

**ИЗВЕСТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ
ПОВОЛЖСКИЙ РЕГИОН
ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ**

№ 4 (16)

2010

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЛИТИКА И ПРАВО

<i>Кресин А. В.</i> XVIII Международный конгресс сравнительного права	3
<i>Саломатин А. Ю.</i> Пионерско-демократическая модель модернизации: создание уникальной государственно-политической системы в США (к компаративистской постановке проблемы)	11
<i>Марковичева Е. В.</i> Проблемы использования национальной типологии при проведении сравнительных исследований современных моделей juvenального уголовного судопроизводства	20
<i>Манцеров К. А.</i> Сравнительный анализ правовой политики России и Франции в области иммиграции	27
<i>Макеева Н. В.</i> Мониторинг регионального законодательства (к вопросу о постановке проблемы в сравнительно-правовом аспекте)	38
<i>Карнишина Н. Г.</i> Теория суверенитета в дореволюционном русском государствоведении	49
<i>Бочкарева Н. В.</i> Развитие конституционными и уставными судами субъектов Российской Федерации конституционно-правовых основ организации и деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации	55
<i>Артемова Д. И.</i> Реализация прав на социальное обеспечение жильем молодых семей в Пензенской области: теория и практика	63
<i>Листарова О. С.</i> Косвенные иски как способ защиты корпоративных прав: проблемы теории и практики	69

СОЦИОЛОГИЯ

<i>Кошарная Г. Б.</i> Сущность, структура и функции культуры предпринимательства в современном российском обществе: методологический аспект	76
<i>Бондаренко В. В., Танина М. А.</i> Управление интеллектуальным потенциалом работающей молодежи на региональном рынке труда	85
<i>Власова Е. М., Шиняева О. В.</i> Средний класс в структуре регионального социума (на примере регионов среднего Поволжья)	93

Московцев А. Ф., Юрова О. В. Предпринимательство: основные черты и поведенческие стратегии	102
Кошевой О. С., Годунова Ю. А. Социальные аспекты функционирования регионального рынка труда в инновационной сфере экономики (на примере Пензенской области)	111
Шубин В. А. Профессиональные стратегии как фактор успешности профессиональной социализации курсантов вузов ГПС МЧС РФ	120

ЭКОНОМИКА

Лачугина М. М., Ястребов А. П. Интегрированный комплекс непрерывного образования в условиях построения инновационной экономики	128
Шерстобитова Т. И. К вопросу концептуальных основ инновационного маркетинга	137
Быков К. В. Формирование компаний стратегии управления взаимоотношениями с бизнес-потребителями на основе бренда	147
Антипов А. М., Семеркова Л. Н. Формирование процесса маркетингового управления технологической сетью: институциональный подход	152
Маслов Д. Г. О проблемах совершенствования диалектического метода исследования социо-эколого-экономических систем	168
Поршакова А. Н., Баронин С. А. Экономическая надежность девелопмента комплексной жилой застройки	177

ПОЛИТИКА И ПРАВО

*Раздел посвящается XVIII Международному
конгрессу сравнительного права*

А. В. Кресин

XVIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРАВА

25 июля – 1 августа 2010 г. в Вашингтоне состоялся XVIII Международный конгресс сравнительного права, организованный Международной академией сравнительного права, Американским обществом сравнительного права, Американским университетом, Университетом Джорджа Вашингтона и Джорджтаунским университетом.

Международная академия сравнительного права (МАСП) – международная неправительственная научная организация, образованная в 1924 г., – имеет штаб-квартиру в Париже. В МАСП ныне входят 570 ученых из 69 стран. В 2010 г. в МАСП впервые были избраны украинские ученые – академик НАН Украины, иностранный член РАН, директор Института государства и права им. В. М. Корецкого НАН Украины, президент Украинской ассоциации сравнительного правоведения Ю. С. Шемшученко и ученый секретарь Украинской ассоциации сравнительного правоведения, ответственный редактор международного научного журнала «Порівняльно-правові дослідження» («Сравнительно-правовые исследования»), старший научный сотрудник Института государства и права им. В. М. Корецкого НАН Украины А. В. Кресин. Основной формой деятельности Академии является организация конгрессов МАСП, которые проходят с 1932 г.; с 1950 г. – каждые четыре года.

