появляться». Они уже существуют в человеке, и могут только проявляться или актуализироваться. И разве у нас любовь к людям и тяга к общению появляется только после плотного ужина, или когда мы спрятались в бомбоубежище? Вообще обращает на себя внимание тот факт, что Маслоу избегает подчеркивать, что человек – это животное общественное, социальное. По-видимому, это противоречит идеологии индивидуализма, господствующей на Западе.

Рассуждая о потребности в уважении, Маслоу рассматривает его только в связке с самоуважением. Но человек может, пусть и не абсолютно, уважать себя даже при условии своего низкого статуса в глазах тех или иных групп. Самоуважение следовало бы более подробно рассмотреть как продукт рефлексии, присущей нормальному человеку.

Рассматривая предпосылки удовлетворения базовых потребностей, Маслоу утверждает: «Секретность, обман и блокирование коммуникации угрожают всем базовым потребностям» [3, с.78].

Авторы: здесь Маслоу имеет в виду закрытость тоталитарных обществ и ущемление свободы слова. Остается не ясным, как при любой диктатуре жизнь продолжалась – люди ели, пили, отдыхали, писали музыку и картины, учились, делали открытия, любили и размножались?

По поводу базовых когнитивных потребностей (желания знать и понимать) Маслоу пишет: «Мы не много знаем о когнитивных импульсах, ... потому что они не важны в клинике» [3, с.78]

Авторы: однако случайно ли у людей возникло ходячее выражение «я умираю от любопытства?». Эксперименты доказали, что лишение человека источников информации приводит не только к тяжелым психическим, но и физическим расстройствам. Кроме этого, сильная степень влюбленности – это не

только неудовлетворенная сексуальность, но и в немалой степени – «половое любопытство», страстное желание познать человека «всего», включая его плоть.

Маслоу не приводит аргументов в пользу того, что когнитивная потребность актуализируется только после удовлетворения предыдущих потребностей. По-видимому, ему трудно спорить с тем, что процесс познания происходит у людей практически непрерывно.

Маслоу: «... некоторые личности имеют эстетические потребности действительно базового характера» [3, с.81].

Авторы: но почему только «некоторые личности»? Где он нашел людей, которые равнодушны к красоте или уродству, и не отличают гармонию от хаоса? Маслоу не обращает внимания на то, что эстетические потребности не свойственны животным, а есть только у человека, и относятся к блоку так называемых «духовных потребностей».

Маслоу: «Есть люди, для которых, к примеру, самоуважение важнее, чем любовь» [3, с.82].

Авторы: но процент таких людей не приведен, поэтому нельзя понять, это правило или редкое исключение. Мы позволим выразить свое мнение, что в любви всегда больше эгоизма, чем жертвенности. Поэтому скорее люди идут через любовь к самоуважению, а не наоборот.

Маслоу: «Есть люди, обладающие выраженной одаренностью от природы, для которых влечение к творчеству представляется более значимым, чем любая контрдетерминанта».

Авторы: процент таких людей Маслоу также не определял, поэтому нельзя понять, это правило или редкое исключение.

Маслоу: «Так называемая психопатическая личность представляет собой ...пример устойчивой утраты потребности в любви».

Авторы: но никакую природную базовую потребность нельзя утратить полностью даже психопатам. А людей вообще трудно любить. Вспомним Эзопа: «Чем больше я узнаю людей, тем больше мне нравятся животные».

Маслоу: «...взяв совершенно произвольные цифры, скажем, что у среднего гражданина (в США, – авторы) удовлетворены 85% физиологических потребностей, 70% потребностей в безопасности, 50% потребностей в любви, 40% потребностей в уважении и 10% потребностей в самоактуализации» [3, с.84].

Но что мешало Маслоу провести опросы, чтобы получить не «совершенно произвольные цифры», а реальные факты?

Маслоу: «То, что мы называем базовыми потребностями, главным образом представляет собой неосознанные потребности» [3, с.85].

Авторы: Здесь Маслоу фактически соглашается, что базовые потребности можно отнести к инстинктам, повторяя З. Фрейда.

Маслоу: «Человек, у которого есть препятствия к удовлетворению любой из базовых потребностей, может с полным основанием рассматриваться как больной, или, по меньшей мере, как находящийся в не вполне подобающем человеку состоянии» [3, с.88].

Авторы: но жизнь показывает, что именно преодоление препятствий и кует характер, и приводит к самоактуализации.

Маслоу: «...поскольку препятствия (для удовлетворения потребностей, – авторы)...создаются внешними по отношению к индивиду силами, значит, болезнь индивида вытекает из болезни общества» [3, с.89].

Авторы: вот, де, всемогущий капитализм разовьется настолько, что смогут быть удовлетворены все потребности человека. Однако по статистике психических заболеваний в США не видно, чтобы экономическое благополучие привело к 100-процентному счастью.

Маслоу: «...если человек завоевывает уважение и восхищение и вследствие этого обретает самоуважение, то он будет еще более здоровым, самоактуализирующимся человеком» [3, с.99].

Авторы: но наигранное уважение и восхищение человек может получать от близких или зависимых людей. Попав в не столь комплементарную среду, он может встретить враждебность, а если будет проявлять необоснованное самоуважение, то его вообще могут грубо поставить на невысокое место в социальной иерархии данной группы. В результате, вместо здоровья - сильные стрессы и неврозы.

Маслоу утверждает, что считать любое поведение мотивированным, - это «заблуждение». При этом игру и развлечения он относит к немотивированным действиям [3, с.104].

Авторы: выходит, что он, в отличие от подавляющего большинства психологов, не признает врожденных гедонистических потребностей, удовлетворяемых играми и развлечениями.

Маслоу пишет, что у тех, кто удовлетворил базовые потребности, «меньше страха перед неизвестным и чужим» [3, с.107].

Авторы: Маслоу имеет в виду, что при развитом капитализме меньше ксенофобии. В реальности у субъекта устойчивость перед страхами больше зависит от накопленного им опыта, от его типа психики (уровня тревожности) и изошренности воображения.

Маслоу обвиняет цивилизацию в том, что она не дает всем людям свободно удовлетворять свои животные инстинкты, и заставляет их страдать от фрустрации-неудовлетворенности [3, с.116].

Авторы: вот почему лжеученого Маслоу активно продвигает ЛГБТ-сообщество. Он обвиняет человечество в том, что оно ушло от состояния дикости. И это говорит автор «гуманистической психологии».

Маслоу: «... организм, который не испытывает недостатка в безопасности, любви и уважении, работает лучше» [3, с.119].

Авторы: но разве безопасность, любовь и уважение – это мебель, которую можно однажды поставить в комнату, и она будет стоять, пока ее не выкинут?

Маслоу к когнитивным (познавательным) «феноменам» относит креативность, искусство, поэзию и музыку. Но разве все это не есть формы его любимой «самоактуализации», которая должна идти вслед за когнитивными потребностями?

Но и это еще не все. Удовлетворение базовых потребностей якобы приведет к таким «феноменам», как «зрелость и непредубежденность в отношении политики, экономики, религии, образования» [3, с.108]. Все бы это хорошо, если бы базовые потребности могли быть удовлетворены полностью каким-то чудесным образом. И тогда новости ТВ-канала CNN будут заглатываться законопослушным американцем совершенно «непредубежденно».

Маслоу считает, что воспитание должно включать демонстрацию восхищения и любви, которой добивается ребенок [3, с.117]. При этом он не говорит о том, что восхищение и любовь должны быть заслужены позитивными поступками детей. А если играть в «поддавки», и восхищаться всеми поступками *всех* детей, то они начнут ненавидеть друг друга из-за ревности, что исключает удовлетворение потребности в альтруистической любви между ними.

Маслоу: «...уважение является необязательной роскошью, если сравнивать его с пищей или безопасностью» [3, с.124].

Авторы: но именно ради уважения и признания (статуса) миллионы людей экономят на пище, на здоровье, работают на износ, и идут на риск.

Маслоу рассматривает самоактуализацию как потребность развития [3, с. С. 137-138]. Но ребенок не рождается с этой потребностью. Он изменяется в результате жизнедеятельности в силу генетической программы подобно траве или дереву. Так что здесь надо говорить о развитии не как о потребности-мотивации в виде результата, а *как о процессе*, свойственном любому живому организму.

Маслоу называет самоактуализацию «конечной позитивной целью психотерапии» [3, с.170]. Но как психотерапевт может заставить человека реализовать свой потенциал, если тот не имеет сил преодолеть свою лень? Можно, предположим, нанять коуча, который с помощью кнута будет приучать ленивца хотя бы делать утреннюю зарядку, но тогда где же предварительное удовлетворение гедонистических потребностей пациента, желающего понежиться в постели?

Целую главу №9 Маслоу посвящает психотерапии, но при этом сознается: «мой опыт ограничивается непродолжительными видами психотерапии» [3, с.170]. Весьма трогательное признание самозванца, совершившего «революцию в психологии».

Справедливости ради приведем высказывания А.Маслоу, которые, в сущности, опровергают его маниакальную веру в удовлетворение базовых потребностей: «Мы поняли, что возможными последствиями удовлетворения базовых потребностей могут быть скука, отсутствие цели, моральное разложение. Судя по всему, наилучшим образом мы функционируем, когда стремимся к чему-то, чего не имеем, и когда мобилизуем наши силы, стремясь к удовлетворению этого желания». «Похоже, надежда человека на вечное счастье неосуществима» [3, с.26]. И еще: «В организме доминируют неудовлетворенные потребности, которые и определяют поведение» [3, с.71].

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. А.Маслоу не понимает разницу между характером и темпераментом.

2. Также он не видит разницы между стимулами и мотивами.
3. Маслоу плохо знает поведение и социальных животных.
4. Никакой заявленной Маслоу «революция в психологии» он не совершил.
5. Маслоу не выделяет у человека блок духовных потребностей, отличающих людей от остальных животных.
6. Автор «гуманистической концепции» в психологии обвиняет цивилизацию в том, что она не дает всем людям свободно удовлетворять все свои животные инстинкты.
7. У Маслоу нет ни одной цифры, подтвержденной исследованиями, что говорит о слабой достоверности и доказательности его теории.

Список литературы

1. Тимофеев М.И., Жеребцов В.И., Миронова Н.Н. Оценка научной состоятельности трудов А.Маслоу с точки зрения теории и практики маркетинга. Двадцать первая межвузовская научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права // Вестник Национального института бизнеса, 2016. №24
2. Биография Абрахама Маслоу. <http://all-biography.ru/abraham-maslow.html#ixzz3jYCgZ9AY>
3. Маслоу А. «Мотивация и личность». 3-е издание. / Пер. с англ. – СПб: Питер, 2014.
4. Психологический словарь. <http://vslovare.ru/slovo/psihologicheskiijslovar/stimul/237242>
5. Ученые опровергли популярную формулу счастья Маслоу. http://www.astromeridian.ru/news/formula_shastija.html
6. Тимофеев М.И., Мысаченко В.И., Жеребцов В.И. Бессилие «Пяти сил М. Портера» / В сборнике: Ценности и интересы современного общества. Материалы IV Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. Т.1. С. 173-180.
7. Жеребцов В.И., Миронова Н.Н., Мысаченко В.И., Тимофеев М.И., Петров В.В. Критика теоретических положений М.Портера по структурному анализу глобальной конкуренции // Микроэкономика. 2016. № 6. С. 57-62.
8. Тимофеев М.И., Мысаченко В.И., Жеребцов В.И. Критика взглядов М.Портера на ключевые положения конкурентной стратегии // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 4-2 (81-2). - С. 444- 448.
9. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г. Инновационная среда как основа обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 9 (74). - С. 290-297.

МОТИВ, СТИМУЛ И РОЛЬ ПОТРЕБНОСТИ В СОЦИАЛЬНОМ СТАТУСЕ

Аннотация. В статье рассмотрены спорные подходы к определению понятий мотива и стимула, существующие в психологической литературе. По мнению авторов, стимулы могут быть только внешними факторами по отношению к объекту. Внутренними факторами, влияющими на поведение и принятие решений субъектом, могут быть только мотивы, которые носят наследственный, инстинктивный характер. Предлагается использовать термин «стимулирование» объектов воздействия вместо ошибочно распространенного «мотивация».

Высказывается мнение, что наиболее актуальной для людей является потребность в статусе. Данная точка зрения подтверждена анонимными опросами студентов. Они показали, что 58% респондентов предпочли бы получить всемирную славу, почитание и уважение. И только 4% предпочли бы всем остальным обладание феноменальными способностями к приобретению знаний и компетенций.

Ключевые слова: мотив, стимул, потребности, нужда, деятельность, активность, психология личности, социальный статус.

Термин «мотивация» используется как один из ключевых в такой области менеджмента, как управление персоналом [1]. Кроме того, в маркетинге есть понятие «стимулирование сбыта», что, в принципе, является верным. Но зачастую используют и термин «мотивация» в отношении деловых партнеров и потребителей. Мало того – говорят о мотивации и детей, и учащихся, и спортсменов, и даже животных при дрессуре.

Однако, прежде чем говорить о роли мотивов и стимулов в деятельности людей и управлении ими, еще раз уточним научное определение понятий.

«Мотивы - побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей субъекта» [2]. Здесь ключевое слово «деятельность». То есть, человека трудно заставить что-то *делать*, если у него нет для этого внутренней потребности – мотива.

Но понятие «потребность» также требует своего уточнения: «Потребность (в психологии) — состояние индивида, создаваемое испытываемой им *нуждой* (выделено нами, - авторы) в объектах, необходимых для его существования и развития, и выступающее источником его активности» [3].

¹ Гусев Андрей Константинович, к.э.н., зав. кафедрой менеджмента и предпринимательства АНО ВО «Национальный институт бизнеса», Тимофеев Михаил Иванович, к.т.н., доцент кафедры АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Потуги психологов раскрыть глубины психики натываются на заколдованный круг понятий, из которого «ученые» не могут вырваться. Как не вспомнить мысль одного из героев М. Горького: «Путь к истине занесен словами. Сугробами слов!». В самом деле, вот мнение немецкого психолога Курта Левина: «Потребность тесно связана с нуждой. Однако нужда организма в чем-то отражает его объективное состояние, а потребность личности связана с осознанием нужды, т. е. имеет субъективную сторону» [4].

В конечном счете, мы наткнемся на то, что потребность – это нужда, а нужда – это потребность. Вот такая наукообразная абракадабра.

Или вот еще попытка осмысления: «Потребность как нужда – это состояние индивида, создаваемое испытываемой им нуждой в объективных условиях, предметах, объектах, без которых невозможно развитие и существование живых организмов (С. Л. Рубинштейн, Д. Н. Узнадзе, А. Пьерон, В. И. Ковалев, В. А. Ядов, Л. И. Божович)». [5].

Такая фрустрация характерна для всех наук, которые не являются точными. В психологии конкретные цифровые величины возможно получить только через замеры физических характеристик эмоций, проявляющихся в физиологических процессах человека (по принципу действия полиграфа).

Но вот довольно распространенное мнение, которое формулирует С.В. Иванова [6]: «Мотивы, потребности и ценности индивидуальны, они не могут быть абсолютно идентичными для какой-то социальной группы или для всех сотрудников организации». Но следуя этой логике, вообще бессмысленно изучать потребности 7,3 миллиардов людей (на 2017г.), населяющих планету, коль скоро они все «индивидуальны». Добавим, и изучение психологии тоже не имеет смысла, если исходить только из того, что все люди индивидуальны. В этом усматривается фундаментальная ошибка, фактически отрицающая базовый методологический подход к научной деятельности.

Приходится напоминать азы методологии: научное исследование, как известно, выявляет *общие закономерности*, т.е., должна осуществляться последовательность: «научные факты» - «понятия» - «законы» - «теории». Таким образом, если бы наблюдение за поведением человечества не находило бы причинно-следственных связей и закономерностей, то ни о каком взаимодействии и даже выживании людей, да и о психологической науке не могло бы идти и речи. Но дело в том, что у всех представителей биологического вида «Гомо сапиенс» есть *сходные базовые потребности не зависимо от расы, возраста, пола и социального положения* [7].

С.В. Иванова продолжает: «Мотивы могут меняться с течением жизни и развитием карьеры человека как под влиянием внешних, объективных, факторов, так и в связи с развитием и изменением личности». Но меняться могут не мотивы, а их *актуальность*. В этом изложении нет главного исходного положения – что мотивы - это те *фундаментальные* потребности, которые заложены в каждом живом существе через генетический механизм. Поэтому мотивы могут меняться только при каких-то повреждениях в генетических цепочках. Более корректно стоит подходить к мотивам как к инстинктам: «Мотивируют

поведение людей инстинкты» [8], что, кстати, утверждал и З.Фрейд в своей теории архетипов бессознательного.

С целью исключения путаницы в понятиях, авторы предлагают следующую формулировку: у людей изменяются не мотивы, а желания и хотения конкретных объектов, которые могут удовлетворять те или иные фундаментальные мотивы-потребности.

Теперь рассмотрим определения стимула. «Стимул - сильный побудительный момент; *внутренний* (выделено нами, - авторы) или внешний фактор, вызывающий реакцию, действие» [9]. И здесь же в том же источнике: «Виды стимулов: принуждение; материальный (премии, бонусы, оплачиваемый отдых); эмоциональный (похвала и т. д.); самоутверждение». Отметим, что в этот перечень внешних воздействий-стимулов искусственно притянута «самоутверждение», которое является не стимулом, а мотивом, что вытекает из его определения: «Самоутверждение - стремление индивида к достижению и поддержанию определенного общественного статуса, часто выступающее как доминирующая *потребность*» [10]. Стремление к повышению статуса или хотя бы его сохранение свойственно на уровне *инстинкта* всем стадным/социальным животным. Статус определяется тем местом, которое занимает член группы в данной социальной иерархии. Следовательно, потребность самоутверждения врожденная, генетически унаследованная, а, значит, она является внутренним фактором - мотивом, а не стимулом, являющимся внутренним фактором. Другими словами, самоутверждение – результат рефлексии-самооценки человеком своих статусных достижений, что относится к внутренним психическим процессам.

Некоторая путаница а оценке поведения людей возникает из того, что такие психологические понятия, как «честолюбие», «тщеславие», «ревность», «зависть» принимают за самостоятельные внутренние стимулы, в то время как это скорее синонимы или производные от фундаментального мотива – *стремления к соревнованию, к борьбе за статус*. А такое поведение запрограммировано генетически в виде мотива, который помогает не только в борьбе за выживание самого субъекта и его семьи, но и к повышению качества их жизни.

Таким образом, термин «мотивация какого-либо объекта» (потребителей, партнеров, персонала, учащихся и т.д.) является в корне ошибочным, поскольку никто не может добавить какой-то мотив или изменить что-то в том наборе мотивов, с которым человек рождается. Правильно говорить о «стимулировании» – внешнем воздействии, призванном активировать те или иные мотивы, которые как бы дремлют в объекте воздействия.

Если касаться социального статуса, то его повышение привлекательно тем, что расширяет возможности удовлетворения большинства мотивов-потребностей: в самосохранении, в поисках полового партнера, во власти/влиянии, в заботе о будущем, в общении, в любви, накопительстве/богатстве, в творчестве, в красоте и др.

Роль потребности в статусе показали следующие исследования.

Авторами был произведен анонимный опрос 255 студентов НИБа, обучающихся по специальностям менеджер, экономист и маркетолог.

Респондентам необходимо было выбрать только один вариант ответа из пяти:

1) я предпочту пожизненное обеспечение всех физиологических потребностей при среднем обеспечении всех остальных;

2) я предпочту пожизненное обеспечение потребностей в комфортной жизни, полной удовольствий и развлечений при среднем обеспечении всех остальных потребностей;

3) я предпочту получить всемирную славу, почитание и уважение при среднем обеспечении всех остальных потребностей;

4) я предпочту обладание феноменальных способностей к приобретению знаний и компетенций при среднем обеспечении всех остальных потребностей;

5) я предпочту неограниченные творческие способности при среднем обеспечении всех остальных потребностей.

Ответы распределились следующим образом. Актуальность перечисленных потребностей у студентов расположились в порядке убывания:

1) я предпочту получить всемирную славу, почитание и уважение – 58%; (при этом невольно вспоминается высказывание Бертрانا Рассела: «Одна из самых могущественных наших страстей – желание быть предметом восхищения и уважения»);

2) я предпочту пожизненное обеспечение потребностей в комфортной жизни, полной удовольствий и развлечений – 21%;

3) я предпочту пожизненное обеспечение всех физиологических потребностей – 16%;

4) я предпочту неограниченные творческие способности – 7%;

5) я предпочту обладание феноменальных способностей к приобретению знаний и компетенций – 4%.

Выводы

1. Стимулы могут быть только внешними по отношению к объекту факторами. Внутренними факторами, влияющими на поведение и принятие решений субъектом, могут быть только мотивы, которые носят наследственный, генетический характер.

2. Предлагается использовать термин «стимулировать» субъектов воздействия вместо распространенного «мотивировать», и, соответственно, «стимулирование» вместо «мотивация».

3. Стремление подавляющего большинства нормальных людей к достижению социального статуса и последующему удержанию его обусловлено тем, что статус расширяет возможности удовлетворения наибольшего количества человеческих потребностей, в том числе физиологических, гедонистических, социальных, когнитивных и духовных.

4. Высказывается мнение, что наиболее актуальными для современных людей являются потребности, относящиеся к социальному блоку. Данная точка зрения подтверждена анонимными опросами студентов. Они показали, что 58% респондентов предпочли бы получить всемирную славу, почитание и уважение. И только 4%, к сожалению, предпочли бы всем остальным обладание феноменальных способностей к приобретению знаний и компетенций.