Конгресс 2010 г. стал рекордным по количеству участников (более 500 участников из 65 стран), пленарных и секционных заседаний, а также других мероприятий. Впервые в этом форуме приняли участие и представители украинской юридической науки.

Об огромном объеме предназначенных для публикации докладов говорит тот факт, что материалы одной из секций – «Религия и светское государство» – составили 800-страничный том большого формата. В целом уже к началу конгресса было издано семь томов докладов участников из отдельных стран или даже регионов (например, автономного округа Макао), значительная часть докладов была обнародована в сети Интернет или роздана участникам конгресса. Поэтому, конечно, проанализировать все эти материалы в обзорной статье невозможно.

Работа конгресса проходила, прежде всего, в форме пленарных и секционных заседаний. Всего состоялось семь **пленарных заседаний**: «Сравнительное право: проблемы и перспективы», «Сравнительное право и религия», «Место сравнительного права в университетском образовании», «Роль сравнительного права в судах и международных трибуналах», «Финансы и банки

в мусульманских странах в сравнительной перспективе», «Запрещение пыток и культурный релятивизм», «Современное частное право». Темы для пленарных заседаний избирались, исходя из особой актуальности или интереса для большинства участников конгресса. На каждом из пленарных заседаний было представлено несколько основных докладов и выступления.

В частности, на заседании **«Сравнительное право: проблемы и перспективы»** основными были доклады канадского ученого **Патрика Гленна** и президента МАСП **Джорджа Бермана** и др. Докладчики подчеркнули недостаточность и неконструктивность рассмотрения сравнительного правоведения только как одного из методов юридических наук. Они указали на необходимость изучения исторических истоков и ранней истории сравнительного правоведения, которое значительно старше, чем принято считать (1900 г.). Также отмечалось, что сравнительное правоведение призвано сыграть видную как научную, так и практическую роль в становлении и осознании современного права в его единстве и разнообразии, а на этом пути сравнительному правоведению следует преодолеть серьезный методологический кризис, отражающий соответствующее состояние юридических наук в целом, а также несоответствие глубоких методологических поисков и достаточно примитивных приемов практического использования результатов сравнительно-правовых исследований.

Докладчик от Украины **Алексей Кресин** в своем выступлении указал, что современные варианты определения даты появления сравнительного правоведения опираются на события, символизирующие его признание, т.е. на внешние, формальные признаки, и не отражают его становления как науки (отрасли юридической науки). Исследование генезиса, основных этапов и закономерностей развития, а также современного состояния сравнительного правоведения возможно только путем выделения определенных общих критериев идентификации сравнительно-правового познания. Докладчик предложил различные критерии: сущностные (связанные с представлением о характере сравнительного правоведения и взглядами на эволюцию этого характера), содержательные (последовательность и научные основы использования сравнения в процессе познания права, концептуализация сравнительно-правовой методологии, осмысление разными юридическими школами феномена сравнительного правоведения и др.) и формальные (использование терминов «сравнительное правоведение», «сравнительное право», «сравнительное законодательство»; создание специализированных компаративистских организаций, учреждений, подразделений; элементы признания того или иного статуса сравнительного правоведения на национальном или международном уровне и т.д.) критерии.

Сущностным критерием появления науки сравнительного правоведения может быть выделение предмета исследования и (или) формирование особого отношения, способа и стратегии познания, общего с другими юридическими науками предмета. Первым, кто сознательно начал закладывать сущностные основы сравнительного правоведения, можно считать немецкого ученого **Ансельма фон Фейербаха**, автора работы «Взгляд на германскую правовую науку» (1810) и др. В его книгах определяется один из особых предметов сравнительного правоведения – общее и особенное в развитии правовых систем, а также наблюдается сравнительно-типологический подход к исследованию права.

Рассматривая содержательные критерии, докладчик отметил, что последовательное научное по своему характеру использование сравнительно-правовой методологии в процессе познания права началось в целом раньше, чем она стала предметом исследования и концептуализации. Формирование и последовательное использование определенной методологии является результатом деятельности научных школ, групп единомышленников. В сравнительном правоведении одной из первых таких школ можно считать историческую школу права. О сравнительно-правовом характере работ представителей этой школы можно говорить с момента появления трудов Ф. К. фон Савиньи, прежде всего «О призвании нашего времени в законодательстве и юридической науке» (1814). Осмысление сравнительного правоведения и связанное с этим появление его теории началось позже, на основе определенного пройденного им пути развития, а именно в 1820-х гг. в работах Дж. Остина, П. Ч. Ф. Дюпина, а наиболее отчетливо – в трудах Ж. Л. Э. Лерминье «Преподавание сравнительных законодательств» и «Метод истории сравнительных законодательств», опубликованных в 1834 г.

Отдельно докладчик раскрыл также вопрос о формальных критериях формирования сравнительного правоведения в первой трети XIX в., которые свидетельствуют о его институционализации и внешнем признании. Подытоживая, А. Кресин подчеркнул, что предложенные им критерии возникновения юридической компаративистики, систематизированные на основе анализа работ европейских и американских ученых, рассмотренные систематически и с привлечением первоисточников, указывают на то, что она стала не ответвлением одной из юридических наук (философии права, истории права, теории права), а результатом дифференциации и концептуализации последних, и демонстрируют ошибочность взглядов части исследователей об относительном позднем (вторая половина XIX в. или рубеж XIX–XX вв.) происхождении сравнительного правоведения. Рассмотрение любого из этих критериев указывает, что сравнительное правоведение как наука зародилось в 1810–1814 гг. и сформировалось в конце 20-х – 30-х гг. XIX в.

Одной из основных на пленарном заседании «Роль сравнительного права в судах и международных трибуналах» стал доклад судьи Конституционного суда Италии профессора **Сабино Кассэ** «Правовое сравнение в судах». Докладчик указал, что обращение к иностранному праву в конституционных судах сейчас чрезвычайно распространено при определении современных тенденций в развитии права, что именно на основе иностранного права во многих случаях определяется направление толкования национальной конституции. Основой судебных решений выступают нередко основательные, специально подготовленные сравнительные исследования. В то же время, отметил С. Кассэ, суды в основном не отражают этого обращения и соответствующей аргументации в своих решениях. Конечно, иностранное право не связывает суды, но сравнение с ним является сравнительным способом интерпретации национального права, а благодаря сравнительной методологии, иностранное право «национализируется» – становится частью национального дискурса относительно своего права. Причинами обращения конституционных судов к анализу иностранного права, по мнению С. Кассэ, являются: прямое указание на такую возможность в ряде конституций; необходимость поиска ответов судами разных стран на похожие, если не тождественные вопросы; необходимость изучения зарубежного опыта понимания и имплемен-

тации международно-правовых актов; попытка определить наиболее подходящее толкование принципов и подходов, считающихся универсальными. С. Кассэ отметил, что обращение судов к иностранному праву должно быть упорядочено: вместо случайного обращения к праву нескольких соседних или одноязычных стран должно осуществляться исследование подходов к решению определенного вопроса в правовых системах, относящихся к различным правовым семьям. При этом суды должны обращаться не только к иностранным судебным решениям, но и к законодательству и доктринальным работам. Иностранное право «может использоваться как источник решений общих проблем для усиления или поддержки решения, как показатель для оценки национального права».