Список использованных источников и литературы

1. Миронова Н.Н., Жеребцов В.И., Тимофеев М.И. Оценка научной состоятельности трудов А.Маслоу с точки зрения теории и практики маркетинга. // Вестник Национального института бизнеса, выпуск №24, Двадцать первая межвузовская научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права. - М.: Национальный институт бизнеса, 2016. – 234 с. (РИНЦ).
2. Лейбин В. Краткий психоаналитический словарь-справочник [Электронный ресурс] / В. Лейбин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Когито-Центр, 2015. — 192 с. — 978-5-89353-442-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/51920.html>
3. Потребность: Психологический словарь. <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=697>
4. Левин Курт: биография, достижения, эксперименты. <https://www.syl.ru/article/306921/nemetskiy-psiholog-levin-kurt-biografiya-dostijeniya-eksperimentyi>.
5. Потребности личности. http://www.psyarticles.ru/view_post.php?id=380
6. Иванова С.В. Мотивация на 100%: А где же у него кнопка? / Светлана Иванова. — 9-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2016. с.10.
7. Тимофеев М.И. Психология менеджмента. Учеб. пособие. – М.: РИОР, 2014. С.37.
8. Соловьева С.Л.. Справочник практического психолога: Психотерапия. - М.: АСТ; СПб.: Сова, 2007. С.136.
9. Стимул. <http://gruzdoff.ru/wiki/Стимул>.
10. Психологический словарь. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/psihologic/1619>

Ткач Н. Д.¹

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК КАК ФИНАНСОВЫЙ ПОСРЕДНИК В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: Статья посвящена коммерческому банку и тем функциям, которые банк осуществляет как финансовый посредник в экономике. Раскрыты признаки и принципы банка как особых финансовых посредников.

Ключевые слова: Коммерческий банк, финансовый посредник, принципы, признаки и функции банка как финансового посредника, интернационализация и глобализация финансового посредничества.

На современном этапе одно из центральных звеньев системы рыночных структур представляют коммерческие банки. Развитие их деятельности – необходимое условие создания рыночных отношений.

Одним из первых банков стал основанный в 1407 году Банк Генуи. В Западной Европе переход к кредитным банкирским домам и коммерческим бан-

¹ Ткач Нина Дмитриевна, к.э.н., доцент, профессор кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО Национальный институт бизнеса»

кам произошел во второй половине 17 века, в США история банковского дела начинается со второй половины 18 века.

В России первая попытка создания коммерческого банка была предпринята в г. Пскове воеводой Афанасием Ордин-Нащокиным, но эта идея не была одобрена центральным правительством. В 1729-1733 годах первые банковские операции стала осуществлять Монетная контора, а первый коммерческий банк – Банк для поправления при Санкт-петербургском порте коммерции и купечества - появился в 1754г.

Термин *«коммерческий банк»* возник на ранних этапах развития банковского дела, когда банки обслуживали преимущественно торговлю, товарообменные операции и платежи. Основными клиентами банка были торговцы купцы - отсюда и происходит название *«коммерческий банк»*. Банки

кредитовали транспортировку, хранение и другие операции, связанные с товарным обменом.

С развитием промышленного производства возникли операции по краткосрочному кредитованию производственного цикла: ссуды на пополнение оборотного капитала, на создание запасов сырья и готовых изделий, на выплату заработной платы и т.д. Сроки кредитов постепенно становились длиннее, часть банковских ресурсов начала использоваться для вложений в основной капитал, ценные бумаги и т.д.

Таким образом, термин *«коммерческий»* в названии банка утратил первоначальный смысл. Сегодня он означает *«деловой»* характер банка, его ориентированность на обслуживание всех видов хозяйственных агентов независимо от их рода деятельности.

Современный коммерческий банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

В современных условиях, деятельность коммерческих банков так многообразна, что их действительная сущность оказывается неопределенной. В современном обществе банки занимаются самыми разнообразными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения, через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом. Кредитные учреждения сегодня выступают консультантами, участвуют в обсуждении народнохозяйственных программ, ведут статистику, имеют свои подсобные предприятия.

В Российской Федерации создание и функционирование коммерческих банков основывается на Федеральном законе "О банках и банковской деятельности".

К банковским операциям относятся:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещение указанных в пункте 1 части первой настоящей статьи привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий;
- осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств (за исключением почтовых переводов).

Кредитная организация помимо перечисленных банковских операций вправе осуществлять следующие сделки:

- выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
- лизинговые операции;
- оказание консультационных и информационных услуг.

Кредитная организация вправе осуществлять иные сделки в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Все банковские операции и другие сделки банки могут осуществлять как в рублях, а при наличии соответствующей лицензии Банка России - и в иностранной валюте. Правила осуществления банковских операций, в том числе правила их материально-технического обеспечения, устанавливаются Банком России в соответствии с федеральными законами.

В соответствии с Федеральным законом банки России действуют как универсальные кредитные учреждения, совершающие широкий круг операций на финансовом рынке.

В историческом плане банки возникли первоначально как частные коммерческие формирования, представляющие элементы торгово-рыночной инфраструктуры, то есть внешнее обрамление рынка. Несомненно, что первые

банкиры руководствовались не только целью способствовать движению денежных средств, представляя их займы, но и стать ростовщиками, иметь определенный доход.

В настоящее время банки как особые финансовые посредники характеризуются следующими существенными признаками:

1. Как всякие финансовые посредники, они имеют двойной обмен долговыми обязательствами: банки выпускают свои собственные долговые обязательства, а средства, мобилизованные на этой основе, размещают от своего имени в долговые обязательства, выпущенные другими организациями.

2. Банки формируют собственные обязательства на основе высоколиквидных и фиксированных по суммам вкладов (депозитов). Двойной обмен обязательствами характерен для всех видов финансовых посредников, но только банки принимают на себя безусловные обязательства с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами. Фиксированные по сумме долга обязательства несут в себе наибольший риск для посредников-банков, поскольку они должны быть оплачены в полной сумме независимо от изменения стоимости их активов.

3. Банки как депозитные финансовые посредники имеют высокий уровень финансового рычага, т.е. долю заемных средств в структуре пассива. Банки формируют ресурсы для своих операций главным образом за счет привлеченных и заемных средств. Собственный капитал, как правило не превышает 10% их баланса, что делает их уязвимыми к воздействию внешних и внутренних факторов и вызывает необходимость особой системы надзора за банковской деятельностью.

4. Банки обладают возможностью открывать и обслуживать расчетные и текущие счета и эмитировать безналичные платежные средства (так называемые «банковские деньги»), на этой основе они обеспечивают функционирование платежной системы.

На основании вышеприведенных признаков банка, как финансовых посредников, можно определить функции банков.

Функции коммерческого банка также определяются его двойственной природой. Главная функция коммерческого банка - *содействие движению финансовых ресурсов в экономике*. Эта функция имеет два основных аспекта:

- если деньги выступают в качестве средства обращения и платежа, то банк, выполняя роль института денежной системы, способствует организации платежей и денежного обращения в обществе;

- если деньги выступают в качестве товара (ссудный капитал), то банк, являясь институтом кредитной системы, аккумулирует временно свободные денежные средства одних экономических субъектов и ссужает их другим.

В обоих случаях банк выступает в качестве посредника в движении финансовых ресурсов (в первом случае от плательщика к получателю платежа, во втором, от кредитора к заемщику), поэтому в экономической литературе коммерческие банки рассматриваются в качестве финансовых посредников.

Банковская система Российской Федерации – одна из сфер в экономике, которая находится под пристальным вниманием как государственных инсти-

тутов, которые устанавливают правила осуществления деятельности в этой области, так и тех кому она необходима для нормального функционирования.

Огромную роль в развитии банковской системы играет усиливающаяся конкуренция на рынке банковских услуг. Именно конкуренция вынуждает банки уделять первостепенное внимание развитию, совершенствованию и модернизации с применением современных достижений в области высоких технологий, а также повышению качества обслуживания.

Качество обслуживания напрямую зависит от спектра банковских услуг, поэтому важно сделать их востребованными, доступными, отвечающими возрастающему уровню жизни и соответственно уровню требований, а также высокому ритму современной жизни. На уровень обслуживания влияют также и профессиональные качества банковских работников. К специалистам банка предъявляются высокие требования по их подготовке, уровню компетенции в вопросах, касающихся служебной обязанностей. Коммерческие банки осуществляют активные и пассивные операции. Эти операции подобны двум противоположным сторонам диалектического единства. Без пассивных операций невозможны активные операции, а без активных операций становятся бессмысленными пассивные. Но все без исключения, проводимые банковские операции преследуют одну цель – увеличение доходов и уменьшение расходов.

Главным условием жизнеспособности банка, предметом его стратегического и оперативного управления является рациональное сочетание активных и пассивных операций, их четкое структурирование, отсутствие дисбаланса при привлечении и размещении средств. Решению этих вопросов служит систематический анализ предоставляемых банком услуг.

В виду важности данной проблемы как для эффективного функционирования банковской системы в части, так и экономики вообще, исследования в области рационализации и оптимизации банковских операций и услуг нашли широкое отражение в специальной и деловой литературе.

Банки - центры, где в основном начинается и завершается деловое партнерство. От четкой грамотной деятельности банков зависит в решающей мере здоровье экономики.

В условиях рыночной экономики новым стало изменение роли банков: коммерческие банки относятся к категории предприятий, получивших название финансовых посредников, выполнявших важную хозяйственную функцию - привлечение временно свободных средств государства, предприятий и населения, а также перераспределение ссудного капитала между отраслями и регионами.

Таким образом, в соответствии с основными теориями о финансовом посредничестве банки выполняют следующие функции:

1. Организация системы платежей, исторически служившая основной функцией банков и сохранившая свое значение как источника их доходов.
2. Обеспечение ликвидных средств. Основными составляющими этой функции являются прием депозитов и предоставление кредитов.
3. Распределение и перераспределение риска с помощью различных форм соглашений (перестрахование, создание синдикатов, секьюритизация и т.д.).

4. Предоставление информации, включая финансовое консультирование и др.

5. Прямое или косвенное осуществление функции проводника государственных гарантий, например, в виде доступа к центральному банку как кредитору последней инстанции или гарантирования депозитов.

В условиях процесса интернационализации и глобализации финансовое посредничество выходит за национальные границы. Иностранные банки становятся своего рода связующим звеном между национальным и мировым рынками ссудных капиталов и другими сегментами финансовых рынков. Выполняя функцию финансового посредничества на зарубежных рынках, банки через сеть своих заграничных отделений перераспределяют капитал как внутри национальной экономики, так и между странами.

Международный масштаб деятельности позволяет банкам искать более доходные или менее рисковые сферы приложения капитала. Таким образом, банки становятся финансовыми посредниками в мировой экономике.

Коммерческие банки выступают важным звеном банковской системы. Независимо от формы собственности коммерческие банки являются самостоятельными субъектами экономики. Их отношения с клиентами носят коммерческий характер. Основная цель функционирования коммерческих банков – получение максимальной прибыли

Современные коммерческие банки играют значительную роль в экономике страны и выполняют множество функций.

Функция аккумуляции и мобилизации временно свободных денежных средств является одной из важнейших. Коммерческим банкам принадлежит ведущая роль в привлечении свободных денежных средств всех экономических агентов, т.е. населения, предприятий и государства, и превращения их в капитал с целью получения прибыли. Первоначально для своей деятельности коммерческие банки использовали только собственные денежные средства.

Среди функций коммерческого банка особо выделяются четыре, представленные на рисунке 1.

В ходе своего исторического развития коммерческие банки стали изыскивать возможности для расширения каналов привлечения денежных средств путем открытия массы разнообразных вкладов и счетов, заинтересовывая владельцев денежных средств выплатой соответствующих процентов. В результате доля привлекаемых средств по отношению к собственным неизмеримо выросла и составила до 90% всего капитала банка.



Рисунок 1. Функции и операции коммерческих банков

Выполняя функцию привлечения денежных средств, банки выступают в качестве заемщиков. Аккумулируя значительные денежные средства, банки не хранят у себя деньги, а превращают их в капитал, вкладывая их в экономику, предоставляя кредиты и приобретая ценные бумаги, чем и объясняется их значимость для экономики.

Выполняя функцию посредничества в кредите, коммерческий банк выступает финансовым посредником между субъектами, имеющими свободные денежные средства, и субъектами, в них нуждающимися. Как правило, в экономике часто наблюдается ситуация, когда денежные средства находятся у одних, а реальная необходимость в них возникает у других.

Как посредник в кредите, он, аккумулируя денежные средства, имеет возможность предоставлять эти ресурсы нуждающимся в них субъектам в нужном количестве и на необходимый срок. Таким образом, осуществляется кредитование предприятий, промышленности, государства и населения.

Выполняя функцию посредничества в осуществлении платежей и расчетов в хозяйстве, коммерческие банки обеспечивают функционирование платежной системы, осуществляя перевод денежных средств. О высокой эффективности использования платежных средств свидетельствуют постепенное сокращение наличного денежного оборота и возрастание доли безналичных расчетов, которые осуществляются коммерческими банками.

Функция создания платежных средств появилась у коммерческих банков в силу развития кредитных денег, ухода из обращения золотых денег и превращения банкнотной эмиссии в депозитно-чековую, что позволило расширить безналичный оборот и сократить эмиссию банкнот.

Банки выпускают чеки, векселя, пластиковые карточки, создают деньги в безналичной форме в виде депозитов.

Помимо основополагающих функций часто выделяют дополнительную – функцию организации выпуска и размещения ценных бумаг. Она осуществляется посредством инвестиционных операций и имеет большее значение в эластичной кредитной системе, которая является необходимым условием для поддержания относительно устойчивых темпов роста экономики. При недоступности банковских кредитов расширение производства становится невозможным или будет осложнено до тех пор, пока не накопятся необходимые денежные средства. Более того, промышленные предприятия будут вынуждены держать крупные суммы денег, что неэкономично, поэтому коммерческие банки организуют реализацию ценных бумаг на рынке ценных бумаг, а это дает возможность осуществить перераспределение денежных средств. Повышение значимости функции организации выпуска и размещения ценных бумаг привело к тому, что банки, начиная с 20-х гг. XX в., становятся прямыми конкурентами фондовых бирж, через которые реализуется основная часть розничных продаж ценных бумаг.

Коммерческий банк в своей деятельности опирается на следующие принципы:

- прибыльность хозяйствования – т.к. банк является, прежде всего, коммерческой организацией, в его основе лежит получение прибыли, которая в общем виде определяется как разница между процентами по кредитам и процентами по вкладам;
- спекулятивный принцип – банк старается дешевле купить ресурсы и дороже их продать, поэтому проценты по вкладам всегда ниже, чем по кредитам, курс покупки валюты ниже курса продажи, курс покупки ценной бумаги ниже курса ее продажи;
- максимальное использование всех ресурсов – помимо проведения основных операций привлечения денежных средств и кредитования, банк старается увеличить прибыль за счет осуществления дополнительных операций, мобилизуя все усилия для получения максимальной прибыли; в этом случае банк может заключать договоры с другими предприятиями на выполнение каких-то работ, например на ведение бухгалтерского учета предприятия, или может сдать в аренду инкассаторскую машину для проведения в магазинах инкассации, что приведет к получению дополнительной прибыли в виде комиссионного вознаграждения;
- «риск ради прибыли» - банк рискует как собственным, так и привлеченным капиталом, поэтому он стремится увеличить собственный капитал, чтобы можно было расширить свою деятельность и проводить больше рискованных операций, приносящих большую прибыль;

- «все для клиента» - банк знает, что, чем больше у него будет клиентов, тем больше денежных средств он сможет привлечь и разместить и соответственно получить большую прибыль, поэтому проводит активную работу по привлечению клиентов (определенные льготы для постоянных клиентов: специальные ставки, льготные условия кредитования, льготные вклады и т.д.);
- принцип взаимной заинтересованности с партнерами – банки между собой не только конкурируют, но и стараются поддерживать хорошие отношения, что позволяет сократить издержки, повысить финансовую устойчивость; этому служат развитая система корреспондентских счетов, система межбанковского кредитования, формирования фондов кредитоспособности клиентов, ведение кредитных историй клиентов;
- привлечение в качестве клиентов всех членов семьи, которые впоследствии не только не покинут этот банк, но и увеличат клиентскую базу за счет своих детей, внуков, родственников, друзей и т.д.

Таким образом, коммерческий банк - это финансовый посредник в экономике, организующий движение ссудного капитала и платежный оборот в целях получения прибыли.

Список использованных источников и литературы

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990г. //СЗ РФ,1996, №6. Ст.492;1998, №31. Ст.3829; 1999, №28. Ст.3459
2. Инструкции Банка России № 139-И от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» Вестник Банка России от 21.12.2012. №74.
3. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело: учебник.- М.: Юрайт-Издат, 2016.
4. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.Н. Белоглазовой – М.: Юрайт-Издат, 2015.
5. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: КНОРУС, 2015.
6. Лаврушин О.И. Банковское дело. – М.: КНОРУС, 2016.

Ткач Н. Д.¹

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Аннотация. В статье рассматривается один из важнейших банковских рисков – кредитный риск, так как он оказывает большое значение на получение дохода коммерческого банка. Показаны критерии классификации кредитных рисков, организация кредитного процесса, факторы, влияющие на кредитный риск, механизм управления кредитным риском.

¹ Ткач Нина Дмитриевна, к.э.н., доцент, профессор кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Ключевые слова: кредитный риск, классификация кредитных рисков, факторы, влияющие на кредитный риск элементы кредитной политики, алгоритм кредитного процесса, организация управления кредитным риском.

В банковском деле кредитный риск – это риск возникновения убытков банка в результате неисполнения, несвоевременного или неполного исполнения должником финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора. Кредитный риск определяется, в первую очередь, как риск экономический, связанный с управлением финансовыми ресурсами. Количественным выражением риска выступают потери банка, размер которых является показателем уровня рискованности предстоящего мероприятия и качества стратегии в области риска.

Кредитный риск – это один из основных рисков, с которым сталкиваются банки в своей деятельности. Он имеет отношение не только к кредитованию, но и к другим операциям, которые находят своё отношение в балансе банка или на внебалансовом учете (вложения в ценные бумаги, гарантии, акцепты и др.).

Кредитные риски обладают способностью накапливаться (концентрироваться). Предоставление крупных кредитов одному заёмщику или группе связанных заёмщиков – один из наиболее распространённых примеров концентрации кредитных рисков. Также возможна значительная концентрация рисков при кредитовании определённых отраслей и секторов экономики или отдельных регионов.

При реализации кредитной политики происходит оценка макроэкономической ситуации в стране в целом, региона работы потенциальных заемщиков в частности, анализа отраслевой динамики выбранных направлений кредитования, проверке готовности персонала банка к работе с различными категориями ссудополучателей, принятие ряда внутрибанковских нормативных документов. Проводимая работа происходит вне поля деятельности непосредственного кредитного подразделения и относится больше к работе аналитических и маркетинговых служб банка, но присутствие этих необходимых элементов анализа делают процесс кредитования осмысленным и подготовленным.¹

Как правило, руководство банка принимает меморандум кредитной политики на конкретный период (обычно 1 год). В этом документе излагаются:

1. Основные направления кредитной работы банка на предстоящий период, конкретные показатели кредитной деятельности (нормативы и лимиты), обеспечивающие необходимый уровень рентабельности и защищенности от кредитных рисков, например:

- соотношения кредитов и депозитов;
- соотношения собственного капитала и активов;
- лимиты сегментов портфеля активов банка в целом;
- лимиты сегментов кредитного портфеля (лимиты на кредитование предприятий одной отрасли, одной формы собственности, одного вида кредитования и т.д.). Обычно размер лимита включает не более 25 % от величины общего кредитного портфеля. Увеличение определенного сегмента сверх лимита

¹ Лаврушин О.И. Банковское дело. – М., 2016. С.402.

та возможно при наличии способов защиты от этого повышенного кредитного риска;

– клиентские лимиты:

а) для акционеров (пайщиков);

б) для старых, с определенной историей взаимоотношений, клиентов;

в) для новых клиентов;

г) для не клиентов банка;

– географические лимиты кредитования (требуются для банков, имеющих иногородние филиалы с разным уровнем подготовленности персонала к проведению качественной кредитной работы, а также для монобанков, но желающих проводить активные операции в определенных регионах);

– требования по проведению работы с обеспечением (виды залогов, стандарты оформления, маржа в оценке и т.д.);

– требования по документальному оформлению и сопровождению кредитов;

– планируемый уровень кредитной маржи и механизмы принятия решения об его изменении.

2. Утверждается Положение о порядке выдачи кредитов, где отражается:

– организация кредитного процесса;

– перечень требуемых документов от заемщика и стандарты подготовки проектов кредитных договоров;

– правила проведения оценки обеспечения.

Только после принятия этих документов, регламентирующих кредитный процесс, можно говорить о внутренней готовности банка к работе по кредитованию (таблица 1). Кредитная политика создает основу всего процесса управления кредитами. Она определяет объективные стандарты, которыми должны руководствоваться банковские работники, отвечающие за предоставление и оформление займов и управление ими.

Когда кредитная политика сформулирована правильно, четко проводится сверху и хорошо понимается на всех уровнях банка, она позволяет руководству банка поддерживать правильные стандарты в области кредитов, избегать излишнего риска и верно оценивать возможности развития.

Элементы кредитной политики

Этапы кредитования	Регламентируемые параметры и процедуры
Предварительная работа по предоставлению кредитов	<ul style="list-style-type: none"> • состав будущих заемщиков • виды кредитования • количественные процедуры кредитования • стандарты оценки кредитоспособности заемщиков • стандарты оценки ссуд • процентные ставки • методы обеспечения возвратности кредита • контроль за соблюдением процедуры подготовки выдачи кредита
Оформление кредита	<ul style="list-style-type: none"> • формы документов • технологическая процедура выдачи кредита • контроль за правильностью оформления кредита
Управление кредитом	<ul style="list-style-type: none"> • порядок управления кредитным портфелем • контроль за исполнением кредитных договоров • условия продления или возобновления просроченных кредитов • порядок покрытия убытков • контроль за управлением кредитом

Цели кредитной политики должны охватывать определенные элементы правового регулирования, доступность средств, степень допустимого риска, баланс кредитного портфеля и структуру обязательств по срокам.

Организация кредитование проводится в несколько этапов: подготовительный; рассмотрение кредитного проекта; оформление кредитной документации; этап использования кредита и последующего контроля в процессе кредитования (рисунок 1).



Рисунок 1. Алгоритм кредитного процесса

Наличие ресурсов у банка и их структура обуславливают проведение кредитной политики. Кредитная политика во многом зависит от ликвидности банка. Важный критерий классификации кредитов — их обеспеченность. Обеспеченность в широком смысле — это наличие гарантий, дающих уверенность в том, что ссуда будет своевременно возвращена кредитору и за ее использование от заемщика будет получена установленная плата.

Кредитный риск для банков складывается из сумм задолженности заемщиков по банковским ссудам, а также из задолженности клиентов по другим сделкам. Подверженность кредитному риску существует в течение всего периода кредитования. При предоставлении коммерческого кредита риск возникает с момента продажи и остается до момента получения платежа по сделке. При банковской ссуде период подверженности кредитному риску приходится на все время до наступления срока возвращения ссуды.

Величина кредитного риска - сумма, которая может быть потеряна при неуплате или просрочке выплаты задолженности. Максимальный потенциальный убыток - это полная сумма задолженности в случае ее невыплаты клиентом. Просроченные платежи не приводят к прямым убыткам, а возникают косвенные убытки, которые представляют собой издержки по процентам (из-за необходимости финансировать дебиторов в течение более длительного време-

ни, чем необходимо) или потерю процентов, которые можно было бы получить, если бы деньги были возвращены раньше и помещены на депозит.

К факторам, повышающим кредитный риск, относятся

- значительный объем сумм, выданных узкому кругу заемщиков или отраслей, т.е. концентрация кредитной деятельности банка в какой-либо сфере, чувствительной к изменениям в экономике;

- большой удельный вес кредитов и других банковских контрактов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные финансовые трудности;

- концентрация деятельности банка в малоизученных, новых, нетрадиционных сферах;

- внесение частых или существенных изменений в политику банка по предоставлению кредитов;

- удельный вес новых и недавно привлеченных клиентов, о которых банк располагает недостаточной информацией;

- либеральная кредитная политика (предоставление кредитов без наличия необходимой информации и анализа финансового положения клиента);

- неспособность получить соответствующее обеспечение для кредита или принятие в качестве такового ценностей, труднореализуемых на рынке или подверженных быстрому обесцениванию;

- значительные суммы, выданные заемщикам, связанным между собой;

- нестабильная экономическая и политическая ситуация.

Факторы, влияющие на риск могут быть как со стороны заемщика так и кредитного портфеля самого банка (таблица 2).

Таблица 2

Факторы кредитного риска

Вид кредитного риска	Внутренние факторы кредитного риска	Внешние факторы кредитного риска
Риск индивидуального заемщика	- ошибки персонала, вызванные допущенными отклонениями от должностных инструкций при осуществлении кредитных операций	-отказ заемщика выполнить обязательства по кредиту вследствие недобросовестности или отсутствия такой возможности (в результате ухудшения финансового положения)
	- злоупотребления персонала	
	- методологические ошибки, содержащиеся в должностных инструкциях	

Риск портфеля		- достижение значения показателя эффективности кредитного портфеля ниже запланированного уровня вследствие неисполнения заемщиками своих обязательств
---------------	--	---

Таким образом, изучение факторов, воздействующих на степень кредитного риска, а также видов осуществляемых банком операций позволяют дать подробную классификацию кредитным рискам.

Классификация банковских кредитных рисков играет важную роль в эффективной организации управления кредитными рисками.

Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

В настоящее время общепризнанной классификации нет. Многие банки определяют ее для себя, в соответствии со своей политикой управления. Различаясь положенными в их основу критериями, эти классификации объединяет то, что все они однозначно относят кредитный риск к основным для банков.

Факторы кредитного риска являются основными критериями его классификации, выделяются по следующим признакам:

- по уровню осуществления анализа;
- по сфере возникновения;
- типу заемщика;
- характеру проявления риска;
- по виду операции;
- по характеру действий заемщика;
- степени риска и др.

В зависимости от сферы действия факторов выделяются:

✓ внутренние риски возникают в результате деятельности самих банков и зависят от проводимых операций (ошибки персонала, вызванные допущенными отклонениями от должностных инструкций при осуществлении кредитных операций, злоупотребления персонала, методологические ошибки, содержащиеся в должностных инструкциях);

✓ внешние кредитные риски (отказ заемщика выполнить обязательства по кредиту вследствие недобросовестности или отсутствия такой возможности - в результате ухудшения финансового положения, достижение значения показателя эффективности кредитного портфеля ниже запланированного уровня вследствие неисполнения заемщиками своих обязательств).

От степени связи факторов с деятельностью банка - кредитный риск, зависимый или не зависимый от деятельности банка.

Кредитные риски, зависимые от деятельности банка, с учетом ее масштабов делятся на:

- фундаментальные (связанные с принятием решений менеджерами, занимающимися управлением активными и пассивными операциями);
- коммерческие (связанные с направлением деятельности);
- индивидуальные и совокупные

Кредитный риск можно рассматривать как самый крупный, присущий банковской деятельности. По мнению большинства авторов, это риск невозврата заемщиком полученного кредита и процентов по нему. Причем к кредитным рискам относят такие виды рисков как риск непогашения кредита, риск просрочки платежей, риск обеспечения кредита и т.д. (рисунок 2).

Риск непогашения кредита означает опасность невыполнения заемщиком условий кредитного договора (полного и своевременного возврата основной суммы долга, а также выплаты процентов и комиссионных).

К кредитному риску относят также риск дефолта и риск досрочного погашения ссуд.

Риск просрочки платежей (ликвидности) означает опасность задержки возврата кредите и несвоевременной выплаты процентов (ведет к уменьшению ликвидных средств банка и может трансформироваться в риск непогашения).

Риск обеспечения кредита не является самостоятельным видом риска и рассматривается только при наступлении риска непогашения кредита. Этот вид риска проявляется в недостаточности дохода, полученного от реализации предоставленного банку обеспечения кредита, для полного удовлетворения договорных требований банка к заемщику.

Риск кредитоспособности заемщика предшествует риску непогашения кредита, под ним принято понимать неспособность заемщика выполнять свои обязательства по отношению к кредиторам вообще. Каждый заемщик характеризуется индивидуальным риском кредитоспособности, который присутствует независимо от деловых отношений с банком и является результатом делового риска и риска структуры капитала.

Деловой риск охватывает все виды рисков, связанных с функционированием предприятия (закупочная, производственная и сбытовая деятельность). Но в отличие от названных видов риска, которыми может и должно управлять руководство предприятия, на деловой риск оказывают влияние неуправляемые внешние факторы, в особенности развитие отрасли и конъюнктуры. Величину и характер риска в значительной степени определяют инвестиционные программы и производимая продукция.

Риск структуры капитала обуславливается структурой пассивов и усиливает деловой риск. Выдавая кредит, банк как бы повышает общий риск предприятия, так как использование заемных средств усиливает за счет эффекта финансового рычага возможные как положительные, так и негативные изменения рентабельности капитала банка.

Кроме того, существуют валютный риск и риск процентных ставок, находящие свое отражение на величине кредитного риска. Их влияние в условиях нестабильности экономики может оказаться решающим как для банка, так и для клиента (рисунок 2).

Валютный риск – это риск курсовых потерь, связанных с операциями в иностранной валюте на национальном и мировом рынках. Возможность потерь возникает в результате непредсказуемости колебания валютных курсов.

Процентный риск – риск сокращения или потери банковской прибыли из-за уменьшения процентной маржи. Иными словами, это риск превышения средней стоимости привлеченных средств банка над средней стоимостью по размещенным активам.

Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери.



Рисунок 2. Классификация видов кредитных рисков

Однако основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка.

Управление и риск – взаимосвязанные компоненты экономической системы. Первый может выступать источником второго. Управление риском – это процесс выявления уровня неопределенности, принятия и реализации управленческих решений, позволяющих предотвратить или уменьшить отрицательное воздействие на процесс и результаты воспроизводства случайных факторов, одновременно обеспечивая высокий уровень предпринимательского дохода.

Одна из важнейших функций управления рисками коммерческого банка – организационная. В целом организация управления риском в банке – система взаимосвязанных в единую технологию процессов управления (см. рисунок 3).

Наличие большого числа факторов риска неблагоприятно влияет на деятельность кредитной организации. Поэтому управление рисками приобретает

все большее значение и становится одним из важнейших условий обеспечения экономической безопасности банков. Для реализации эффективного и целенаправленного управления рисками необходимы значительные организационные усилия, затраты времени и другие ресурсы.

Стратегия управления рисками в Банке (риск-менеджмента) базируется на соблюдении принципа безубыточности деятельности и направлена на обеспечение оптимального соотношения между прибыльностью и бизнес-направлений деятельности Банка и уровнем принимаемых на себя рисков. Под банковским кредитным риском понимается присущая банковской деятельности возможность (вероятность) понесения Банком потерь и/или ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами и/или внешними факторами.

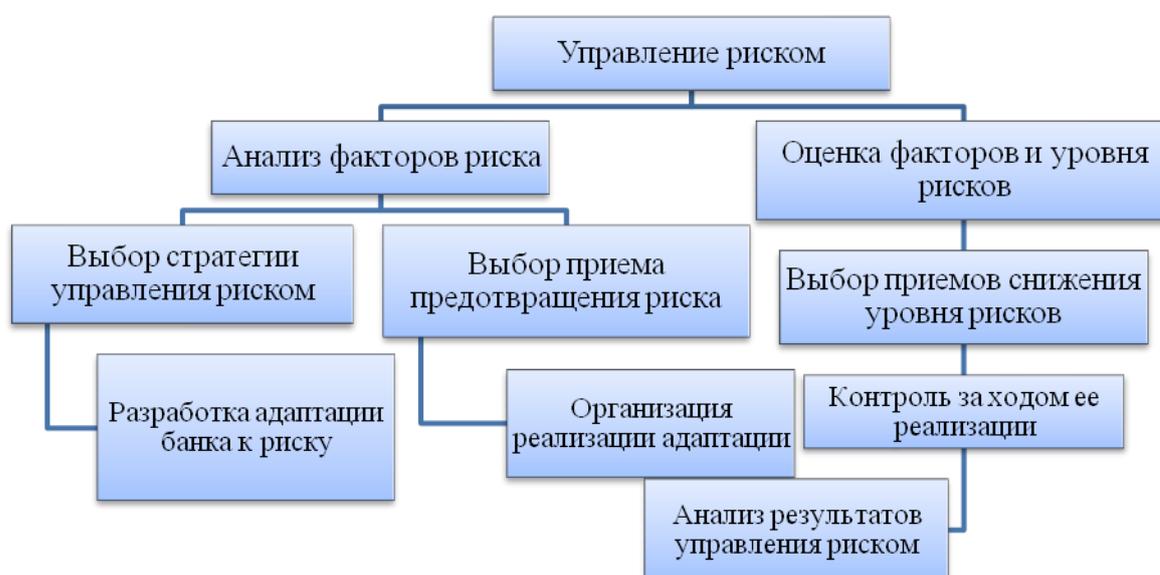


Рисунок 3. Организация управления риском в коммерческом банке

Основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка. Деятельность органа управления рисками должна быть подкреплена соответствующими регламентами и организационно-распорядительными документами, определяющими для банка правила и периодичность проведения анализа рисков, способ фиксации, хранения и использования результатов оценки рисков, порядок предоставления руководству анти-рисковых рекомендаций и контроля за их использованием.

Содержание задач, решаемых на каждом из этапов процесса управления кредитными рисками по существу, с формальной точки зрения, представляет собой непрерывное решение задачи по получению, обработке и представлению достоверной информации для принятия соответствующего управленческого решения.

Механизм управления банковскими кредитными рисками

Название этапа	Методы	Производные инструменты
Выбор стратегии управления кредитными рисками	Организационно-административные методы	Кредитная политика, политика управления рисками и др.
Идентификация (распознавание) риска	Методы идентификации	Карта рисков
Оценка последствий наступления рисков	Методы оценки	Оценки, прогнозы
Выбор решений об управляющем воздействии	Методы управления рисковой позицией	Лимиты, резервы, нормативы
Контроль и корректировка управления кредитными рисками	Методы контроля и корректировки	Штрафы, санкции, процедуры по минимизации риска

Принятие управленческого решения – это выбор альтернативы ради достижения целей организации, осуществляемый руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции. Выбор альтернативы предполагает учет различных факторов, связанных с особенностями решаемых на каждом из этапов задач, соответствующего информационного обеспечения и организационной структурой самого банка. Это может быть представлено в виде единой системы (рисунок 3), которая разработана с учетом решаемых ей задач, на основе анализа системы управления и включает в себя: субъект управления; подсистемы (информационную, кредитования, кредитного мониторинга); объект управления

Эта система управления, по своему составу, по перечню и содержанию решаемых задач должна обеспечивать достижение поставленных коммерческим банком целей в рамках проводимой им кредитной политики.

Совершенствование системы управления кредитными рисками в целом, исходя из лежащего в основе ее построения принципа единства, может быть обеспечено путем совершенствования каждого из входящих в состав системы элемента.

От успешной кредитной политики Банка, от грамотного управления кредитным портфелем Банка и от эффективности контроля за кредитами зависит эффективность управления кредитными рисками.

Механизм управления кредитным риском представлен на рисунке .

Управление кредитным риском осуществляется уже на стадии разработки кредитной политики Банка и определение стратегии в области риска. На этом этапе Банк определяет цели, которые планирует достичь в результате реализации кредит-

ной политики, выбирает сектор экономики, в котором выгодно проводить кредитные операции в данный момент, определяет заёмщиков и кредитные продукты, т.е. выбирает основные стратегические ориентиры внедрения на рынок кредитных услуг.

Далее происходит определение причин возникновения кредитного риска. Это даёт возможность своевременно выработать конкретные меры воздействия на риск.

Прогнозирование последствий осуществляется по нескольким сценариям развития событий: отрицательному (кредитным службам банка не удаётся минимизировать риск), положительному (банк сумеет выйти из рискованной ситуации без потерь), нейтральному (потери банка или недополучение доходов можно компенсировать из других источников) (рисунок 4).



Рисунок 4. Механизм управления кредитным риском

В зависимости от сложившейся ситуации Банк осуществляет разработку и применение определённых мер воздействия на кредитный риск (изменение условий договоров (реструктуризация долга, пролонгация кредита, использование стимулирующих схем, усиление контрольных функций), санирование предприятий-заёмщиков, ликвидация кредитной сделки, реализация залогового обеспечения и другие).

Через определённое время становится ясно, насколько успешно Банк справился с риском. Анализ результатов позволяет выявить слабые места в системе управления. Каждый банк применяет различные методы управления кредитным риском на всех этапах процесса управления кредитными рисками, затрагивая различные уровни управления и, как правило, проводит анализ по всем основным направлениям банковской деятельности.

Список использованной литературы:

1. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» // Вестник Банка России. 2004. № 28.

² Положение Банка России от 20 марта 2006 г. № 283-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» // Вестник Банка России. 2006. №26. 3. Банковское дело // Под ред. Лаврушина О.И. М., 2016.

4. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело: организация деятельности коммерческого банка. М., 2016.

Харьков В. П. ¹.

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ УЧЕБНЫХ ВИДЕО КУРСОВ В БИЗНЕСЕ

1. Задачи и особенности интерактивного процесса обучения

Изучение новых дисциплин и новой техники занимает много времени. Обучающее видео позволяет в короткие сроки получить всю необходимую информацию о новой дисциплине и о практических технологиях решения задач. При этом пользователь (обучаемый) может в процессе работы с видеороликом не только получать новую информацию, но и оперативно закрепить полученные сведения, выполнив предлагаемые программой задачи, тесты и упражнения с помощью средств информационной технологии. Теоретические сведения, алгоритмы решения задач и примеры демонстрируются в интерактивном режиме. Пользователь в процессе освоения (просмотра) того или иного элемента учебного курса может сделать паузу и выполнить соответствующий тест, при этом

¹ Харьков В.П. Заведующий кафедрой «Информатики, прикладной математики и естественнонаучных дисциплин». АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

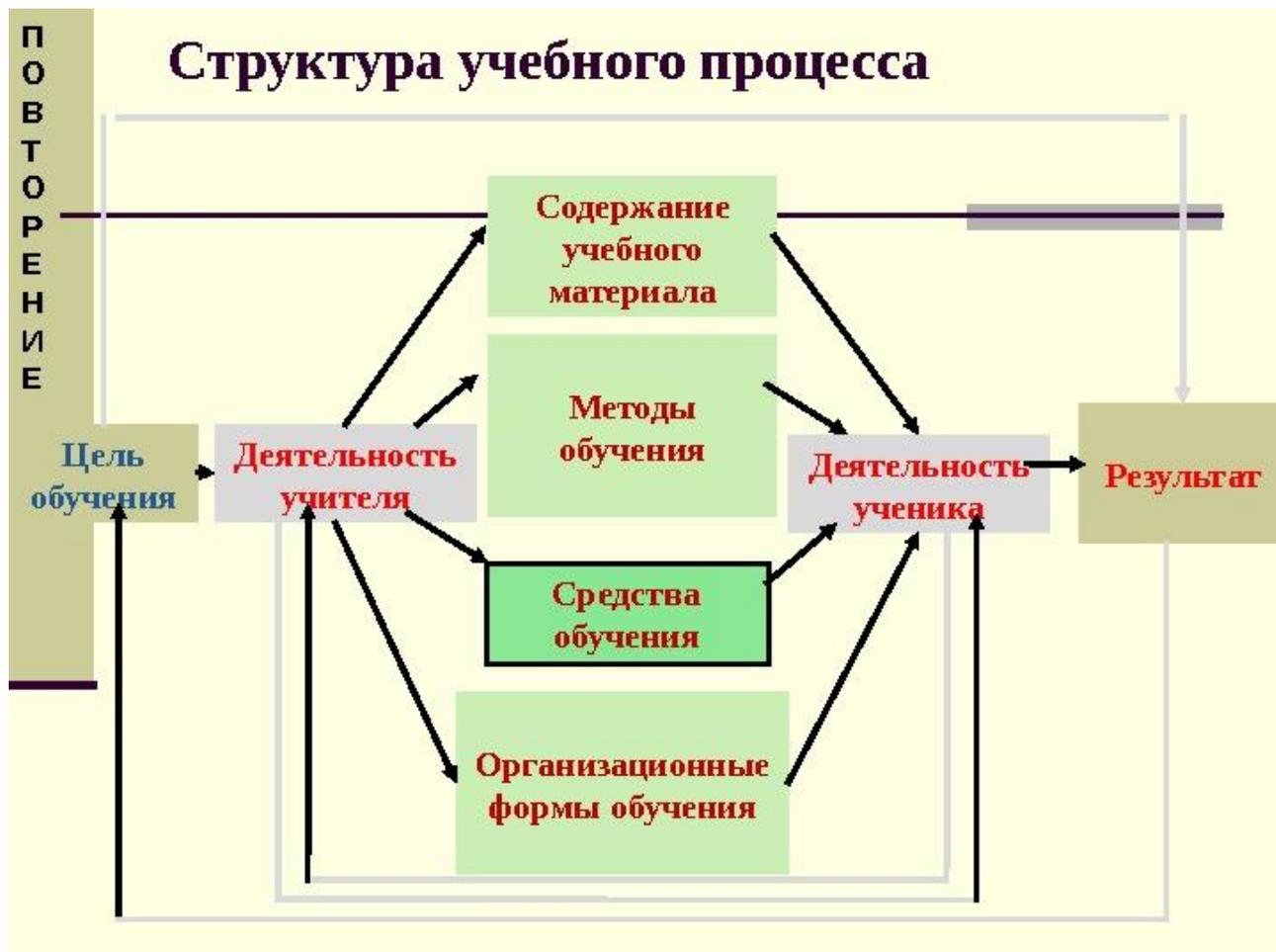
могут использоваться различные программные средства: Word, Excel, Access, Power point, различные прикладные программы (1С:Предприятие и др.).

Учебная видеолекция - это не просто запись обычной аудиторной лекции, а специально подготовленная учебная видеозапись, снабженная, помимо учебной аудиоинформации, необходимыми для улучшения восприятия таблицами, схемами, диаграммами, иллюстрациями, а также разнообразными видеоматериалами.

В России наблюдается бум создания учебных видеозаписей вследствие следующих причин:

- развитие техники и технологии видеозаписи;
- удешевление техники и технологий цифровой видеозаписи;
- легкость воспроизведения видео на учебных занятиях и в домашних условиях (на компьютерах, смартфонах и с помощью видеопроектора);
- доступность видеурока в Интернет.