Тематике этого пленарного заседания отвечала и отдельно проведенная лекция судьи Верховного суда США **Рут Бадер Гинзбург**. В частности, лектор рассмотрела вопрос об отношении к использованию иностранного права судами в США. Она проанализировала недавние слушания в Сенате о назначении декана юридического факультета Гарвардского университета Елены Коган судьей Верховного суда США. Как отметила Р. Б. Гинзбург, недовольство и неприятие сенаторов-республиканцев вызвала позиция кандидата на должность судьи относительно возможности использования иностранного права (собственно иностранных идей, принципов, подходов) при толковании положений Конституции и законов США. При этом сенаторы не только отрицали возможность положительного влияния иностранного права на национальное, но и ставили под сомнение целесообразность глубокого изучения международного и иностранного права при подготовке юристов. Вспомнив о принципиально важных решениях Верховного суда США в последнее десятилетие, аргументированных на основе иностранного права (о неприменении смертной казни к несовершеннолетним и душевнобольным лицам, относительно снятия запрета на однополые интимные отношения), эффект которых она высоко оценивает, Р. Б. Гинзбург расценила содержание дискуссии в Сенате как проявление изоляционистских («нативистских») тенденций в политике властей. Подытоживая, лектор отметила: «Американские судьи должны обращаться к зарубежным правовым материалам», правда, «учитывая наши различия и несовершенное понимание» иностранного права, «сравнительные обзоры могут иногда помочь нам не только при решении вопроса о том, что нам следует делать, но и относительно того, чего нам делать не следует».

На конгрессе было проведено 35 **секционных заседаний**: «Правовая культура и правовые трансплантаты», «Конституционные суды как “положительные нормотворцы”», «Международное право в национальных правовых системах», «Являются ли права человека общемировыми и обязывающими? Пределы универсализма», «Религия и светское государство», «Подходы к обеспечению прозрачности администрирования в праве», «Ущерб от катастроф: ответственность и страхование», «Суррогатное материнство», «Защита потребителей в международных соглашениях», «Избежание налогообложения корпорациями», «Коллективные иски», «Юрисдикция и применимое право в вопросах интеллектуальной собственности», «Запрет возрастной дискриминации в трудовых отношениях», «Африка – сравнительное частное право и реформирование социальной юстиции», «Право, применимое к континентальному шельфу и исключительной экономической зоне», «Уголовная ответственность юридических лиц», «Исключительные нормы (в уголовном

процессе)», «Киберпреступность», «Сравнительное и международное право в отношении закупок: вопрос о реформе», «Корпоративное управление», «Защита приватности от СМИ», «Климатические изменения и право», «Правовая защита частного имущества, хедж-фонды и государственные средства», «Зарубежные избиратели», «Финансовый лизинг и его унификация УНИДРУА», «Политико-правовое движение», «Право и развитие», «Страховое договорное право между предпринимательством и защитой потребителей», «Однополые браки», «Государственно-частное партнерство», «Баланс авторского права», «Защита зарубежных инвестиций», «Критическое направление в сравнительном семейном праве», «Роль практики в юридическом образовании», «Современные кодификации частного права», «Латинская Америка – сравнительно-правовая интерпретация», «Сложность транснациональных источников (международного частного права)», «Плюрализм политической мысли и концентрация СМИ».

На каждой из секций были представлены один генеральный и 20–30 национальных докладов по определенной проблематике. Уже традиционно тематика секций и генеральные докладчики определяются на основе представленных предложений примерно за год до конгресса. Обычно избираются наиболее острые, сложные вопросы, актуальные для правовой науки и практики во многих странах. Доклады генеральных докладчиков готовятся на основе собственных исследований, а также обобщения представленных заблаговременно национальных докладов и освещают особенности регулирования определенной сферы правоотношений в как можно большем количестве стран, на основе чего определяются тенденции и делаются прогнозы относительно развития такого регулирования. Генеральный доклад нередко имеет монографический объем, публикуется в сети Интернет для ознакомления вместе с национальными докладами, а на самом секционном заседании резюмируется, что участники уже ознакомились с текстами и готовы вести дискуссию относительно их содержания.