2. Структура учебного видео фильма и процесса



В схеме учебного процесса деятельность учителя заменяет (или дополняет) компьютерная программа. Деятельность ученика заключается в ознакомлении с теорией и выполнении практических тестов и задач с использованием компьютерных технологий.

В сценарии должно быть изложена суть видеоурока. Главным требованием к сценарию является наличие в нем ссылок, ремарок в которых описываются происходящие действия.

Структура видеоурока состоит из:

- синхронных видеосъемок (т.е. фрагментов видеоматериала, где звук - синхронен с изображением) иллюстрационного видеоматериала;
- графических фрагментов (заголовки, схемы, компьютерная анимация);
- авторских фрагментов, где автор произносит тот или иной текст в кадре или за кадром;

- в фильме возможен сквозной закадровый комментарий, который сопровождает весь фильм от начала до конца.

Учебный видеофильм желательно компоновать из отдельных модулей длительностью от 10 до 15 минут каждый. В перерывах между модулями обучаемый закрепляет полученные знания с помощью предлагаемых программой заданий. Сценарий должен сопровождаться перечнем графических фрагментов, где указывается описание фрагмента, предполагаемые его графически трансформации, а также хронометраж фрагмента.

Критерии оценки (реферата, презентации, видеофильма):

- актуальность темы, значимость выдвинутых проблем, их адекватность изучаемой тематике,
- четкость структуры, полнота раскрытия темы,
- креативность/оригинальность проекта.

3. Этапы создания учебного видеофильма.

1. Построение концептуальной модели учебного мультимедийного средства.

Данный этап определяет, прежде всего, содержательную линию мультимедийных средств обучения и схематизирует методику обучения с использованием соответствующего средства обучения. Целью является построение модели будущего учебного мультимедийного средства. При этом будет необходимо:

- сформулировать назначение учебного мультимедийного средства;
- выделить цели применения продукта;
- обозначить средства, которые затем должны быть отражены в модели (программные и аппаратные);
- определить виды учебного материала, с помощью которых будет представлено содержание мультимедийного средства обучения (объяснительный, контрольно-измерительный, справочный и т. д.);
- рассмотреть способы представления учебного материала (текстовые описания, иллюстрации, звуковое сопровождение, анимации);
- описать способы обеспечения взаимосвязи компонентов (гиперссылки, управляющие кнопки, всплывающие подсказки и др.);
- выбрать форму модели, например: схема, таблица, алгоритм и так далее;

- представить модель учебного мультимедийного средства в выбранной форме.

Разрабатываемая модель должна соответствовать следующим требованиям: возможность реализации на любой платформе, в среде любого программного средства, предназначенного для создания таких средств и в рамках любой предметной области бизнеса (экономика, финансы, маркетинг, информационные системы и т. д.).

2. Построение учебного мультимедийного средства. Отбор содержания типовых компонент (объекты: текстовые, графические, звуковые, видео).

Блок электронного конспекта представляет собой конспект мультимедийных средств, структурированный по учебным темам.

Блок контрольных и тестовых материалов может быть представлен в виде контрольных работ, итоговых вопросов, индивидуальных заданий, тестов.

Программные тренажёры — программы для выработки умений и навыков определенной деятельности, а также развития связанных с ней способностей.

3. Реализация учебного мультимедийного средства.

Этап реализации предполагает: наполнение содержанием предметной области элементов модели мультимедийного средства учебного назначения, установление навигационных связей между элементами и опытную эксплуатацию мультимедийного средства в учебном процессе. Рассмотренная технология представляет собой обобщенный алгоритм разработки учебного мультимедийного средства.

4. Программные средства.

Ниже представлена характеристика двух удобных программ для создания интерактивных учебных фильмов.

CamStudio

- небольшая бесплатная программа для записи видео и аудио с экрана компьютера.

Операционная система: Windows 10 / 8 / 7 / XP.

Программу можно скачать с сайта:

<http://www.melinfo.ru/detailfile.php?id=148>

Основные возможности CamStudio:

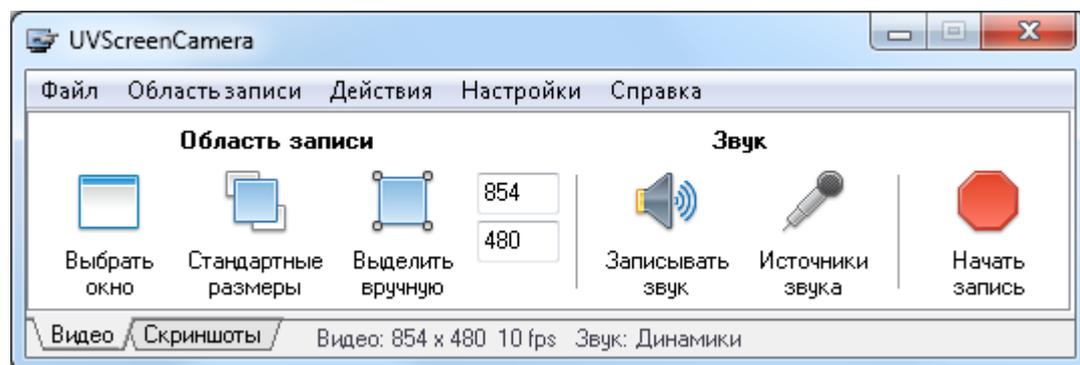
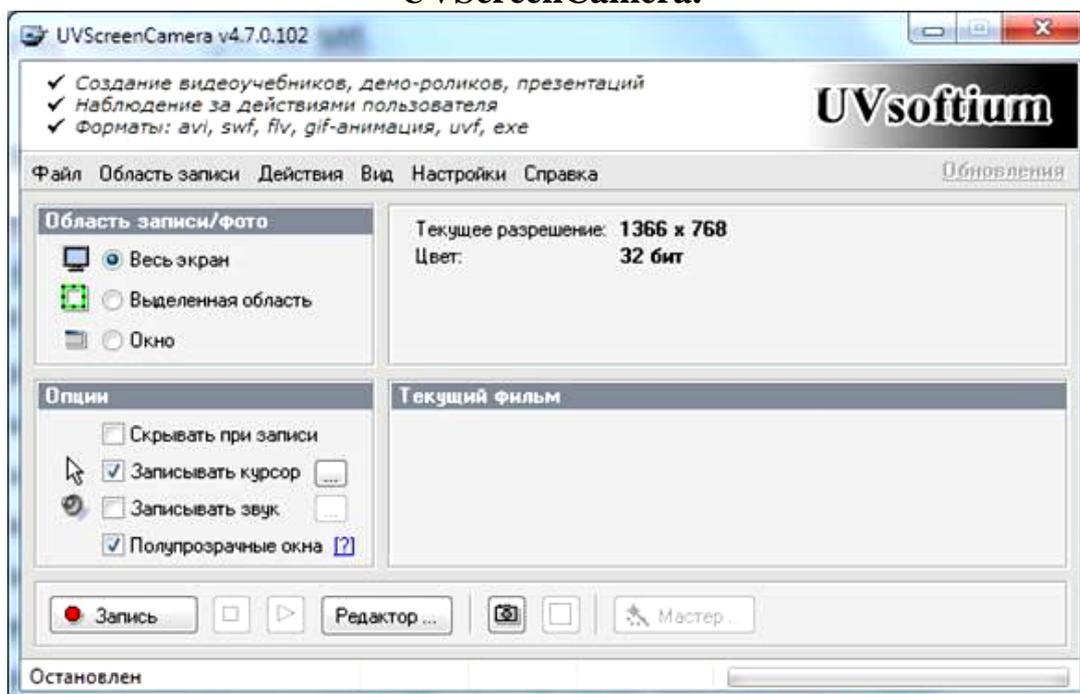
- запись видео с выбором области: выбранный пользователем размер, фиксированный размер или весь экран монитора.
- сохранение видео в формате SWF или AVI имеющимися в системе кодеками или собственным кодеком CamStudio Lossless Codec.
- выбор качества записи.
- запись звукового сопровождения с микрофона и системных звуков с выбором качества, формата и синхронизации.



- настраиваемые наборы графических и текстовых экранных комментариев (подсказок) различных форм и цветов.
- поддержка горячих клавиш.

Запись в формате .AVI вес 1 минуты видео с разрешением 640x480 со звуком занимает примерно 10 МВ при отличном качестве. Запись в формате .SWF вес 1 минуты видео с разрешением 640x480 со звуком примерно 5 МВ, при среднем качестве картинки. Звук хорошего качества.

UVScreenCamera.



Программа, помогающая быстро создать обучающие и демонстрационные видеоролики, презентации в формате SWF, AVI, UVF, EXE, FLV, GIF-анимация со звуком. UVScreenCamera производит захват видео и записывает всё, что происходит на экране, включая движения курсора мыши, щелчки кнопками мыши, нажатия кнопок на клавиатуре. Фильмы в формате UVF и EXE получаются очень компактного размера (2-х минутный фильм с разрешением 1024x768x32 занимает 194 кб).

Встроенный видеоредактор UVScreenCamera позволяет вырезать из записанного фильма лишние или неудачные кадры, добавлять паузы, менять фрагменты видео местами.

При этом в UVScreenCamera существует возможность добавлять: поясняющий текст, выноски, рамки, картинки в записанный фильм с возможностью редактирования полученного видео в дальнейшем, а также возможность рисования на экране во время записи. Возможна разбивка фильма на именованные сегменты для быстрого перехода к нужному эпизоду, можно компоновать фильм из отдельных сегментов (что позволяет организовать модульный принцип построения видеурока).

Записанные фильмы в форматах SWF, AVI, GIF можно публиковать на веб-страницах, включать в файлы справки CHM.

Характеристики программы:

- компактный размер (форматы UVF, EXE) - 40К...200К / 1 мин (или 5 мин ... 25 мин / 1 Мб.);
- хорошее качество при высоком разрешении (10 кадров/сек при 1024 x 768 x 32);
- умеренные требования к "железу";
- покадровый видео редактор;
- поясняющие выноски, картинки, рамки, стрелки и другие элементы;
- импорт звука в форматах wav и mp3;
- есть возможность записывать 3D-игры с экрана в AVI.

Для записи в формате .AVI: лучше выбирать кодек Xvid MPEG-4, тогда вес 1 минуты видео с разрешением 640x480 со звуком (10 кадров в сек) всего 1.5 МВ при отличном качестве картинки и (20 кадров в сек) соответственно 3 МВ, при отличном качестве картинки. Звук отличного качества.

Скачать программу **UVScreenCamera** можно здесь:

<http://www.bestfree.ru/soft/media/videorecorder.php>

AVI - требует установленного кодека, файлы достаточно компактные, но изображение не редко с потерей качества;

SWF - самый распространенный кроссплатформенный формат, достаточно компактный, может содержать интерактивные элементы, но есть ограничение на количество кадров. (открывает SWF - Adobe Flash Player).

5. Аппаратные средства.

Студию для съемок можно организовать дома или в офисе. Речь пойдет не о профессиональном дорогом оборудовании, а о компромиссе между качеством, ценой и скоростью производства контента.

Так, например, в комплект для студии может входить:

- компьютер или ноутбук с операционной системой Windows XP (7 или 8);
- цифровой фотоаппарат с возможностью записи видео (или видеокамера);
- штатив для фото камеры;
- фон для съемок (при необходимости);
- освещение (светодиодный источник или лампа накаливания);
- конденсаторный микрофон со штативом;

- программа **UVScreenCamera**:

<http://www.bestfree.ru/soft/media/videorecorder.php>

Дополнительно при необходимости программы видеомонтажа:

- Movavi Video Editor. Эффективный инструмент для более профессионального монтажа фильма. Она платная. Есть ознакомительная бесплатная версия. Скачать программу можно по ссылке www.moveavi.ru.
- VSDC Free Video Editor. Распространяется бесплатно. Это самая популярная программа видеомонтажа среди начинающих блогеров.

Литература:

1. Жакбаров О. О., Косимов Э., Жакбарова Д. Х. Этапы создания учебных мультимедийных средств // Молодой ученый. — 2017. — №9. — С. 324-326.
2. «Снятие скриншотов и видео скриншотов. Обзор бесплатных программ». <http://www.seomark.ru/uvscreencamera.html>
3. <http://www.bestfree.ru/soft/media/videorecorder.php>

Хамбазаров Ш. Б., Решетов К. Ю.¹

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В ТЕЛЕМЕДИЦИНЕ

Аннотация. В данной статье авторами рассматриваются различного рода подходы к понятиям «инновации» и «инновационное развитие». Особое внимание уделяется раскрытию сущности инноваций в системе здравоохранения в целом и в телемедицине в частности.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, нововведения, инновационный проект, инновационная деятельность, инновационный продукт, инновационная политика, инновационный потенциал, здравоохранение, медицина, телемедицина, конкуренция, конкурентоспособность, организация, предприятие, экономическая категория.

Понятия «инновации», «инновационное развитие» являются сегодня одними из наиболее часто упоминаемых в научной, деловой и общественно-политической литературе. Инновационная модель развития, которая декларируется государственной программой «Развитие здравоохранения до 2020 г.», является целью федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», предопределяет путь, по которому развивается и будет развиваться российское здравоохранение. «Инновационное развитие отрасли становится не просто одним из важнейших направлений, оно выходит на первый план» [1].

Сложность проблемы проявляется на самом первом этапе ее изучения, начиная с неоднозначности определения и множества его формулировок.

¹ Хамбазаров Шамиль Бесланович- аспирант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; Решетов Константин Юрьевич, д.э.н., доцент, зав. кафедрой гражданско-правовых дисциплин АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Официальная российская терминология в области инновационной деятельности была определена «Концепцией инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы». Последующий документ - «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. №2227-р) никаких нововведений в плане терминологии не внес.

По сути своей инновация (или нововведение) – конечный результат основанной на использовании достижений науки и передового опыта деятельности по реализации нового или усовершенствования реализуемого на рынке продукта, технологического процесса и организационно-технических мероприятий, используемых в практической деятельности. Непременным свойством инновации является научно-техническая новизна (именно поэтому необходимо отличать инновации от несущественных технических или внешних изменений продукта; расширения номенклатуры и т.п.).

Инновационным проектом является проект, содержанием которого является проведение прикладных научных исследований и/или разработок, их практическое использование в производстве и реализации. В частности, комплексный план действий, нацеленный на создание или изменение конкретной системы посредством превращения новшества (новое или существенно отличающееся решение) в нововведение и предусматривающий для его реализации определенные условия (сроки, финансы, оборудование, методы организации и т.д.).

Конечным результатом инновационной деятельности (реализацией инновационного проекта) является инновационный продукт, представленный в виде нового (усовершенствованного) продукта, реализуемого на рынке, или нового (усовершенствованного) технологического процесса, используемого в практической деятельности.

По сфере приложения (или типу) инновации подразделяют на технологические, продукт-инновации, процесс-инновации, инновации услуг, кадровые нововведения, финансовые, организационные, экономические, социальные.

Также их классифицируют по видам работ, по конкретным результатам процесса нововведений, по степени новизны, по предметному (вещественному) содержанию, по виду эффекта, по охвату основных сфер деятельности инновации; по предметно-содержательной структуре, по уровню решения, по характеру целей, по периоду реализации.

Стимулировать процесс появления инноваций, т.е. являться их источником, могут потребности производства, потребности рынка, развитие науки и техники.

По месту в производственной системе выделяют инновации входа (сырье, информация и т.д.), выхода (изделия, технологии, услуги и пр.), системной структуры (производственной либо управленческой).

В зависимости от глубины вносимых изменений инновации подразделяются на радикальные (или базисные), улучшающие и модификационные.

Приведенный обширный перечень классификаций характеризует и многообразие различных по своему проявлению нововведений.

На основании множества определений понятия «инновация» в научной дискуссионной среде сформировались два основных подхода:

- *процессный*, представляющий инновацию как процесс (или его этап) реализации идеи, новый метод организации производства, т.е. освоение, внедрение, коммерциализация, эксплуатация/использование (Й.Шумпетер, Т.Брайн, Б.Санто и др.);

- *объектный (или продуктовый)*, представляющий инновацию как внедренный объект, готовый результат, продукт (П.Друкер, Р.А.Фатхутдинов и др.) [2].

В отечественной литературе классификации инноваций предложены Васильевым А.В., Дудиным М.Н., Завлиным П.Н., Ильенковой С.Д., Кретовой Е.А., Лясниковым Н.В., Морозовой Г.И., Пригожиным А.И., Решетовым К.Ю., Уткиным Э.А., Цветковым А.Н. и др.

Таблица 1

Классификация инноваций

Классификационный признак	Виды
По видам	Технологические Создание нового рынка Освоение нового источника поставки сырья или полуфабриката Реорганизация системы управления
По сфере приложения	Технологические, продукт-инновации, процесс-инновации, инновации услуг, кадровые нововведения, финансовые, организационные, экономические, социальные.
По содержанию	Технические; организационные; социальные; экономические
По процессам	По структуре, по этапам, по жизненному циклу, по технологии, по товарам, по организации
По причинам зарождения	Реактивные; стратегические
По уровню интересов	Государственный; региональный; отраслевой; корпоративный; фирменный
По степени новизны	Абсолютная; относительная; условная; частная; радикальная
По масштабам распространения	Создание новой отрасли; применение на межотраслевом уровне
По степени новизны (инновационному потенциалу или глубины вносимых изменений)	Радикальные (базисные); комбинаторные (модификационные); совершенствующие (улучшающие)

По отношению к разработке	Разработанные внутри предприятия; разработанные вне предприятия
По сферам деятельности	Технологические; производственные; экономические; торговые; социальные; в области управления.
По распространенности	Единичные; диффузные
По сфере распространения	Промышленность; сельское хозяйство; услуги; торговля; наука; педагогика; право.
По месту в производственном цикле	Сырьевые; обеспечивающие; продуктовые
По преемственности	Замещающие; отменяющие; возвратные; открывающие; ретровведения
По охвату	Локальные; системные; стратегические
О глубине изменения	Новый род; новый вид; новое поколение; новый вариант
По времени выхода на рынок	Инновации-лидеры; инновации-последователи

Научно-исследовательский институт системных исследований (РНИСИ) предложил расширенную классификацию инноваций в зависимости от сферы деятельности предприятия: технологические, производственные, экономические, торговые, социальные, управленческие.

Пригожин А.И. классифицирует инновации также полно, но по другим направлениям:

- по распространенности (единичные, диффузные – распространяющиеся от единичного внедрения новшества к инновациям в более широком масштабе, например, отрасли или экономики в целом);
- по месту в производственном цикле (сырьевые, обеспечивающие/связывающие, продуктовые);
- по преемственности (замещающие, отменяющие, возвратные, открывающие, ретро-введения);
- по охвату (локальные, системные, стратегические);
- по инновационному потенциалу и степени новизны (радикальные, комбинаторные, совершенствующие).

Применительно к сфере здравоохранения инновациями являются любые «целенаправленные преобразования в отрасли», способствующие повышению качества медицинской помощи, эффективности использования всех видов ресурсов и удовлетворению потребности населения в медицинских услугах [16], [17].

В данной сфере результаты инновационной деятельности могут проявляться в виде

- новых технологий (технологические инновации) – методов и приемов диагностики, лечения и профилактики заболеваний с использованием имею-

щейся аппаратно-приборной базы, препаратов, либо новых вариантов их использования и применения;

- экономических инноваций – обеспечивающие современный уровень планирования, финансирования и анализа деятельности учреждения здравоохранения;

- организационных инноваций – управленческих и др. решений, совершенствующих организацию и структуру управления системой здравоохранения на различных уровнях.

Из медицинских технологических инноваций можно вычлениить еще две достаточно масштабные категории:

- информационно-технологические – обеспечивающие автоматизацию сбора, обработки, анализа, обмена и хранения отраслевых информационных данных;

- медико-фармацевтические – предполагают разработку и применение новых эффективных лекарственных средств.

Все решения, направленные на профилактику заболеваний, лечение и реабилитацию пациентов, создание медицинских препаратов, оборудования и техники, информационно-технологических и управленческих систем, включая систему подготовки и переподготовки кадров, обеспечивающие повышение качества оказываемых медицинских услуг, являются продуктовыми и процессными медицинскими инновациями.

В соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 01.11.2012 г. № 881 «Об утверждении *критериев* отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции...» и частью 4 статьи 4 Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», к *инновационной продукции* относятся товары, работы и услуги, удовлетворяющие совокупности критериев и обладающие соответствующими характеристиками, а именно:

Научно-техническая новизна

- в отношении товаров характеризуется принципиальной новизной; качественно новыми потребительскими свойствами; новым способом применения товара, позволяющим расширить область использования; использовании нового/модернизированного оборудования, не применяемых ранее технологических и технических технологий при его производстве;

- в отношении работ и услуг: принципиально новые, ранее не выполнявшиеся; выполняются и оказываются в области, где ранее не применялись;

Внедрение

- товар, работа, услуга носят прикладной характер, имеют практическое применение, внедрены в одной или нескольких отраслях;

Экономический эффект

- планируемый положительный эффект от реализации товаров, работ, услуг (в сравнении с существующими аналогами);

Наукоемкость

- использование при производстве товаров, выполнении работ, оказании услуг высококвалифицированного интеллектуального труда, результатов ин-

теллектуальной деятельности... и новых (в течение трех лет) научно-технических, конструктивных и/или технологических решений.

Но вне зависимости от подхода и формулировки, остается неизменным прикладной характер инновационного проекта (именно поэтому фундаментальные исследования не попадают под категорию инновационных) и ориентированность инновационного процесса на потребителя: общество, человека, а в случае медицинских инноваций – пациента.

В этом и заключается принципиальное отличие понятия «инновация» от других схожих понятий, касающихся создания новой разработки, технического или технологического решения, таких как «изобретение», «совершенствование», «изменение», «улучшение», - в ее непреложной связи с внедрением: инновация не является инновацией до момента *внедрения и получения от этого внедрения положительного эффекта*; какой-либо дополнительной ценности, которая может быть выражена в виде финансовой прибыли, качественного превосходства, прогресса, коренного улучшения и т.п. Т.е. инновации, как процесс, помимо получения продукта, товара или услуги, соответствующих мировому уровню (либо превышающих его), должны обеспечить достижение *высокой экономической эффективности в производстве или потреблении продукта (услуги)*.

И необходимо еще обратить внимание на «срок давности», возраст разработок. Технические решения, как правило, являются актуальными, поскольку разрабатываются в соответствии с требованиями времени. Затягивание процессов внедрения инновационных решений «...чревато не просто консервацией сложившейся ситуации, но и вполне вероятной деградацией всех базовых элементов инновационного цикла» [17].

В экономическом плане под «инновацией» часто понимается «инвестиция в новацию» и инновационный процесс описывается формулой:

инвестиции – разработка – внедрение - улучшение,

где под инвестициями понимается не только финансирование, но и передача какого-либо интеллектуального решения.

По аналитическим оценкам, государства — члены Европейского союза на НИОКР тратят в среднем 1,97% ВВП, страны — члены ОЭСР — 2,4% ВВП. Тройка лидеров последних лет — Япония, Израиль и Корея — расходуют на НИОКР 3,58, 4,11 и 4,29% ВВП соответственно. Чтобы сравняться с Японией, России нужно увеличить затраты на НИОКР в 5,54 раза.

Значительную часть расходов на финансирование НИОКР несет государство: доля расходов федерального бюджета во внутренних затратах на исследования и разработки в последние годы составляет 80-88% [27].

Расходы на научные исследования в процентах к общему объему Федерального бюджета в Российской Федерации за последние годы (2012-2015) несколько снизились: с 3,18 до 2,87 %.

В абсолютных показателях «Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г.» декларирует увеличение расходов Федерального бюджета на научные исследования до 355,6 млрд.руб. к 2020-му году. По сравнению с 2010г. (12,4 млрд.руб.) объем финансирования должен уве-

личиться в 30 раз. По мнению Малынкиной Е.Ю., такое увеличение финансирования: «...ориентировано на фундаментальный переход от дорогостоящей модели обеспечения здравоохранения к профилактической модели, способной прогнозировать состояние здоровья населения и эффективнее оказывать медицинскую помощь, сокращая расходы и повышая качество жизни» [28].

Особое значение инноваций заключается в их влиянии на конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке. А бюджетное финансирование в значительных объемах естественным образом поднимает вопрос об эффективности использования средств и ее повышении, что приобретает особую актуальность в условиях экономического кризиса.

Страны Европейского союза ежегодно публикуют Европейское табло инноваций - European innovation Scoreboard, а в 2007 году для оценки экономической эффективности были рассчитаны показатели эффективности (метод анализа среды функционирования), на основании которых страны Евросоюза были объединены в группы инновационных лидеров, инновационных последователей, умеренных инноваторов и догоняющих стран [37]. Максимальный эффект от преобразования вложений в результаты инновационной деятельности по результатам анализа показателей 43-х стран наблюдается у вполне ожидаемых лидеров (США, Япония, Южная Корея, Германия).

Проблемы системы здравоохранения, старение населения, сохранение здоровья нации - вызовы, с которыми сталкивается не только наша страна, но и все человечество. И вызовы эти в соответствии со «Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» «...диктуют необходимость опережающего развития отдельных специфичных направлений научных исследований и технологических разработок» [40]. Таким образом, *конкурентоспособность национальной экономики, уровень здравоохранения и инновационное развитие находятся в неразрывной связи.* В связи с этим возникает необходимость *оценки эффективности внедренных инновационных проектов.*

Далее отметим, что неотъемлемой частью инновационного развития российского здравоохранения является *информатизация отрасли.* При этом применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) для управления качеством оказываемой медицинской помощи, его контроля и планирования в системах здравоохранения различных уровней является приоритетным направлением.

Всемирной организаций здравоохранения сформулированы *требования к обеспечению качества и доступности медицинской помощи.* Эти требования предполагают: качественное выполнение профессиональных функций с применением технологий, соответствующих современному уровню развития медицины; оптимальное использование ресурсов для достижения наилучшего результата лечения; минимизацию риска для пациента в результате медицинского вмешательства; достижение удовлетворенности пациента качеством оказанной медицинской услуги.

Для реализации целей, стоящих сегодня перед российским здравоохранением и выполнения рекомендаций Всемирной организации здравоохранения

(ВОЗ) по обеспечению качества и доступности медицинской помощи, необходима «концентрация всех ресурсов здравоохранения, а именно: научных, финансовых, технологических, структурных, *информационных*, ...включая современные средства информационной поддержки врача-специалиста ..., в том числе «...внедрение инновационных проектов телемедицины, повышающих доступность к высокотехнологичным видам медицинской помощи...» [41].

Как частный случай процесса информатизации здравоохранения можно рассматривать внедрение *телемедицинских технологий (ТМТ)*, возможности которых позволяют обеспечить *достижение всех* указанных выше требований ВОЗ в отношении деятельности по обеспечению качества медицинской помощи.

Нововведения, связанные с применением телемедицинских технологий, касаются не только создания новых технических решений, медицинских приборов, но и лечебных методик, организационных процессов, внедряемых в производство товаров и оказания услуг. С позиции управления инновационной деятельностью, телемедицина соответствует информационно-технологической, экономической и организационной категориям.

Таким образом, с точки зрения инновационности, *телемедицину можно охарактеризовать как процессно-объектно-управленческую/системную инновацию (инновационный проект), единично распространенную при стремлении к диффузии с системно-стратегическим охватом и радикально-комбинаторным потенциалом, направленную на повышение качества медицинской помощи и обеспечивающую доступность медицинских услуг вне зависимости от местонахождения пациента* (авторское определение).

Список использованных источников и литературы:

1. Скворцова В. Выступление на Заседании Научного совета при Минздраве РФ. 2013. <http://www.medvestnik.ru>.
2. Борщева Н.Л. Проблемы развития инновационной деятельности в здравоохранении // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 1. <http://www.ekonomika.snauka.ru/2014/01/3641>.
3. Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г. и др. Инновационная среда как основа обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С. 290-297.
4. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: Теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.
5. Пирогов Н.Л. К вопросу философии инноваций // Микроэкономика. 2016. № 4. С. 69-76.
6. Лясников Н.В., Пирогов Н.Л. Инновационный подход к экономическому развитию производственно-промышленных предприятий // Экономика и социум: современные модели развития. 2016. № 12. С. 5-14.
7. Решетов К.Ю. Развитие методологии обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства: Монография. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015.
8. Фомина В.П., Пирогов Н.Л., Попова Е.Н. Экономическая теория. – М., 2001.

9. Веселовский М.Я., Вилисов В.Я. и др. Совершенствование механизмов повышения инновационной активности промышленных предприятий: Коллективная монография / Под ред. М.Я. Веселовского, И.В. Кировой. – М., 2017.
10. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность малых и средних инновационных предпринимательских структур в России и зарубежный опыт стимулирования инновационного предпринимательства // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 206-209.
11. Пирогов Н.Л. Инновации как основа экономического развития // В сборнике: Ценности и интересы современного общества Материалы IV Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. С. 281-286.
12. Решетов К.Ю. Совершенствование методологии обеспечения конкурентоспособности российских инновационных предпринимательских структур: Монография. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2014.
13. Миронова Н.Н., Мысаченко В.И., Пирогов Н.Л. и др. Приоритетные направления развития регионов: инновации и предпринимательство: коллективная монография. – М., 2017.
14. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2013. № 1. С. 64–69.
15. Мысаченко В.И. и др. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 3(23). С. 95–102.
16. Бердникова Е.Ф. Инновационное развитие здравоохранения // Вестник Казанского технологического университета. 2012. №11. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-razvitie-zdravoohraneniya>.
17. Дудин М.Н. со ссылкой на Сибурина Т.А. Управление здравоохранением: о путях перехода к инновационно-стратегической модели развития // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2007. №1. С. 95-107; №2. С. 63-69.
18. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.
19. Веселовский М.Я., Федотов А.В. и др. Формирование конкурентных преимуществ российских предприятий в условиях экономической нестабильности: Коллективная монография / Под ред. М.Я. Веселовского, И.В. Кировой. – М., 2017.
20. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Dzhurabaeva G. K. etc. Improving the innovative strategy of interaction of large industrial enterprises and small entrepreneurship in the agro-industrial sector // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12(1). P. 159–167.
21. Пирогов Н.Л., Федорчукова С.Г. Основы предпринимательства. - М., 2007. Том Часть 1.
22. Решетов К.Ю. Основные направления развития малого инновационного предпринимательства в России // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2015. № 42. С. 311–321.

23. Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г. и др. Совершенствование развития инновационных фармацевтических предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 315-319.
24. Николаев И.А., Жидков Д.В., Пирогов Н.Л., Фомина А.В. Радиоэлектронная отрасль как зеркало инновационного потенциала России // Вопросы радиоэлектроники. 2015. № 7 (7). С. 288-296.
25. Решетов К.Ю. Особенности обеспечения конкурентоспособности отечественных инновационных предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2013. № 4 (3). С. 71–79.
26. Пирогов Н.Л. и др. Экономика российского ЖКХ: проблемы управления и инновации // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. 2014. № 5. С. 277–282.
27. Аналитический отчет (М.: Аналитический центр при Правительстве РФ, декабрь 2014 г. 31 с.); Аналитический сборник «Индикаторы науки», ВШЭ, 2016. С. 65-66. <https://www.hse.ru/data/2016/02/08/1140295633>.
28. Малышкина Е.Ю. Формирование инновационных кластеров в сфере здравоохранения мегаполиса: диссертация на соискание ученой степени канд.экон.наук, - С.-Пб, 2008; <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-innovatsionnykh-klasterov-v-sfere-zdravookhraneniya-megapolisa>.
29. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Leont'eva L.S. etc. Business Model Canvas as a Basis for the Competitive Advantage of Enterprise structures in the Industrial Agriculture // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12(1). P. 887–894.
30. Решетов К.Ю. Механизм государственной поддержки инновационных кластерных взаимодействий предпринимательских структур в условиях ВТО // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 4(20). С. 66–70.
31. Пирогов Н.Л., Дьяченко А.О. Совершенствование механизмов коммерциализации научно-технических разработок // Вестник национального института бизнеса. 2015. № 23. С. 213-221.
32. Решетов К.Ю. Роль инновационных кластеров при обеспечении конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур в условиях ВТО // Российское предпринимательство. 2014. № 20(266). С. 117–123.
33. Пирогов Н.Л. Роль человеческого капитала в развитии инновационного потенциала российских компаний // Инновации и инвестиции. 2014. № 6. С. 183-187.
34. Решетов К.Ю. Стратегические альтернативы повышения конкурентоспособности отечественных малых инновационных предприятий // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. 2014. № 4. С. 144–147.
35. Дудин М.Н., Лясников Н.В. и др. Экономико-математическое моделирование процессов разработки и принятия управленческих решений на предприятиях и в предпринимательских структурах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2(55). С. 924–930.
36. Решетов К.Ю. Современные инструменты в управлении конкурентоспособностью инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 4(24).

37. Measuring innovation efficiency INNO-Metrics Thematic Paper Hugo Hollanders¹ and Funda Celikel Esser² December 2007. http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/07/eis_2007_Innovation_efficiency.pdf.
38. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.
39. Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 4. С. 35–39.
40. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года; Концепция развития телемедицинских технологий в Российской Федерации: разработана Координационным советом Минздрава России по телемедицине, созданным в соответствии с приказом Минздрава России от 20.12.2000 г. № 444.
41. Серегина И.Ф., Мартыненко В.Ф. Информационные технологии в повышении качества медицинской помощи // Врач и информационные технологии. 2009. № 5. С 4-10 www.idmz.ru; Хуторской М.А. Научное обоснование, разработка и практическая реализация системы информационных и технологических ресурсов управления качеством муниципального здравоохранения; Медицинские Диссертации <http://medical-diss.com/medicina/nauchnoe-obosnovanie-razrabotka-i-prakticheskaya-realizatsiya-sistemy-informatsionnyh-i-tehnologicheskikh-resursov-upravle#ixzz4i51hXIoz>.
42. Пирогов Н.Л., Хамбазаров Ш.Б. Инновации в диагностике и профилактике сердечно-сосудистых заболеваний – актуальная народно-хозяйственная проблема // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2013. № 2. С. 89-96.

Чупрова Е. В.¹

О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕАЭС С ЦЕЛЬЮ ОХРАНЫ КОММЕРЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ РАБОТОДАТЕЛЯ

Аннотация: в статье анализируется состояние трудового законодательства государств – учредителей ЕАЭС и предлагаются способы его гармонизации и трансформации.

Ключевые слова: трудовое законодательство стран-участниц Евразийского экономического союза; защита коммерческих интересов; расторжение трудового договора по инициативе работодателя.

Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация, учреждая в 2014 году Евразийский экономический союз¹, в преамбуле к Дого-

¹ Чупрова Елена Викторовна, кандидат юридических наук, доцент, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации.

вору установили высокие цели сотрудничества, среди которых: укрепление экономики государств – членов ЕАЭС и обеспечение роста их деловой активности, сбалансированной торговли и добросовестной конкуренции, а также экономического прогресса путем совместных действий, направленных на решение общих задач по устойчивому экономическому развитию, всесторонней модернизации и усилению конкурентоспособности национальных экономик в рамках глобальной экономики. Достижение всех этих целей немыслимо без гармонизации и трансформации законодательства, то есть сближения и взаимопроникновения законодательства государств–членов, направленных на установление сходного (сопоставимого) нормативного правового регулирования в отдельных сферах (абзац второй ст.2 Договора).

Особое значения для дальнейшего развития законодательства и экономики наших стран и обеспечения прав, трудящихся имеют нормы, касающиеся охраны коммерческих и государственных интересов². Однако именно в этом законодательстве присутствуют разные подходы в национальных законодательствах. Так, ст.29 Трудового кодекса Республики Казахстан³ (далее — ТК РК) предусматривает возможность заключения по соглашению сторон между работодателем и работником договора о неконкуренции, которым предусматривается обязательство работника не осуществлять действий, способных нанести ущерб работодателю. Вместе с тем на практике реализация такого условия может привести к нарушению основополагающих социально-экономических прав человека, в частности, на свободный труд. Поэтому в законодательстве ряда стран применение условия о неконкуренции возможно только при необходимости защиты законных интересов работодателя в сфере, где существует реальная угроза конкуренции; оно ограничивается во времени, по региону действия, может затрагивать исключительно ту деятельность, которую работник выполнял по трудовому договору и не может препятствовать работнику найти работу в соответствии с его квалификацией и опытом⁴. По нашему убеждению, подобные ограничения могут устанавливаться на уровне законодательства. Однако в ст.29 ТК РК установление ограничений, условия их принятия, компенсации на период действия условия о неконкуренции, перечня должностей и работ, занимаемых или выполняемых работниками, с которыми может заключаться договор о неконкуренции, возлагается в основном на работодателя, в связи с чем

¹ Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 16.01.2015.

² Подробнее о соблюдении интересов Российской Федерации в российском законодательстве см. напр.: Маркова Н.О. Порядок оплаты как условие государственного и муниципального контракта на выполнение подрядных работ для государственных и муниципальных нужд // Вестник экономической безопасности, 2016. №4 С.146-151.

³ Кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 г. № 414-У. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000414>

⁴ Подробнее об этом см. напр.: Бородкин В.Г. Проблемы правового регулирования отношений инвесторов и ученых в инновационных компаниях // Право и экономика. 2012. № 10. С. 9 - 14; Закалюжная Н.В. Дополнительные элементы содержания трудового отношения в российском и зарубежном законодательстве // Актуальные проблемы российского права. 2015. № 3. С. 102 - 108.

возрастает вероятность нарушений трудовых прав работников. В российском же законодательстве отсутствует возможность заключения договора о неконкуренции в соответствии с принципом неухудшения положения работника и предусмотрено введение работодателем в рамках трудовых отношений режима коммерческой тайны¹, который значительно отличается от принятого на Западе договора о неконкуренции и позволяет защитить работника. Похожий подход наблюдается и в Республике Беларусь. Согласно п.10 части первой ст.53 Трудового Кодекса Республики Беларусь² (далее — ТК РБ), работник обязан не разглашать коммерческую тайну нанимателя, а также коммерческую тайну третьих лиц, к которой наниматель получил доступ. Данная обязанность раскрывается в Законе Республики Беларусь №16-З от 5 января 2013 года «О коммерческой тайне»³. Следует отметить, что национальные законодательства России и Беларуси в большей степени соответствуют Модельному закону о коммерческой тайне, принятому в г. Санкт-Петербурге 23.11.2012 постановлением 38-22 на 38-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ⁴.

Отсутствие слаженности правового регулирования наблюдается и в сфере законодательства, касающегося оснований прекращения трудового договора. Трудовое законодательство всех трех государств во многом опирается на советское законодательство и в отдельных случаях сохраняет прежние подходы к основным определениям данного правового института⁵. Причем некоторые из этих подходов давно признаны нарушающими общепризнанные принципы и нормы международного права⁶.

Кроме того, определенные проблемы в правоприменительной практике могут возникнуть и в связи с неопределенностью отдельных формулировок расторжения трудового договора по инициативе работодателя, их дублированием и взаимопересекаемостью. Так, подп.3 п.1 ст.52 ТК РК предусматривает расторжение трудового договора по инициативе работодателя в связи со снижением объема производства, выполняемых работ и оказываемых услуг, повлекшего ухудшение экономического состояния работодателя. На наш взгляд, это является частным случаем подп.2 п.1 той же статьи – сокращения численности или штата работников. Следует отметить, что в ст.1 ТК РК среди основных понятий не содержится определения сокращения численности или штатов. Согласно

¹ Ст.11 Федерального закона от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» // «Собрание законодательства РФ», 09.08.2004, № 32, ст. 3283.

² http://etalonline.by/?type=text®num=НК9900296#load_text_none_1_2

³ http://etalonline.by/?type=text®num=Н11300016#load_text_none_4_3

⁴ Информационный бюллетень. Межпарламентская Ассамблея государств-участников Содружества Независимых Государств. 2013. № 57 (часть 2). С. 182 - 197.

⁵ См. гл.4 ТК РБ, ст.ст.49-60 ТК РК, гл.13 ТК РФ.

⁶ Подробнее об этом – см.: Чупрова Е.В. Некоторые проблемы унификации трудового законодательства Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан в целях достижения гуманизма и социальной справедливости // Социальная справедливость и гуманизм в современном государстве и праве / материалы международной научно-практической конференции: отв. ред. Т.А. Сошникова – М.: Изд-во Московского гуманитарного университета, 2017. С.203-206.

общепринятому представлению, сокращение численности или штата как основание расторжения трудового договора представляет собой уменьшение числа работников в организации при снижении, например, спроса на продукцию или уменьшении финансирования работ со стороны государства и в некоторых других случаях¹. Таким образом, как мы видим, разницы между пониманием расторжения трудового договора в связи со снижением объема производства, выполняемых работ и оказываемых услуг, повлекшего ухудшение экономического состояния работодателя и расторжением трудового договора в связи с сокращением численности или штата работников по существу нет. А между тем в казахстанском законодательстве в порядке расторжения трудового договора по этим основаниям имеются как схожие черты, так и различия. Например, в случае расторжения трудового договора в связи со снижением объема производства, выполняемых работ и оказываемых услуг, повлекшего ухудшение экономического состояния работодателя, по сравнению с расторжением трудового договора в связи с сокращением численности или штата работников уменьшен срок, за который работодатель обязан письменно уведомить работников о расторжении трудового договора, с одного месяца до пятнадцати рабочих дней; иные условия расторжения трудового договора по двум рассматриваемым основаниям схожи, как и предоставляемые работникам гарантии (п.1 и 2 ст.53, ст.54 ТК РК). Кроме того, ученые, изучающие трудовое законодательство Республики Казахстан, при раскрытии нового основания расторжения трудового договора, предусмотренного подп.3 п.1 ст.52 ТК РК, используют термин «высвобождение работников», который означает снижение их численности, то есть сокращение². По нашему мнению, установление в законе возможности для работодателя расторгнуть трудовой договор в связи со снижением объема производства, выполняемых работ и оказываемых услуг, повлекшего ухудшение экономического состояния работодателя, только вносит неразбериху в процесс выбора правильного основания прекращения трудового договора: непонятно, в каких случаях необходимо будет применять сокращение, а когда – снижение объема производства.

В действующем трудовом законодательстве Республики Казахстан встречаются и другие повторяющиеся друг друга основания расторжения трудового договора по инициативе работодателя. Так, общая формулировка основания, предусмотренного подп.16 п.1 ст.52 ТК РК, позволяет работодателю расторгнуть трудовой договор с работником в случае повторного неисполнения или повторного ненадлежащего исполнения без уважительных причин трудовых обязанностей работником, имеющим дисциплинарное взыскание. Тем не менее, подп.5 п.1 ст.52 ТК РК предусматривает возможность расторжения трудового договора по инициативе работодателя в случае повторного непрохождения проверки знаний по вопросам безопасности и охраны труда или промышленной

¹ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М. (ИНФРА-М, 2011).