Генеральным докладчиком **секции «Правовая культура и правовые трансплантанты»** стал **Хорхе Санчес Кордеро**, директор Мексиканского центра унифицированного права. Докладчик отстаивал мнение о неразрывном единстве понятий «правовая культура» и «правовая традиция», из которых первая является содержательным наполнением второй. Встав на сторону цивилизационистской школы в сравнительном правоведении, Х. С. Кордеро указал на то, что заимствования в сфере позитивного права нарушают целостность национальной правовой традиции, которая является уникальной и как таковая должна быть объектом защиты со стороны юристов.

Выступление заместителя директора Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации кандидата юридических наук **Владимира Лафитского** было посвящено становлению национальной русской традиции права. Ученый указал на преобладающие восточные черты в политической и правовой традиции русского народа и на то, что даже советское видение сущности и реальной роли права периода сталинизма стало отражением российской правовой традиции. По мнению В. Лафитского, хотя исторически заимствования из иностранного права в российской правовой системе имели место, они никогда в ней не укоренились. А теперь, как отметил докладчик, существует как стремление сохранить собственную традицию права и опираться на собственные силы, так

и осознание необходимости быть открытым мировому развитию права, многочисленные вживленные в тело этой традиции иностранные правовые идеи, нормы, институты.

Такие подходы вызвали критику со стороны многих участников секционного заседания, в частности итальянских ученых – профессоров **Родольфо Сакко** и **Микеле Грезиди**, которые указывали на размытость понятия «традиция права», на то, что при его употреблении в научном дискурсе теряется собственно позитивное право и остается только культура, психология, религия. Ряд участников указывал на то, что при таком подходе теряются критерии, инструментарий, деноминаторы сравнения, оно становится бессодержательным, ведь совокупность субъективно подобранных характеристик отдельных традиций права при таком подходе невозможно проверить, изменить, сравнить – традиции становятся несоизмеримыми.

Обратим внимание на доклады, представленные украинскими участниками. На упомянутом **секционном заседании «Религия и светское государство»** был представлен доклад «Украина: религия и светское государство» научного сотрудника Института сравнительного публичного и международного права Общества имени Макса Планка (ФРГ) и вице-президента Института европейской интеграции (Украина) **Геннадия Друзенко**. Докладчик представил социологические данные о конфессиональной принадлежности и степени религиозности украинцев, историю и современное состояние нормативно-правового регулирования государственно-церковных отношений и правового статуса различных конфессий на Украине, его противоречия, выявленные при рассмотрении судебных дел международными организациями (в частности, Советом Европы), украинскими общественными организациями. Также Г. Друзенко уделил внимание вопросам отделения церкви от государства и вопросу о позиции государства в деле создания единой поместной православной церкви и фактической поддержке отдельных церквей, позициям ведущих церквей по развитию государства и политической жизни, системе конфессионального образования и влиянию церквей на светское образование, публичному использованию религиозной символики. Подытоживая, докладчик отметил, что, несмотря на определенное фактическое содействие государства православным, а в региональном измерении – также греко-католической церкви, «Украина в посткоммунистическую эру остается одним из наиболее успешных государств в области религиозной свободы».

На **секционном заседании «Являются ли права человека общими-ровыми и обязывающими? Пределы универсализма»** заочно был представлен доклад «Принцип универсальности прав человека и имплементация универсальных и региональных стандартов прав человека в Украине» кандидатов юридических наук, доцентов кафедры европейского права и сравнительного правоведения **Аллы Федоровой** и **Елены Святун**. Докладчики акцентировали внимание на универсальности минимальных стандартов прав человека, как они провозглашены в документах ООН. Они не отрицают фактор культурного релятивизма, в частности существенных различий в понимании и внедрении принципов и норм универсальных конвенций. Одновременно они настаивают на том, что положения Всеобщей декларации прав человека уже стали частью международного обычного права, и это подкрепляет их универсальность. Однако докладчики отметили, что более эффективными являются не универсальные, а региональные механизмы защиты прав человека,

которые опираются на схожие традиции и культуры. В частности, благодаря практике Европейского суда по правам человека, право Совета Европы становится «живым», непосредственно связанным с развитием национальных правовых систем. Вопрос о возможности создания подобных универсальных механизмов докладчики считают скорее риторическим. На универсальном уровне создается общее видение прав человека, которое фиксируется в достаточно абстрактной форме, а на региональном уровне оно должно наполняться более точным содержанием и реализовываться согласно с культурой и традициями региона.