² Гилева Н.В. Новеллы Трудового кодекса Республики Казахстан в части расторжения трудового договора по инициативе работодателя // Трудовое право в России и за рубежом. 2016. № 1. С. 41 - 44.

безопасности работником, ответственным за обеспечение безопасности и охраны труда организации, осуществляющей производственную деятельность, что является по существу частным случаем повторного ненадлежащего исполнения без уважительных причин работником трудовых обязанностей. Или виновное действие работника, дающего повод для его увольнения в виде продолжения работником участия в забастовке после доведения до его сведения решения суда о признании забастовки незаконной либо о приостановке забастовки (подп. 22 п.1 ст.52 ТК РК) также ничем не отличается с точки зрения правовых последствий от проступка в виде отсутствия работника на работе без уважительной причины в течение трех и более часов подряд за один рабочий день (рабочую смену) (подп.8 п.1 ст.52 ТК РК).

В заключение следует подчеркнуть, что гармонизация и трансформация трудового законодательства стран-участниц ЕАЭС возможно только на основе его поступательного развития, с учетом экономических интересов всех членов и при условии соблюдения трудовых прав и интересов трудящихся этих стран.

Библиография:

1. Бородкин В.Г. Проблемы правового регулирования отношений инвесторов и ученых в инновационных компаниях // Право и экономика. 2012. № 10. С. 9 - 14.
2. Гилева Н.В. Новеллы Трудового кодекса Республики Казахстан в части расторжения трудового договора по инициативе работодателя // Трудовое право в России и за рубежом. 2016. № 1. С. 41 - 44.
3. Закалюжная Н.В. Дополнительные элементы содержания трудового отношения в российском и зарубежном законодательстве // Актуальные проблемы российского права. 2015. № 3. С. 102 - 108.
4. Маркова Н.О. Порядок оплаты как условие государственного и муниципального контракта на выполнение подрядных работ для государственных и муниципальных нужд // Вестник экономической безопасности, 2016. №4 С.146-151.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М. (ИНФРА-М, 2011).

Шутьков А. А., Шутьков С. А.¹

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы развития интеграции перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий с решением задач обеспечения в России роста производства и импортозамещения основных про-

¹ Шутьков Анатолий Антонович, академик РАН, доктор экономических наук, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса»; Шутьков Сергей Анатольевич, доктор экономических наук, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

дуктов питания. Предлагаются новые подходы в их формировании, показатели оценки эффективности. Обосновывается необходимость перестройки государственной политики ведения агропромышленного производства, базирующейся на активизации интеграционных процессов

Ключевые слова. Пищевая и перерабатывающая промышленность, сельскохозяйственное производство, интеграционные процессы, государственное регулирование, импортозамещение, экономические отношения, рентабельность.

Россия с ее богатыми природными и трудовыми ресурсами располагает достаточно крупными возможностями решения проблем импортозамещения основными продовольственными товарами на основе интенсификации производства, основанной на активизации инновационных процессов, совершенствовании экономических отношений. Устойчивое развитие продовольственного комплекса тесно связано с формированием механизмов интеграции перерабатывающей промышленности с сельскими товаропроизводителями.

Проблема увеличения производства продуктов питания в стране для науки не новая. За годы социально-экономических преобразований научные учреждения аграрного сектора предлагали другие подходы формирования организационно-экономического механизма, направленные на инновационный путь развития. Разрабатывались предостерегающие прогнозы, которые, к сожалению, подтвердились.

В стране процесс социально-экономических преобразований, переход к новой модели хозяйствования капиталистического способа производства, основанного на либерализации цен, стихийной приватизации и активизации импорта готовой импортной продукции, нередко низкого качества привело к деформированию производственно-экономических отношений. Это вызвало резкий спад производства в сельском хозяйстве, что негативно повлияло на развитие перерабатывающей промышленности и других отраслей экономики.

За последние годы в результате корректировки аграрной политики, направленной на укрепление материально-технической базы, ограничения импорта продовольствия, более эффективной государственной поддержки села, а также благоприятных погодных условий наметились положительные тенденции производства сельскохозяйственной продукции, что приблизило производство продукции земледелия и животноводства к уровню 26-летней давности (1990 г.) составляя 95%. Следует отметить, что мировое производство продовольствия за эти годы увеличилось на 45%.

В пищевой и перерабатывающей промышленности за 1990-2016 годы в стране производство мяса снизилось с 6629 тыс. т до 6518 тыс. т. или на 1,7%, колбасных изделий с 2283 до 1539 тыс. т или на 348%, цельномолочных продуктов 20,8 млн. т. до 11,4 млн. т. или на 45,2, масла сливочного с 833 тыс. т. до 251 тыс. т. или на 68,9% (табл.1).

Производство продукции пищевой, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности в России (тыс.т.)¹

	1990	1995	2000	2010	2016	2016 в % к 1990
Мясо, включая субпродукты первой категории	6629	2416	1193	3800	6518	98,3
Колбасные изделия	2283	1297	1052	1568	1539	67,4
Цельномолочная продукция	20800	5600	6215	4944	11400	54,8
Масло сливочное	833	421	267	212	251	30,1
Сыры жирные	458	218	221	450	456	99,5
Сахар – песок	3758	3146	6077	4268	6023	160,3
в т.ч. из сахарной свёклы	2630	1561	1563	2268	5772	219,4
Хлеб и хлебобулочные изделия	18212	11326	9005	7185	6204	34,0
Товарная пищевая рыбная продукция (млн.т)	4,8	2,4	3,0	4,3	3,9	82,0
Консервы разные (млн. усл. банок)	9206	2428	3223	5538	6110	66,3
Мука	20713	1430	12060	9940	9700	46,8
Крупа	2854	1400	933	1126	1978	69,3
Комбикорма (млн. т)	41,0	14,3	8,0	16,9	25,8	56,0

Одна из наиболее острых проблем для перерабатывающей промышленности - ухудшение сырьевой базы, особенно продукции животноводства. Для этой отрасли характерны: снижение поголовья скота, спад объемов производства и реализации мяса и молока, убыточность, вызванных в основном диспаритетом цен, перекосами в финансово-кредитной системе.

В этой ситуации решение задач по импортозамещению и достижение приемлемой рентабельности товаропроизводителей, как в сельском хозяйстве, так и перерабатывающей промышленности возможно при комплексном подходе построения организационно-экономической структуры хозяйствования, основанной на кооперации и интеграции, которая способна объединить все звенья производственного процесса, нацеливая их на получение максимального совокупного конечного результата.

В условиях затянувшегося экономического кризиса, формирование интегрированной экономики не только не теряет своей актуальности, а напротив, является приоритетным, как составной части антикризисных мер по преодолению сложившихся негативных явлений. Кооперация и интеграция соединяют в себе личные, коллективные и общественные интересы, создают реальные возможности для экономического роста, определяют пути и методы эффективного

¹ . Россия в цифрах, Росстат -2027. – С.219-2200

функционирования агропромышленного комплекса, стабилизируют дальнейшее развитие и повышение эффективности производства.

Кооперация и интеграция представляют собой объективную необходимость социально-экономического развития АПК. Это вытекает из того, что высокоэффективное производство, его конкурентоспособность возможно только на основе передовых, как правило, наукоемких, технологий, как в производстве сельскохозяйственного сырья, так и при переработке, транспортировке, хранении и сбыте. Не случайно, что именно при ускорении научно-технического прогресса происходит разделение труда между непосредственно сельскохозяйственным производством и его переработкой на промышленных предприятиях, о чем свидетельствуют данные дореформенного периода. За 1976-1980 годы по сравнению с показателями 1971-1975 годами в России производство валовой продукции в сопоставимых ценах возросло на 4,7 %, в 1981-1985 годах по сравнению с предыдущим пятилетием на 4,9%, в 1986-1990 годах на 11,4%. За 1976-1990 годы производство продуктов питания в перерабатывающих предприятиях увеличилось на 15,4%.

С 1992 года в соответствии с указом Президента РФ "О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР" от 29 декабря 1991 г. и Государственной программой приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, утвержденной Президентом РФ 24 декабря 1993 года была избрана новая модель экономических отношений, основанная на частной собственности и либерализации рынка. Это привело к нарушению кооперативных и интеграционных связей.

После приватизации, создания новых объединений в основном на базе частной собственности началось восстанавливаться в 1994 – 1995 гг. Тогда появились кооперативные и интегрированные формирования на основе договорных отношений о совместной деятельности, в которых все участники сохраняли свою юридическую, производственно-хозяйственную и финансово-экономическую самостоятельность. Сельскохозяйственные производители, перерабатывающие предприятия и торговые организации являлись участниками договора о совместной деятельности. Реализация продукции осуществлялось по ценам, установленным советом директоров в соответствии со спросом и предложением продукции на региональных рынках. Расчеты с товаропроизводителями велись наличным, либо перечислением на расчетный счет участника объединения. В последующие годы с принятием федерального закона "О сельскохозяйственной кооперации" (1995 г.) распространились модели сельскохозяйственных кооперативов, агропромышленные формирования – производственно-торговая компания в различных формах акционерных обществ и агрохолдингов. Анализ формирования интегрированных структур в Белгородской области и Ставропольского края позволяет выделить следующие ее формы (табл.2).

**Классификация основных формы агропромышленной интеграции
по головному предприятию**

Функции Интегратора	На базе сельскохозяйственного предприятия	На базе перерабатывающего предприятия	На базе промышленных предприятий и других структур
	Сельскохозяйственное предприятие принимает на себя функции по координации закупок с.х. продукции для переработки	Функции интегратора основываются на закупках с.х. продукции, ее переработке и реализации	Интегратор координирует деятельность сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, организует реализацию продукции, формирует финансовую политику
Масштаб Деятельности	Низовой муниципальной уровень (локальные, районные, межрайонные формы)	Крупные территориальные объединения (районный, межрайонный и региональный уровни)	Крупные транснациональные и национальные корпорации, агрохолдинги страны и регионов
Состав Участников	Сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия	Сельскохозяйственные, перерабатывающие предприятия и торговые организации	Промышленные, перерабатывающие, сельскохозяйственные и другие предприятия экономики регионов и зарубежных стран

Наши исследования показывают, что нынешнее состояние интеграционных процессов остается низким. В условиях автономного функционирования подавляющего большинства сельскохозяйственных, перерабатывающих, промышленных предприятий и других институтов в экономике АПК сложилось значительные противоречия. Обследования свидетельствуют об экономическом дисбалансе участников производства конечной переработанной и реализованной продукции в технологическом цикле. Основная масса прибыли остается на выходе конечной продукции в перерабатывающих и торговых предприятиях.

Задача кооперативно-интеграционных формирований - выровнять уровни доходности ее участников. Критерием равной выгоды обменных отношений должен быть долевым вклад каждого участника кооперации и интеграции в конечный результат объединения, исходя из нормативных значений.

Существует несколько подходов к оценке индивидуального вклада участника интегрированного объединения выбрать свою методическую оцен-

ку. Первый подход основан на использовании совокупной ресурсоемкости, когда все виды ресурсов (земля, рабочая сила, основной и оборотный капитал) приводятся к стоимостной оценке на стадиях сельскохозяйственного производства, переработки и торговли. Однако такие оценки недостаточно убедительны по причине методической спорности стоимостного соизмерения разнокачественных ресурсов.

Второй подход основывается на использовании показателя себестоимости, складывающейся на разных этапах движения продукта сельскохозяйственного производства, переработки и реализации. Расчеты по этому подходу могут осуществляться с применением фактической или нормативной базы данных.

Этот вариант может предусматривать учет фактической себестоимости. Однако в сегодняшних экономических условиях обменных отношений этот подход является неоднозначным, поскольку по сельскохозяйственному блоку уровень себестоимости продукции, особенно животноводческой, в ряде предприятий неоправданно высок для того, чтобы использовать его в качестве экономического ориентира при установлении пропорций обмена. Недостатком данного «затратного» подхода является, первое - игнорирование фактора рентабельности, то есть, имеется в виду, что уровень рентабельности должен быть одинаковым на всех этапах движения продукта: в сельскохозяйственном производстве, на перерабатывающем предприятии, и в торговле. А это невозможно считать оправданным. Второе - неравенство существующей системы налогообложения. В этом отношении участники интегрированной экономики находятся не в равном положении.

Третий подход основывается на использовании расчетных цен по каждой стадии технологического процесса с учетом следующих параметров: затрат (фактических или нормативных), рентабельности, НДС.

Реализация этого подхода связана с трудностями определения затратной базы и нормативов рентабельности, но в то же время намного реальнее отражает условия специфики обменных отношений по сравнению с «затратным» подходом.

Основной недостаток ценового подхода заключается в том, что этапы расчетных цен могут дать на выходе системы результат, весьма далекий от реальной практики, то есть расчетная цена конечного продукта интегрированного объединения будет значительно отличаться от действующей рыночной цены. Следовательно, в этом случае расчетные цены не могут быть в полной мере использованы напрямую при организации товарообмена внутри интегрированного объединения. Для того, чтобы цепочка расчетных цен дала в итоге полное совпадение с рыночной ценой необходимо проводить вариантыные расчеты, изменяя ценообразующие параметры, что не всегда удобно.

Анализ нормативной базы кооперации и интеграции позволяет сделать вывод, что при кооперировании как правило, сохраняется экономическая и юридическая самостоятельность хозяйств, при интеграции более тесное сотрудничество ведет к полному или частичному слиянию организаций.

При определении эффективности интегрированных структур должен учитываться механизм их формирования. В «мягких» структурах, когда участники

сохраняют хозяйственную и юридическую самостоятельность, целесообразно определять эффективность отдельных хозяйств-участников. При потере предприятиями хозяйственной и юридической самостоятельности эффективность следует определять в последовательности технологической цепочки «производство сельскохозяйственной продукции – переработка – реализация».

Суммарный экономический эффект интегрированных структур может быть представлен выражением:

$$\mathcal{E}_{\text{кис}} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i \longrightarrow \max \quad (1)$$

где, $\mathcal{E}_{\text{кис}}$ - эффект интегрированных структур;

\mathcal{E}_i – эффект i -го участника; $i = 1, 2, 3 \dots n$.

При определении эффективности интегрируемых структур в ряде случаев необходимо использование сравнительного метода на основе оценки эффективности работы отдельных хозяйств-участников до и после интегрирования. Если принять в качестве обобщающего показателя прибыль (Π), тогда эффективность может быть исчислена по формуле:

$$\Delta \Pi = \Pi_{\text{кис}} - \sum_{i=1}^n \Pi_i \quad (2)$$

где, $\Pi_{\text{кис}}$ – прибыль интегрированной структуры;

Π_i – прибыль i – го предприятия до вхождения в состав интегрированной структуры.

При $\Delta \Pi > 0$, интеграция состоялась и принесла экономические выгоды.

Эффективность интеграционных отношений находится в зависимости от организационно-экономических, технико-технологических, социальных, экологических и природно-биологических факторов, определяющих возможность предприятий на основе совместных действий в рамках объединения снижать общие издержки, получать дополнительный (синергический) эффект.

Для осуществления контроля по продвижению финансовых потоков и ускорения расчетов за реализованную продукцию по технологической цепочке, от сельскохозяйственного производителя, до торговли при необходимости, следует привлекать банковские структуры, которые должны выполнять мобилизирующую роль в развитии интеграционных процессов.

Наиболее успешно функционируют интегрированные структуры перерабатывающих предприятий с сельскими товаропроизводителями в Ставропольском крае, Белгородской и Орловской областях, в которых имеются следующие преимущества по сравнению с предприятиями не входящими в объединения. В этих объединениях возросла концентрация производства и капитала участников интеграции; расширены пределы оптимального использования техники и оборудования; улучшилась организация системы сбыта продукции; повысился эф-

фekt широты ассортимента; уменьшилась налогооблагаемая база; возросла рентабельность.

Анализ показывает, что интегрированные структуры, объединяющие в своем составе различные звенья от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации конечным потребителям, более эффективны и приспособлены к условиям рыночной экономики. Однако, чтобы этого достичь, важно не допускать ошибки в их организации к которым относятся: слабый учет организационно-экономических условий; неправильный выбор головного предприятия-интегратора; низкий уровень централизации и децентрализации функций управления; недостаточно высокий уровень квалификации управленческих кадров.

Сегодня основными тенденциями развития агропромышленной интеграции являются:

- развитие горизонтальной и вертикальной интеграции по холдинговому типу;
- организация сельскохозяйственными товаропроизводителями и перерабатывающими предприятиями объединений для совместного производства, переработки и реализации продукции.
- создание перерабатывающих производств непосредственно в сельскохозяйственных предприятиях.

Перспективным направлением развития интеграционных процессов является создание объединений кластерного типа с привлечением внешних инвесторов из устойчивых сфер экономики, которые могли бы создавать структуры, направленные на подъем и укрепление экономики села.

При привлечении инвесторов в объединениях целесообразно соблюдение баланса интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих предприятий, кредиторов и инвесторов.

Анализ показывает, что ныне процесс создания интегрированных структур перерабатывающих предприятий и сельских товаропроизводителей идет достаточно медленно. Одной из основных сдерживающих причин является разнонаправленность экономических и финансовых интересов субъектов аграрного и промышленного секторов.

Для повышения интересов перерабатывающих предприятий в интеграции необходим комплекс мер по экономически обоснованному государственному регулированию агропромышленного производства через цены, бюджет, кредиты, налоги, способствующие динамичному развитию сельскохозяйственного производства по созданию устойчивой сырьевой базы.

Учитывая функционирование России в условиях санкций и антисанкций, вызванных событиями в Украине сегодня важно обеспечить разработку механизма защиты продовольственного рынка. Для этого необходимо повышение роли государства в регулировании экономических отношений. Целесообразен переход практически от неконтролируемого импорта продуктов питания и сырья, к регулированию в интересах развития отечественных товаропроизводителей от негативного влияния мирового рынка через гибкие таможенные пошлины с учетом конъюнктуры внутреннего рынка, использовании экономически обоснованных пошлин, тарифных квот и других рычагов. Эти и другие органи-

зационно-экономические меры позволят стимулировать дальнейшее развитию интеграционных процессов, которые будут способствовать решению задач по импортозамещению, росту продовольственного обеспечения населения отечественными продуктами питания.

Литература

1. Россия в цифрах. Официальное издание. /Росстат. - М. : - 2017 - 543 с.
2. Миронова Н.Н. Формирование и использование производственного потенциала в АПК.- М.: - НИИ -2006 -367 с.
3. Шутьков А.А. Система управления агропромышленным комплексом.-М.: - НИИ- 2005 - 806 с.
4. Шутьков А.А. Продовольственная безопасность: теория, политика и практика.- М.: - НИИ- 2011. - 476 с.
5. Шутьков А.А., Шутьков С.А. Аграрная политика России: социально-экономические проблемы. – М.: - НИИ - 2008 – 340 с.

Шутьков А. А., Шутьков С. А.¹

МЕХАНИЗМ ВВЕДЕНИЯ В ОБОРОТ ЗАБРОШЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ КАК ФУНДОМЕНТАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАНЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В статье раскрыты причины вывода из оборота сельскохозяйственных угодий, их не использования, вызвавших спад производства продукции земледелия и животноводства, потерю России продовольственной независимости. Доказана необходимость их освоения, показана эффективность в условиях глобализации экономических процессов, роста конкурентной борьбы на мировых продовольственных рынках. Обоснована важность разработки Федеральной целевой программы ввода в оборот сельскохозяйственных земель, включающий механизм восстановления, корректировку нормативных документов, меры по формированию материально - технической базы, устранение недостатков в финансово – кредитной системе, повышение уровня государственной поддержки села, преодоление перекосов во внешнеторговых отношениях, активизацию инновационных процессов, создание приемлемых социальных условий для работников села. Предложены организационно-экономические основы формирования новой более эффективной ресурсно-инновационной модели использования сельскохозяйственных земель.

Ключевые слова: аграрная политика, ресурсы, механизмы, сельское хозяйство, стратегия, материально- техническое обеспечение, инновации, продовольственная безопасность, программа, импортозамещение, эффективность.

¹ Шутьков Анатолий Антонович, академик РАН, доктор экономических наук, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса»; Шутьков Сергей Анатольевич, доктор экономических наук, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

В последние годы аграрный сектор экономики характеризуется положительными тенденциями роста производства. Улучшение организационно - экономической механизмов за последние годы при увеличении финансовой поддержки, вследствие введенных Россией ограничений по ряду позиций продовольственных товаров (в ответ на антироссийские экономические санкции) повысили стимулы развития сельского хозяйства. В значительной степени это достигнуто на основе благоприятного по метеорологическим условиям 2016 года, когда прирост производство продукции в растениеводстве по сравнению с 2015 годом составил 7,8%. Однако успехи последних лет не должны создавать иллюзию, что сельское хозяйство вышло на устойчивые темпы развития. Необходимо иметь в виду, что за прошедшие 25 лет производство сельскохозяйственной продукции в стране (включая дополнительные показатели Республики Крым) составило к уровню 1990 года немногим более 90%. В целом же объемы производства основных видов продукции находятся на уровне 40-летней давности.