Докладчики отметили, вслед за другими украинскими учеными, что «универсализм и регионализм дадут лучшие результаты, только если будут сосуществовать в современном понимании права и прав, которые переплетаются и одновременно сохраняют свою природу». Региональная система защиты прав человека в рамках Совета Европы не только детализирует и развивает универсальные принципы и стандарты, но также устанавливает собственные, европейские, которые впоследствии принимаются на универсальном уровне.

Подытоживая, докладчики отметили, что идея об универсальном характере прав человека является частью традиции европейского образа мышления, который характерен также для Украины. Несмотря на европейское, западное происхождение этой идеи, она отвечает потребности иметь общие универсальные стандарты в области прав человека, а потому не противоречит проявлениям культурного релятивизма.

В рамках конгресса состоялось **общее собрание Международной академии сравнительного права**. На нем состоялись **выборы руководства МАСП**: переизбраны президент и генеральный секретарь Академии – соответственно, профессор Колумбийского (Нью-Йорк) и I Парижского университетов Джордж Берман и директор Института сравнительного и международного частного права Общества имени Макса Планка (Гамбург) Юрген Баседов. Вице-президентами МАСП стали Бенедикт Фоварк-Коссон (Франция), Марек Сафьян (Польша), Тошиюки Коно (Япония), Хорхе Санчес Кордеро (Мексика).

Утверждено решение о проведении **следующего, XIX Международного конгресса сравнительного права** в Вене в июле 2014 г., а также Второго тематического конгресса МАСП «Кодификация права в современном мире» в Тайбее (Тайвань) 24–26 мая 2012 г.

Впервые со времени основания МАСП был существенно **изменен ее устав**. В частности, вместо фиксированного количества действительных членов Академии введен пропорциональный принцип (до 1/3 от общего числа членов); введено коллективное членство для юридических лиц, осуществляющих деятельность в сфере, связанной со сравнительным правоведением; члены-корреспонденты МАСП получили право решающего голоса при решении всех вопросов, кроме избрания действительных членов; отменено распределение членов МАСП по региональным группам.

Безусловно, XVIII Международный конгресс сравнительного права можно назвать одним из выдающихся событий года в юридической науке. Вовлечение украинских ученых в работу Международной академии сравнительного права может стать важным каналом распространения информации о современном развитии украинского права, озвучивания позиции националь-

ной юридической науки по важнейшим правовым проблемам, для налаживания международного сотрудничества в целях преодоления определенной методологической отсталости.

Кресин Алексей Вениаминович

кандидат юридических наук, доцент,
ученый секретарь Украинской
ассоциации сравнительного
правоведения, ответственный редактор
международного научного журнала
«Порівняльно-правові дослідження»,
старший научный сотрудник Института
государства и права им. В. М. Корецкого
НАН Украины

Kresin Aleksey Veniaminovich

Candidate of juridical sciences,
associate professor, academic secretary
of the Ukrainian Association
of comparative jurisprudence,
editor-in-chief of the international science
journal «Порівняльно-правові
дослідження», senior staff scientist
at the Institute of state and law
named after V. M. Koretsky under
the National Academy of Sciences
of Ukrain

E-mail: okresin@gmail.com

Кресин, А. В.

XVIII Международный конгресс сравнительного права / А. В. Кресин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 3–10.

**ПИОНЕРСКО-ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ
МОДЕРНИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ УНИКАЛЬНОЙ
ГОСУДАРСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В США
(К КОМПАРАТИВИСТСКОЙ ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ)**

Аннотация. В силу крайне благоприятных географических и климатических условий, гигантской иммиграции и демократии, начинающейся на низовом уровне, американская модернизация оказалась уникальной. Автор подтверждает ее уникальность, сравнивая модернизацию в США с развитием европейских и южноамериканских стран, Канады и России.

Ключевые слова: модернизация; модели модернизации; модернизация в США; государственная политическая система США; история США в XIX–XX вв.

Abstract. Thanks to extremely favorable geographic and climate conditions, great immigration and democracy starting at the bottom level American modernization has been unique. The author confirms its uniqueness comparing Modernization in the USA to the development of European, Southern American countries, Canada and Russia.

Keywords: modernization; models of Modernization; Modernization in the USA; State and Political System of the USA; USA History in the 19-th – 20-th centuries.

Все страны по-своему уникальны, но уникальность заатлантической республики является общепризнанной. Побудительными причинами этого стали конституционно-политические достижения бывших английских колоний в конце XVIII в.: быстрое завоевание ими независимости от метрополии, своевременный переход от конфедеративного к федеративному государству, принятие первой в мире конституции с Биллем о правах, создание классической схемы разделения властей с системой сдержек и противовесов. Однако удача сопутствовала будущим США еще до провозглашения ими независимости. Она проявилась конкретно в предпосылках модернизационного старта (рис. 1), а впоследствии в итоговой предпосылке – Войне за независимость 1775–1783 гг. Вспомним, что последняя проходила не только в обстановке патриотического подъема и общественного согласия, но и при поддержке двух европейских держав (Франции и Испании), сковавших британский военно-морской флот. Великобритания, которая никогда не обладала крупной сухопутной армией, смогла выставить на войну со своими колониями чуть более 50 тыс. войск, что было явно недостаточно для огромного театра военных действий.

Казалось бы, молодому американскому государству, начинающему жизнь с «чистого листа», нечего было модернизировать, а необходимо было создавать все заново. На самом деле модернизация – это сложный, всесторонний процесс, который был призван не столько переделать, сколько развить старое колониальное общество. Возможности для этого предоставляли не только факторы внешней среды, но и политические достижения молодого социума. В ходе Войны за независимость и первых послевоенных лет окончательно утвердились традиции «низовой демократии», с которыми американской элите приходилось считаться. Это побуждало ее вырабатывать чрезвычай-

чайно сбалансированную, продуманную модель управления. По сути дела, начало модернизации государства открывало дорогу к политической модернизации (рис. 2). Политизация социума в молодом государстве происходила стремительно.



Рис. 1. Модель модернизационного старта в США (вторая половина XVIII в.)

Без всякого нажима со стороны масс, спокойно и конструктивно в годы Войны за независимость осуществлялось ощутимое наращивание электората, представительство лиц среднего достатка увеличилось в два раза (до 40 %) [1].

В начале XIX в. имущественный ценз перестал вводиться в новых западных штатах, а в 1820-е гг. в старых штатах атлантического побережья делались вынужденные уступки рядовым гражданам, так что имущественный фильтр для белых мужчин сохранялся только в трех из 28 штатов.

Условия для электоральной свободы создавали исключительно благоприятные возможности для развития политических партий. По сути дела, они оформлялись в течение одного десятилетия – в 1780-е гг., и в отличие от стран Европы им приходилось выполнять ряд государственно-вспомогательных функций.

В слабозаселенном, потенциально подверженном сепаратизму молодом государстве партийные структуры взяли на себя **функцию стабилизации конституционного строя**. Каждая из стремительно рождающихся партий – федералисты и республиканцы – могли руководствоваться различными политическими принципами, но обе они были заинтересованы в упрочении Американской республики. Равным образом выполняли они и задачи государственного целеполагания, т.е. выработку государственного курса, что было особенно актуально для пионерского общества. Партии взяли на себя также

функцию **политической мобилизации**, т.е. активизации гражданских действий, в том числе и участия в выборах. Опять-таки в Европе, отягощенной феодально-демократическими пережитками, такая задача перед государством не стояла. Наконец, американский демократический эксперимент нуждался в кадрах должностных выборных лиц. **Кадровая функция** была особенно значима, ибо в США отсутствовали вековые механизмы феодально-корпоративного выдвижения государственного аппарата [2].