Сегодня стабилизация рынка продовольственных товаров по-прежнему обеспечивается в значительной степени за счет высокой доли на нем импорта, который в 1990 году составлял 7,6 млрд. долл. США, а в 2016 (несмотря на эмбарго на продовольственные товары России к ряду стран) достиг 24,9 млрд. (в 3,3 раза) при экспорте в основном зерна на 17 млрд. долл. США. Неоправданно высокий удельный вес импорта продовольствия оказывает негативное влияние как на экономику страны в целом, отвлекая огромные материально-технические, трудовые и финансовые ресурсы, так и на сельских товаропроизводителей сужая внутренние возможности для динамичного развития села, повышения занятости населения, роста его качества жизни.

Утрата Россией продовольственной независимости, вследствие просчетов в использовании ресурсного и инновационного потенциалов, вывода из оборота почти 40 миллионов гектаров пашни, ориентации в экономической политике органов власти на свободный рынок, крупномасштабный импорт продовольственных товаров, в ущерб развитию отечественного производства вызвала необходимость принятия Правительством антикризисных мер по импортозамещению основных видов продуктов питания. Ныне эта проблема обострилась действиями западноевропейских стран и США в связи с событиями в Украине, проявившимися в санкциях на технику и технологии, финансовые институты и встречного эмбарго России на импорт ряда продовольственных товаров, усилением конкурентная борьба на внешнем рынке.

На этом фоне необходим пересмотр стратегии развития АПК и, прежде всего сельского хозяйства на основе восстановления заброшенных за годы аграрной реформы земель. Их использование на базе ресурсно-инновационных подходов модернизации агропромышленного производства позволит: значительно увеличить производство сельскохозяйственной продукции, повысить занятость населения, улучшить обеспеченность страны продовольственными товарами, обеспечить рост смежных с аграрным сектором отраслей экономики.

В стране имеются экономические ресурсы для исправления допущенных просчетов в аграрной политике, вызвавших в пореформенный период резкий спад производства, потерю продовольственной независимости России. Особое значение в этом имеет разработка и реализация нормативной базы. Анализ показывает, что за последние годы для агропромышленного производства принято множество федеральных законов, программ, доктрин, стратегий и других документов. Однако большинство из них носят декларативный характер с низким уровнем финансового и организационного обеспечения, не предусматривающих активизацию воспроизводственных процессов, связанных с рациональным использованием земельных ресурсов как основы интенсификации агропромышленного производства.

Не отвечает современным требованиям устойчивого развития сельского хозяйства и ныне действующая Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы в которой в 10 программах и подпрограммах не определен эффективный механизм вовлечения в оборот заброшенных земель. Заложенные в ней параметры не предусматривают необходимое техническое переоснащение производства, повышение рентабельности, создание условий для модернизации, коренное улучшение социальных условий жизни и престижа сельскохозяйственного труда. В настоящее время Министерством сельского хозяйства РФ проводится разработка и согласование новой редакции Госпрограммы с существенной корректировкой ее структуры на основе формирования 7 подпрограмм и 2 программам: «Развитие отраслей агропромышленного комплекса»; «Обеспечение общих условий функционирования агропромышленного комплекса»; «Стимулирование инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе»; «Развитие экспорта продукции агропромышленного комплекса»; «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие»; «Управление реализацией Государственной программы»; «Развитие финансово-кредитной системы агропромышленного комплекса». Предусматривается продлить действия двух ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 и на период до 2020 года»; «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы». К сожалению, в ее новой редакции не прослеживаются меры восстановления десятков миллионов гектаров выведенных из оборота заросших бурьяном и мелколесьем сельскохозяйственных угодий.

Вызывает сомнения возможность реализации послания президента В.В.Путина Федеральному собранию на 2016 год по введению в оборот заброшенных земель. В соответствии с его поручением 3 июля 2016 года был принят Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка изъятия земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения при неиспользованию по целевому назначению или использованию с нарушением законодательства Российской Федерации». В Законе предусмотрено принудительное изъятие земель у собственников в судебном порядке (в случае в течение трех

лет), если эти угодья не используются с последующей передачей земельных участков на публичных торгах. Определены и другие административные меры.

Реализация данного Закона лишь частично направлена на решение данной проблемы. Как показывает анализ показателей за 2016 год, значительная часть землевладельцев не имеют возможностей для их распашки и использования в силу отсутствия достаточных материально-технических, финансовых и трудовых ресурсов. Сегодня наметилась такая ситуация, когда вместо освоения заброшенных земель осуществляется перевод их в другие категории, не подлежащие изъятию. Как результат в истекшем году по сравнению с 2015 годом практически не увеличились посевные площади.

Анализ отечественного и зарубежного опыта, результаты исследований свидетельствуют, что освоение новых земель с рациональным их использованием должно носить целевой системный характер на базе разработки и реализации Программы восстановления выбывших из оборота сельскохозяйственных земель на базе новой Стратегии, учитывающей:

- формирование материально-технической базы с ее инновационной модернизацией;

- создание эффективной финансово-кредитной политики и механизмов экономических отношений;

- корректировку внешнеторговых отношений, обеспечивающих защиту отечественных товаропроизводителей через экономические инструменты регулирования;

- формирование систем кооперации и интеграции, повышение их эффективности;

- активизацию научно-технического прогресса, освоение эффективных технологий с использованием ресурсно-инновационных подходов направленных на рациональное использование сельскохозяйственных угодий;

- определение эффективных механизмов по приостановлению процессов деградации трудовых ресурсов сельских территорий ;

- совершенствование системы подготовки и переподготовки кадров, улучшение использования профессионального потенциала руководителей и специалистов.

В целом, с учетом современных изменений в мировой экономике, обострившейся конкурентной борьбы на рынках освоение выведенных от оборота земель должна основываться на рациональном их использовании. При этом концептуальной основой Стратегии следует считать: первое –наиболее полное использование всего ресурсного потенциала на освоенных площадях (земли, животных, материально-технических, финансовых, трудовых ресурсах, достижений науки и передовой практики); второе- активизацию инновационных процессов с эффективными технологическими цепочками в процессах производства, транспортировки, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции на внутренних и внешних рынках. Это вызывает необходимость смещения акцента в организации ведения агропромышленного производства на восстановленных землях - от экстенсивных к интенсивным формам с решением проблем продовольственной безопасности.

К основным направлениям формирования Стратегии восстановления заброшенных земель следует считать:

1.Формирование материально - технического потенциала, его модернизация, предусматривающая осуществление комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, техническое перевооружение отрасли. Игнорирование данного направления в развитии села за годы аграрной реформы привело к деиндустриализация, технической и технологической отсталости по сравнению с развитыми странами. За 1990 - 2015 годы парк тракторов в сельскохозяйственных организациях уменьшился: с 1365,6 до 233,6 тыс. шт. (в 5,8 раза), плугов с 538,3 до 64,1 тыс. (в 8,4 раза), сеялок с 673,9 до 93,6 тыс. (в 7,2 раза), комбайнов зерновых с 370,8 до 61,4 тыс.шт. (в 6 раз). Катастрофическое снижение технической оснащенности произошло в орошаемом земледелии и животноводстве (табл.1).

Таблица №1

Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях (на конец года, тыс. шт.) (1)

	1990	2000	2005	2010	2015	2015 в % к 1990
Тракторы	1365,6	746,7	480,3	310,3	233,6	17,1
Плуги тракторные	538,3	238,0	148,8	87,4	64,1	11,9
Культиваторы	602,7	260,1	175,5	119,8	93,2	15,4
Сеялки	673,9	314,8	218,9	134,0	93,6	14,0
Зерноуборочные комбайны	407,8	198,7	129,2	80,7	61,4	15,0
Кукурузоуборочные комбайны	9,6	4,4	2,2	1,1	0,8	8,3
Кормоуборочные комбайны	120,9	59,6	33,4	20,0	14,0	11,6
Картофелеуборочные комбайны	32,3	10,0	4,5	2,9	2,4	7,4
Свеклоуборочные машины	25,0	12,5	7,2	3,2	2,2	8,8
Дождевальные машины	79,4	19,2	8,6	5,4	5,9	7,4
Доильные установки	242,2	88,7	50,3	31,4	25,1	10,4

По данным А. А. Ежевского «50% успеха сельскохозяйственного производства зависит от энерговооруженности. Надо иметь не менее трех лошадиных сил на гектар пашни – имеем 1,68. Сегодня в два раза меньше. Поэтому не укладываемся в агротехнические сроки полевых работ. Колосовые зерновые надо убирать 7-8 дней, ни одного дня позже. А мы убираем 20 дней, целый месяц, полтора месяца и под снег посеvy пускаем. Также и другие работы. В ре-

зультате нарушения оптимальных агротехнических сроков в стране ежегодно потери составляют 15-20 млн. т зерна, миллионы тонн картофеля и овощей» (5).

Недостаток отечественной сельскохозяйственной техники, не высокое их качество по сравнению с зарубежными аналогами, перекосы в экономических отношениях привели к росту ее импорта. Анализ показывает, что рынок материально-технических ресурсов сегодня формируется в значительной степени за счет более дешевой подержанной зарубежной техники. Доля импортных зерновых комбайнов на российском рынке в 2016 году достигла 20%, тракторов более 70%. Высокий удельный вес приобретаемой зарубежной техники и оборудования увеличили технологическую зависимость сельского хозяйства от импортных поставок запасных частей и материалов, существенно сдерживает развитие отечественного сельскохозяйственного машиностроения.

Вопросы обновления машинотракторного парка на селе заложены в подпрограмме «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. В ней за годы выполнения программы предполагается реализовать сельскохозяйственным товаропроизводителям 127,9 тыс. тракторов и 52,8 тыс. зерновых комбайнов, в том числе новых моделей (с оказанием мер государственной поддержки) всего лишь 12,6 тыс. тракторов и 5,3 тыс. зерновых комбайнов, 1,3 тыс. кормоуборочных комбайнов, что явно недостаточно.

Расчеты показывают, что для успешного восстановления выбывших из оборота сельскохозяйственных земель необходимо ежегодно поставлять сельскому хозяйству не менее 60-65 тыс. тракторов, 15-20 тыс. зерновых комбайнов, 8-10 тыс. свеклоуборочных машин. В 3-4 раза следует повысить обеспеченность земледелия плугами, культиваторами, сеялками, кормоуборочными комбайнами и другой техникой.

2.Повышение плодородия земли с рациональным ее использованием. В стране многие годы наблюдается отрицательный баланс питательных веществ в почве. Россия является ведущей страной мира по производству минеральных удобрений. В 2016 году промышленностью страны их было произведено 19,6 млн. тонн. Из данного объема производства - сельскохозяйственные товаропроизводители приобрели всего лишь 1,9 млн. тонн (9,7%). В среднем по России на 1 га пашни за последние годы вносится 36 кг минеральных удобрений в действующем веществе, что в 5 раз меньше чем в США, в 6, чем во Франции, и в 10 раз, чем в Китае. В силу обвального спада численности поголовья скота резко сократилось внесение органических удобрений. Если в 1990 г. их было внесено 389,5 млн. т, то в 2016 г. - 61,6 млн. т, (в 6,4 меньше). Вследствие этого происходит эксплуатация естественного плодородия почв, ее деградация, что негативно повлияет на будущее земледелие. При введении в оборот заброшенных земель потребуются не только значительного увеличение внесения в почву минеральных и органических удобрений, но и внедрение научно обоснованных севооборотов, совершенствование технологий возделывания сельскохозяйственных культур, перевода их на 5 технологический уклад.

3. Развитие животноводства, как базы не только увеличения производства мяса, молока, другой продукции, но и источника роста объемов производства органических удобрений, создания дополнительных рабочих мест, преодоления сезонности в использовании трудовых ресурсов. Необходима оптимизация пропорций развития растениеводства и животноводства, их интеграция, которые грубо нарушены за пореформенные годы. Во многом это связано с лоббированием крупных монополий, занимающихся экспортом зерна с целью получения сверхприбыли. Сегодня экспорт зерна, при недостаточном его выделении для животноводства идет на фоне небывалого за всю историю спад поголовья скота и птицы и объемов производства животноводческой продукции. В 2016 г. по сравнению с 1990 г. поголовье крупного рогатого скота уменьшилось в 3 раза, свиней - в 1,6, овец и коз - в 2,2, птицы - в 1,3 раза (табл.2).

Таблица №2

**Поголовье скота и птицы на конец года в России
(в хозяйствах всех категорий, млн. голов)(1)**

	1990	2000	2005	2010	2016	2016 в % к 1990
Крупный рогатый скот	57,0	27,5	21,6	20,0	19,4	34,0
в т.ч. коровы	20,5	12,5	9,5	8,8	8,3	40,5
Свиньи	38,3	15,8	13,8	17,2	23,2	60,5
Овцы и козы	58,2	15,0	18,6	21,8	26,2	45,0
Птица	660,0	340,7	357,5	449,3	492,5	74,6

В истекшем году поголовье крупного рогатого скота опустилось до уровня 1923 года, свиней до 1957 года, овец и коз до 1935 года, что привело к резкому увеличению сезонности сельскохозяйственного труда и безработице (в настоящее время каждый третий трудоспособный сельский житель безработный).

4.Разработка и реализация новой Стратегии использования достижений науки и передового опыта на основе формирования ресурсно-инновационной модели. Новые долговременные системные внешние вызовы, санкции ряда ведущих стран мира, встречные антисанкции России, сложности в финансово-кредитной системе, борьба на продовольственном рынке являются теми условиями, в которых в ближайшие годы будет происходить реализация сценария, связанного с обеспечением продовольственной безопасности страны. В этой связи необходимости ввода в оборот заброшенных земель как крупнейшего источника роста производства сельскохозяйственной продукции. Такое положение для России складывается на фоне того, что в развитых странах все в большей степени формируются новые более интенсивные поколения технологических базисов, связанных с развитием научно-технического прогресса по многим направлениям ведения агропромышленного производства. В этих условиях решение данной проблемы должно основываться на использовании новой

ресурсно-инновационной стратегии развития сельского хозяйства в системе АПК на всех стадиях производственно-экономической цепочки опираясь на полноценную нормативную базу. Эта модель должна объединять ресурсы и инновации, раскрывая возможности тех и других, обеспечивая мультипликационный эффект.

Сложившийся негативный груз экономических, технических, технологических и социальных проблем в аграрном секторе требует принципиально новых подходов к активизации инновационных процессов. Нужна иная, чем прежняя модель использования достижений науки и техники, основанная на системном подходе по рациональному использованию природного, производственного, научно - технического, экономического и кадрового потенциала. Справедливая риторика государственных и хозяйственных органов к инновациям должны подкрепляться конкретными масштабными действиями эффективных структурных преобразований основанных на активизации инвестиционных процессов, укреплении материально-технической базы товаропроизводителей, ее модернизации, предусматривать синергетическое взаимодействие институциональной среды с оптимизацией развития отраслей растениеводства и животноводства, формирования приемлемой социальной инфраструктуры.

В стране имеется достаточно высокий научный потенциал, сосредоточенный в научно-исследовательских учреждениях Федерального агентства научных организаций (ФАНО) с Российской академией наук и высших учебных заведениях Министерства сельского хозяйства России. Рациональное использование его достижений является ключевым фактором интенсификации, представляя инвестиции в настоящее и будущее развитие, повышение производительности труда, конкурентоспособности производства и импортозамещение.

За последние годы в научных учреждениях создано более 300 высокоурожайных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, 295 новых и усовершенствованных технологий и другой научно-технической продукции. Несмотря на это имеющийся научный потенциал используется крайне ограниченно. В настоящее время уровень внедрения результатов научных исследований и разработок не превышает 10% от имеющегося научного потенциала. В дореформенные годы он составлял 55 - 60%. В США ныне этот показатель 55%, в Китае -60%. Н.К. Долгушкин отмечает, что «Сегодня из 25 тысяч российских товаропроизводителей менее 5% работают с использованием 5 и 6 технологического уклада, тогда как в развитых странах этот показатель составляет от 40 до 50%» (4).

Анализ показывает, что наиболее полное использование результатов исследований отечественной науки в виде новых сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, пород и линий животных, средств механизации и автоматизации, организации труда и управления в настоящее время обеспечило бы увеличение производства продукции растениеводства и животноводства до 20-25%.

5. Разработка качественно новых направлений формирования механизмов социально - экономических отношений, включающих:

-государственную поддержку экономики села, которая ныне определяется Госпрограммой на 2013-2020 годы. В 2016 году на ее реализацию было направлено 235 млрд. руб., что значительно меньше уровня, разрешенного ВТО. В Федеральном бюджете на 2017 год предусмотрено сокращение объема финансирования до 215,8 млрд. руб., что ставит под сомнение риторику о важности ведения на селе расширенного воспроизводства. Для решения задач начала ввода в оборот заброшенных земель сегодня требуется не менее 300 млрд. руб. в том числе на целевое направление по их освоению 50 млрд. руб. с последующим доведением до одного триллиона рублей. При использовании выделяемых средств необходимо совершенствование механизмов поддержки производителей в части: закупки материально-технических ресурсов, погектарном субсидировании распашки земель, экономического стимулирования производства и реализации молока, мяса и другой сельскохозяйственной продукции.

Неотложной задачей для сельского хозяйства является его финансовое оздоровление. В настоящее время подавляющее большинство товаропроизводителей не в состоянии вести не только расширенное, но и простое воспроизводство, что приводит к существенному спаду инвестиционной активности, снижению уровня их технической оснащенности. Общая суммарная кредиторская задолженность сегодня достигла критического уровня (свыше 2 трлн. рублей), в 1,3 раза превысив денежную выручку от реализации всей продукции, в 20 раз больше полученной прибыли. Анализ показывает, что за последние три года две трети полученной сельскохозяйственными организациями прибыли расходуются на погашение кредитов, при критическом уровне не более 35-40%. Около 30% убыточных, более 50% сельскохозяйственных организаций не имели доступа к кредитам. Периодически проводимая реструктуризация задолженности не эффективна. В сложившейся ситуации необходимо принятие правительством мер по списанию основной задолженности образовавшейся не по вине сельских товаропроизводителей. Это обеспечит лишь частично компенсировать потери финансовых ресурсов в следствии диспаритета цен и спекуляции.

Необходимо введение гибкого механизма управления внешнеторговыми отношениями, предусматривающими защите деятельности отечественных товаропроизводителей. Нужно экономически обоснованное повышение таможенных пошлин на готовую продукцию в зависимости от ассортимента. Следует дифференцированно стимулировать импорт новых более совершенных технологий, техники и оборудования.

-корректировку системы кредитования. Непомерно высокая стоимость коммерческих кредитных ресурсов, достигающих до 20- 24% годовых сдерживает инвестиционные процессы. С 2017 года в соответствии с постановлением Правительства РФ от 29.12.2016 года, № 1528 в стране введен новый механизм льготного кредитования с ограничением не более 5% годовых с субсидированием напрямую банками. Вместе с тем такое субсидирование кредитов не доступно для массовых товаропроизводителей. Расчеты показывают, что для ведения расширенного воспроизводства, освоения выбывших из оборо-

та земельные кредиты не должны превышать 3% ставки. Необходимо формирование эффективной многофункциональной системы кредитования, объединяющей: «Россельхозбанк», лизинговые компании, кредитные потребительские кооперативы со значительной долей государственного участия.

– **регулирование цен** особенно на энергоресурсы и тарифы. Анализ динамики ценообразования показывает, что оно постоянно проявляется в диспаритете не в пользу аграрного сектора. По данным Росстата в 2016 году по сравнению с предыдущим годом рост цен на продукцию сельского хозяйства составил 3,8%, промышленности -4, на пищевую продукцию -6,6, потребительских цен -7,1%. Следствие диспаритета – высокая доля сферы обращения в конечной цене. За 2014-2016 годы в розничной цене муки она составляет 52%, молока и молочной продукции - 48%, мяса крупного рогатого скота 49%.

В последние годы при благоприятной конъюнктуре рынка, введенном продуктовом эмбарго и девальвацией рубля несколько улучшилось финансовое положение сельских товаропроизводителей в следствие роста закупочных цен. Однако это не способствовало повышению инвестиционной активности из-за ограниченности финансовых ресурсов, высокого уровня кредиторской задолженности.

Основными направлениями корректировки инструментов в ценообразовании следует считать: во-первых – экономически обоснованное регулирование цен на энергоносители и тарифы; во-вторых- совершенствование механизма закупочных и товарных интервенций с расширением круга их на рынке молока и мяса; в третьих – принятие мер по формированию устойчивого платежеспособного спроса населения; в четвертых – регулирование внешнеторговых отношений защищающих интересы отечественных товаропроизводителей;

- **налоговое стимулирование**, включающее набор инструментов и порядок определения налоговой базы. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей сегодня предусмотрена возможность выбора системы налогообложения, к которым относится единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), упрощенная система налогообложения (УСН) и патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей (ПСН). В 2016 году режим ЕСХН применяли около 70% сельскохозяйственных организаций. При использовании данных налоговых режимов, по сравнению с общим режимом для других отраслей экономики у сельскохозяйственных товаропроизводителей налоговая нагрузка снижена: не уплачиваются налоги на прибыль, имущество, налог на добавленную стоимость, упрощена система налогового учета. Вместе с тем, несмотря на то, что для сельского хозяйства налогообложение льготное, налоговое бремя остается тяжелым. Анализ показывает, что за 2015-2016 годы доля налоговых выплат от общей выручки за сельскохозяйственную продукцию составила 39%.

Для стимулирования освоения заброшенных сельскохозяйственных земель необходимо: ввести налоговые каникулы по ЕСХН при введении выбывших из оборота земель сроком на 5 лет; определить нулевую ставку по акцизам на продажу топлива и смазочных материалов сельскохозяйственным

товаропроизводителям. Для предприятий сельскохозяйственного машиностроения ввести 40-50% инвестиционную льготу по налогу на прибыль;

-корректировку системы страхования, предусматривающей повышение страховых выплат не менее 80%, которые ныне составляют 25-30%. Необходимо: расширение доступа к страхованию с государственной поддержкой всех структур (включая крупные, средние и мелкие формы); совершенствование методики расчетов тарифов и расчетов ущерба; создание надежной защиты от опасных природных явлений в связи с изменениями климата;

- развитие социальное развитие села. Ключевое место в Стратегии должно быть отведено формированию социальной сферы сельских территорий, предотвращению деградации трудовых ресурсов. Сегодня в сельском хозяйстве самая низкая номинальная заработная плата, составляющая лишь 54% общероссийского. За 1990-2016 годы исчезло 16 тысяч деревень, ликвидированы десятки тысяч больниц и школ. Здесь на порядок более высокая смертность по сравнению с городом. В результате за эти годы число занятых в производстве сельскохозяйственной продукции сократилось с 9,9 до 6,5 млн. человек.

В стране ныне функционирует Федеральная программа «Устойчивое развитие сельских территорий на период до 2020 года», в которой, к сожалению, не заложены необходимые финансовые ресурсы. Ошибочным является сокращение финансирования Программы в 2015- 2017 годах с 104 до 48 миллиардов рублей. Деревне для решения задач ввода заброшенных земель нужны дополнительные больницы, школы, детские дома, дороги, которых, крайне недостаточно.

В целом необходима экономически обоснованная поддержка с использованием системы мер государственной регуляции, включающую следующие основные направления: совершенствование механизма финансового оздоровления; оптимизация в регулировании внешнеторговых отношениях; корректировку системы кредитования; регулирование цен; налоговое стимулирование; изменение в системе страхования; развитие социальной сферы села. Анализ показывает, что уровень субсидирования сельского хозяйства в расчете на 1 га пашни в 2015 году в России составил 10 долл. США, тогда как в странах Евросоюза 300 долл. в США 285, а в Японии 475 долларов. С таким уровнем поддержки проблематичным являются меры принимаемые государственными и хозяйственными структурами не только восстановления выбывших из оборота земель, но и ведения простого воспроизводства. Необходимы меры по поддержке предприятий сельскохозяйственного машиностроения, прежде всего в части модернизации производства.

По нашим расчетам для обеспечения интенсификации сельского хозяйства, обновления материально – технической базы, ее модернизации, активизации инновационных процессов, связанных с восстановлением заброшенных земель необходимо выделение в текущем году из Федерального бюджета не менее 300 млрд. руб. в том числе на освоение выведенных из оборота земель 50 млрд. руб. с доведением в последующие годы до триллиона рублей. Наряду с этим важным является использование эффективных экономических инстру-

ментов, формирования технических и технологических укладов как основы в решении задач обеспечения национальной безопасности страны.

О потенциальных возможностях решения задач освоения выведенных из оборота сельскохозяйственных угодий свидетельствует практика государственной политики поддержки аграрного сектора экономики по восстановлению сельского хозяйства СССР после Великой отечественной войны 1941-1945 годов, когда из-за оккупации фашисткой Германией огромной территории страны было разрушено и сожжено более 70 тысяч сел, 2,9 тысяч МТС. При таком более тяжелом положении по сравнению с нынешней экономической ситуацией за 5 лет (1946-1950 годы) в Советском Союзе были восстановлены объемы производства до военного 1940 года. В последствие, прежде всего, с выделением необходимых финансовых ресурсов, развитием науки и техники в России на основе системного подхода за 1954-1960 годы было коренным образом переснащена материально-техническая база, позволившая освоить 16,3 млн. га целинных и залежных земель. Среднегодовое производство продукции растениеводства и животноводства впоследствии в 30 лет составляло 9,8%. Из этого опыта важно использовать все положительное тех лет применительно к новым условиям хозяйствования.

Полагаем, что для решения задач по обеспечению продовольственной безопасности, реализации Послания президента (в развитии принимаемых нормативных актов) необходима разработка и реализация Федеральной целевой программы восстановления выведенных из оборота сельскохозяйственных земель на 2018-2025 годы. В Программе следует предусмотреть: выделение необходимых финансовых ресурсов по формированию материально-технической базы, ее модернизации; оптимизацию развития растениеводства и животноводства; корректировку финансово-кредитной системы; устранение перекосов во внешнеторговых отношениях; активизацию инновационных процессов с широким использованием достижений науки и техники; создание условий для эффективного использования трудовых ресурсов, включающих повышения уровня оплаты труда; формирование достойной социальной инфраструктуры села. Расчеты показывают, что за счет ввода и использование новых земель к 2025 г. при сложившейся урожайности сельскохозяйственных культур. возможно будет увеличить производство сельскохозяйственной продукции в пересчете на зерно до 85 млн.т. При этом ее производство возрастет на 20-25%, что обеспечит продовольственную независимость страны, повышение занятости сельского населения и структур входящих в агропромышленный комплекс, качества жизни населения.

Литература:

1. Статистические материалы ЦСУ СССР и Росстата за 1970 - 2016 годы.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.
3. Алтухов А. И. Необходимость новой государственной аграрной политики в контексте продовольственной независимости страны. //Аграрная политика со-

- временной России: научно-методологические аспекты и стратегия реализации. - М.: ВИАПИ им. А.А.Никонова, 2015. С.13-19.
4. Долгушкин Н.К. О необходимости определения стратегических приоритетов в развитии АПК. // Экономика сельского хозяйства России. - №6, 2016. - С.11- 17.
5. Ежевский А.А. Пора переплавить колокола. // Советская Россия, 23 октября 2014. - С.1-2.
6. Миронова Н.Н. Особенности инновационных процессов в АПК. // Вестник Национального института бизнеса. №21 : - М.: 2014. – С.81-87. практика. // - М.: НИБ, 2014.
7. Ушачев И.Г. Научные проблемы импортозамещения и формирования экспортного потенциала в агропромышленном комплексе. // Импортозамещение в АПК: проблемы и перспективы. – М.: ВНИИЭСХ, 2015 – С. 14-37.
8. Шутьков А.А. Продовольственная безопасность: теория, политика и практика. – М.: НИБ. - 475 с.
9. Шутьков А.А. Новый вектор российской аграрной политики – импортозамещение. // АПК: экономика, управление, №4 – М.: 2015. С.-15.
10. Шутьков А.А., Шутьков С.А. Парадигма активизации инновационных процессов в условиях глобализации экономики. // Экономика сельского хозяйства России. №8 - М.: 2016- С.2-6.

Якимов В. Н.¹

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Повышение роли здоровья и мастерства населения в современных условиях не ослабевает в условиях научно-технического прогресса.

Разработка комплексных программ занятости населения должна осуществляться в контексте социально-экономического развития регионов, постоянно улучшать трудовые ресурсы.

Слабое здоровье или его отсутствие наносит серьезный экономический и социальный ущерб в использовании рабочего времени, что ведет к сокращению произведенного валового национального продукта, затратам на лечение и восстановление здоровья заболевшего или инвалида. Здоровье является важнейшей составляющей человеческих ресурсов не только потому, что при улучшении здоровья повышается производительность труда, но и потому, что здоровье – единственный фактор, который является обязательным для любого вида трудовой деятельности вне зависимости ее содержания и характера.

Если яснее отражать научные оценки этих процессов, то следует применять такие категории: здоровье как фактор человеческих ресурсов; экономиче-

¹ Якимов В. Н. - доктор экономических наук, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

ское развитие ведет к работоспособности как фактору социально-экономического развития общества.

А сегодняшний день здоровье человека является одним из приоритетных вопросов, как в науке, так и в социально-экономической жизни общества. Состояние здоровья человека и населения влияет на социальную, трудовую и экономическую активность населения, а также на качественную и количественную характеристику трудовых ресурсов.

Слабое здоровье или его отсутствие наносит серьезный экономический и социальный ущерб. Экономический ущерб включает в себя количество недо-выпущенного валового национального продукта, а также затраты на лечение и восстановление здоровья. Социальный ущерб складывается из социально-психологического статуса заболевшего или инвалида.

Выделим теоретико-методологические основы экономического содержания понятий здоровье, физические способности. Труды известных классиков экономической науки К. Маркса и А. Маршалла позволяют выделить две стороны теории воспроизводства рабочей силы: а) физические способности, формирование работника как биологического организма, его физическое развитие, поддержание жизнедеятельности и здоровья человека; б) вторая сторона – духовно-интеллектуальная, т. е. психологического качества, состояние умственного развития, силы воли, характера, восприимчивость к обучению и воспитанию. Эти качества в статье рассматриваются именно с позиции духовности, образования и т. п.

Здоровье является важнейшей составляющей человеческого капитала не только потому, что при улучшении здоровья повышается производительность труда, но и потому, что здоровье – единственный фактор, который является обязательным для любого вида трудовой деятельности. В то время как другие факторы, например, образование или специфические трудовые навыки, не всегда обязательны для выполнения некоторых видов труда, а для здоровья – любой деятельности.

По данным ВОЗ для обеспечения потребностей общества в современном медицинском обслуживании, восстановлении трудовых ресурсов и сохранении обороноспособности, необходимо расходовать на цели охраны и улучшения здоровья населения не менее 6% ВВП.

В США расходуют на здравоохранение 16,0% ВВП; эти расходы и бюджета, и самого населения, и корпораций, предприятий организаций, учреждений. Германия и Франция на втором месте – 10,4 и 11,1% валового внутреннего продукта. Высокие расходы на здравоохранение сопровождаются относительно меньшим числом врачей и больничных коек. Высокий уровень расходов на здравоохранение характерен почти для всех развитых стран Европы, Америки, Океании.

В России затраты на здравоохранение значительно ниже. При таких показателях не обеспечивается достаточная зарплата врачам, другому медицинскому персоналу; дефицит лекарств, низкая обеспеченность современным оборудованием и так далее. Подобное положение почти во всех странах бывшего СССР. Расходы на здравоохранение в ВВП составляет: в Азербайджане – 3,6%,

Казахстане – 3,7%, Грузии – 4,0%, Таджикистане – 5,6%, Киргизии – 6,6%, Узбекистане – 5,0%, Армении – 3,8%. Из других стран в подобном положении Индия – 4,0% при весьма низкой численности врачей, а в Китае – 3,3%.

Показатели здравоохранения в России по сравнению с ведущими странами мира позволяют увидеть разнообразную картину в странах (см. таблицу 1).

Таблица 1.

Некоторые показатели системы здравоохранения

Страна	Численность врачей на 100000 чел. населения	Численность коек на 100000 чел. населения	Расходы на здравоохранение в % к ВВП
Россия	501	968	5,2
Украина	491	942	6,8
Белоруссия	511	1107	6,4 (2004 г.)
Германия	354	817	10,4
Греция	601	477	9,7
Франция	345	711	11,1
Япония	206	1471	8,1
Индия	60	87 (2002 г.)	4,0
Китай	158 (2008) г.	217	4,3
США	271 (2007 г.)	310	16,0
Австралия	255 (2001 г.)	400	8,8
Аргентина	293 (2001 г.)	413	9,6

Источник: Россия и страны мира. 2010. Статистический сборник Росстат, 2010, с. 130-131. Показатели собраны в разные годы по разным странам в основном в 2007-2008 гг.

На первый взгляд статистические данные позволяют утверждать о высоком уровне здравоохранения в России; здесь самая большая численность врачей на душу населения, численность больничных коек; 501 врач и 968 больничных коек в расчете на сто тысяч человек. Во многих странах: США, Франции, Австралии, Аргентине, Германии – показатели значительно ниже. Но если рассмотреть показатели расходов на здравоохранение в валовом внутреннем продукте, то окажется: в США это 16% в ВВП; в Германии и Франции – 10,4 и 11,%. Подобная картина в других развитых странах Европы, Америки, Океании. Высокие расходы на здравоохранение сопровождаются меньшим числом врачей и больничных коек.

Как отражает таблица, в России расходы на здравоохранение составляют 5,2%. При таких показателях не обеспечивается достаточная зарплата медицинскому персоналу; характерны теснота в палатах больниц, дефицит лекарств, низкая обеспеченность современным оборудованием.

Для России, возможно, является преимуществом высокая доля женщин среди медицинских работников – 70%, а в США – 7%, Франции – 13,5%, Японии – 5%, Испании – 3,5%. Бесспорно, подобное явление для нашей страны имеет позитивное значение. За последние годы в России стали предпринимать-

ся определенные меры для улучшения ситуации в здравоохранении, но этого пока недостаточно.

В публикациях последних лет выясняется, какие профессии на рынке труда сейчас наиболее востребованы. В банке вакансий Федеральной службы по труду и занятости (Роструд) на сайте имеется более 3 млн. предложений; больше всего рабочих мест в 1) Центральном федеральном округе; 2) в Приволжском федеральном округе; 3) в Сибирском федеральном округе. По словам Юрия Герция, главы Роструда: почти 65% от предлагаемых рабочих мест составляют рабочие – специалисты: слесари, трактористы, плотники, электро-сварщики. Кроме того, также требуются инженеры, водители, продавцы, охранники, медсестры, врачи, воспитатели, парикмахеры и мастера маникюра. Инженерам и технологам с высокой квалификацией предлагается зарплата от 50 до 100 тысяч рублей в месяц.

Выпускники юридических факультетов в лучшем случае могут претендовать на должность помощника юриста с окладом 10 тысяч рублей; 20 тыс. платят юристам новичкам только в крупных зарубежных фирмах при свободном знании иностранных языков.

Идея о всеобщем профессиональном образовании граждан нашей страны, прежде всего, молодежи, назревает в последние 20 лет. В ежемесячном журнале министерства высшего и специального образования СССР «Экономические науки», в номере, посвященном 60-летию образования СССР (1922 г.), была опубликована наша статья «Повышение культурно-технического уровня трудящихся и качественное развитие трудовых ресурсов СССР». В ней объективно анализировались как крупные успехи в развитии образования в стране, так и не менее значительные пробелы в повышении культурно-технического уровня работников. Особенно подчеркивалось отставание в профессиональном образовании кадров массовых профессий. Приводились такие цифры: средний срок подготовки квалифицированного рабочего составляет в Японии и США 28-32 месяца, в ГДР и Чехословакии – 18-22 месяца, а в нашей стране – 4-5 месяцев. Такие показатели были связаны с тем, что в подготовке рабочих кадров ведущее место занимало обучение новым профессиям непосредственно на производстве. А среди форм такой подготовки преобладали индивидуально-бригадное обучение или краткосрочные курсы, что не обеспечивает достаточной теоретической подготовки, знание научных основ своей профессиональной деятельности и, соответственно, трудовой мобильности.

Отставание массового профессионально-технического образования в нашей стране имело (и имеет) объективные причины. Это слабая механизация ряда производств, наличие большого количества видов занятий, не требующих продолжительной профессиональной подготовки или совсем не требующих ее. Но все, же преобладает ситуация, когда на рабочих местах, требующих высокой квалификации от исполнителя, трудятся люди, не имеющие достаточной подготовки.

Анализ развития профессионального образования в стране за последние 25-30 лет показывает зигзагообразный характер политики руководящих кадров в этой области. В 1980-е годы вполне определенно, на базе широкого обсужде-

ния общественности были приняты директивные документы об основных направлениях реформы общеобразовательной и профессиональной школы. Были определены пути реализации всеобщего среднего образования и одновременно всеобщего профессионального образования молодежи; обоснованы практические шаги в этом направлении. Особенно успешно развивались так называемые средние профессионально-технические училища, которые давали и среднее общее образование, и профессиональное образование.

Однако, с началом перестройки движение застопорилось: нужны были быстрые успехи, а кропотливая и настойчивая работа, что предполагала реформа образования, была не «в моде», она не давала материалов для «показухи». В 1990-е годы новые власти провозглашали некоторые новые направления развития образования, но все принятые документы, программы, планы в основном не привели к реальным шагам по их выполнению. Наступил кризис образования.

В начале 21 века были заметны некоторые практические шаги вперед; законы об образовании, о высшем и послевузовском образовании сыграли свою роль. Но успехи были односторонними, основное внимание было направлено на высшее образование, а начальное профессиональное образование скатилось вниз. Министерство образования, не справляясь с этой сферой своей деятельности, поспешило избавиться от профессионально-технических училищ и передать их в ведение регионов (зачастую без надлежащего финансирования). Правительство все чаще утверждало «о софинансировании» училищ, т. е. содержать профтехучилище за счет местных бюджетов и средств предприятий, для которых готовятся квалифицированные рабочие.

В ряде мест уже есть опыт работы в организации профессионально-технического образования. Так, по данным Н. В. Золотарева – директора 10-го профессионального лицея г. Липецка, базового образовательного учреждения Новолипецкого металлургического комбината, лицей ведет обучение по ряду образовательных программ начального профессионального образования (27 специальностей). Дополнительное профессиональное образование ведется в сотрудничестве с базовым предприятием и со службой занятости по 13 профессиям. В лицее создана система стимулирования и учащихся, и преподавателей (мастеров).

Заметим, что профессионально-техническое образование, соответствующие училища и лицеи способны готовить профессионально подготовленные кадры для почти 60% работников, занятых в российской экономике. Надо поддержать идею реализации мероприятий, которые должны способствовать повышению престижа рабочих специальностей.

СОДЕРЖАНИЕ

Армашова А.В.	3
Правовые средства охраны окружающей среды в арктической зоне РФ	
Ваняева А. А., Гусев А. К.	9
Убеждение как способ повышения эффективности ведения переговоров	
Глебов Д.Ю.	22
Эмоциональный интеллект в управлении бизнес-процессами	
Грибок Н.Н.	27
Формирование профессиональных компетенций руководителя в условиях проектно-ориентированной деятельности	
Гусев А. К.	32
Социальная защита работников малых предприятий: проблемы и пути решения	
Дивненко О.В., Горский Д.А.	36
Профилактика дистресса и профессионального выгорания у сотрудников клиентоориентированной организации (на примере деятельности сотрудника ФНС России)	
Дружинина С.В.	44
Интерактивные технологии как фактор эффективного социально-психологического тренинга коммерческой направленности	
Ермаков Д.Н.	50
Становление и эволюция национальной системы пенсионного страхования Федеративной республики Германии	
Ильюк В.В., Мысаченко В.И., Комаров В.Ю.	72
О роли кластеров в инновационном развитии отечественной промышленности	
Игнатов Н.Г., Мысаченко В.И.	84
Развитие инновационных фармацевтических предприятий	
Карпунина А. Ю.	91
Социально-психологическая совместимость в бизнес-среде	
Косинов В. А.	96
Конституционно-правовой институт государственной поддержки конкуренции: исторический и правоприменительные акты	
Маторин А. М.	103
Правовой мониторинг как вид юридической деятельности	
Миронов С.В., Свиридовская Е.В.	110
Модели бестарифной оплаты труда на основе хозрасчета: опыт передовых сельскохозяйственных предприятий	
Миронова Н.Н., Миронов С.В., Свиридовская Е.В.	115
Оплата труда сельскохозяйственных работников на основе коммерческого расчета	
Мироненко Е. М.	121
Роль профсоюзов в системе социально-трудовых отношений	

Пеньковский Д. Д., Арутюнян А. С.	125
Прибытие и адаптация армянских эмигрантов во Франции после геноцида турецких властей (1915-1935 гг.)	
Пирогов Н. Л.	133
Особенности российской инновационной системы	
Салимова Т.А.	138
Роль России в современном мировом хозяйстве и развитие ее внешне-экономических связей	
Серегина И.М.	145
Взаимосвязь индивидуально-психологических особенностей личности с удовлетворенностью работой и жизнью	
Селезнев В. Н.	150
Проблемы управления устойчивостью организации в условиях внешних ограничений	
Темнов Е.И.	160
Кризис современного юридического знания и наследие И. А. Ильина	
Тимофеев М.И., Жеребцов В.И., Рустамов Р.А.	168
Особенности маркетинга в российской оптовой торговле	
Тимофеев М.И., Мысаченко В.И., Жеребцов В.И.	174
Критическая оценка теории А. Маслоу о мотивации и личности	
Тимофеев М.И., Гусев А.К.	181
Мотив, стимул и роль потребности в социальном статусе	
Ткач Н.Д.	185
Коммерческий банк как финансовый посредник в экономике	
Ткач Н.Д.	193
Кредитные риски коммерческого банка и организация управления рисками	
Харьков В. П.	205
Компьютерные технологии создания учебных видео курсов в бизнесе	
Хамбазаров Ш. Б., Решетов К. Ю.	211
Инновации и инновационное развитие в телемедицине	
Чупрова Е. В.	221
О проблемах развития трудового законодательства отдельных стран-участниц ЕАЭС с целью охраны коммерческих интересов работодателя	
Шутьков А. А., Шутьков С. А.	225
Проблемы развития интеграционных процессов перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий	
Шутьков А. А., Шутьков С. А.	233
Механизм введения в оборот заброшенных сельскохозяйственных земель как фундаментальное направление решения задач обеспечения страны продовольственной безопасности	
Якимов В. Н.	245
Повышение роли здоровья населения и профессиональное	

Научное издание

**ВЕСТНИК
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА**

Выпуск 29

Двадцать четвертая межвузовская научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права
25 мая 2017 г.

Подписано в печать 28.09.2017. Формат 60*84/16
Печать цифровая. Бумага офсетная №1. Печ. л. 15,75.
Тираж 500 экз. Заказ № 177.
111395, г. Москва, ул. Юности д. 5

Отпечатано в издательстве
Московского гуманитарного университета
111395, г. Москва, ул. Юности д. 5