Рис. 2. Политическая модернизация

В США сложилась **массовая поддержка партий и особый партийный дух**, что выражалось в высокой посещаемости выборов (до 60–80 % избирателей) [3] и в массовых партийных манифестациях, удивлявших европейских путешественников [4]. Здесь же в общественном сознании и политической практике сложился **принцип дележа добычи**, признававший право партии – победительницы на выборах в заполнении госаппарата своими сторонниками. Это выглядело в глазах американцев чрезвычайно демократично, поскольку признавало право на участие в государственном управлении любого американца. В то же время это давало в руки партийных лидеров (боссов) мощное оружие – **патронаж** (т.е. возможность распоряжаться государственными должностями и вознаграждать своих приверженцев).

Еще одна уникальная черта американской политизации – рано установившаяся здесь максимальная свобода для печати. Партии этим воспользовались и создали достаточно разветвленную партийную печать, финансово стимулируя ее за счет государственного бюджета. Так, согласно закону 1814 г. предусматривалась публикация всего федерального законодательства в двух любых (а позже – в трех) газетах от каждого штата. Кроме того, конгресс

стимулировал публикацию своих собственных дебатов в вашингтонских газетах. Всего за 26 лет действия патронажа три наиболее близких властям вашингтонских издания собрали 1,9 млн дол. на правительственных заказах [5].

Можно считать, что в условиях Европы становление правового государства и гражданского общества происходило достаточно поздно, на последующем этапе модернизации. Однако особые условия американской демократии интенсифицировали этот процесс. Закон всецело входил в государственную жизнь с момента рождения США, а жесткий индивидуализм и одновременно конформистский патриотизм первопоселенцев содействовали быстрому продвижению гражданского общества (последнее мы связываем с эпохой «джексоновской демократии», когда наблюдался расцвет общественных организаций).

Однако и в особых условиях США продвижение к новому обществу не было одномоментным и опиралось на сложное взаимодействие экономических, социальных и политических факторов (рис. 3). Важным рубежом для ускорения модернизационных процессов стала Гражданская война 1861–1865 гг., которая устранила рабство как главное препятствие для формирования единого внутреннего рынка.

С большой долей уверенности выскажем предположение, что окончательный раскол страны на два государства – северные штаты и южные штаты – был вполне реален. Именно поэтому Север с таким самоутвержденным упорством боролся за единство федерации, развитие которой после 1865 г. приобрело невиданное ускорение. Западная граница поселений стремительно продвигалась к Тихому океану, происходило создание все новых и новых штатов. Численность госаппарата увеличилась с 3 тыс. в 1816 г. до 155 тыс. в 1890-е гг. [6]. После 1865 г. государственный бюджет вырос примерно с 10 млн дол. до 250–300 млн дол. в начале XIX в. [7], а сама исполнительная власть активизировалась, для чего удобный повод дала Американско-испанская война 1898–1899 гг.

Закон Пендльтона 1883 г. устанавливал конкурентные экзамены на профессиональную пригодность для государственных служащих, чем наносился удар по боссизму. Не только сокращалась сфера партийного патронажа, но и запрещалось преследование госслужащих за нежелание оказывать материальную помощь партии, которая выдвинула их на должность. К концу XIX в. система конкурсных экзаменов охватывала 46 % всех должностных позиций. То есть у боссов в распоряжении остались малооплачиваемые должности почтмейстеров 4-го класса с окладом менее 1000 дол. [8]. **Но боссы сохранили влияние на жизнь государства прежде всего через воздействие на законодательную власть**, обладавшую «силой кошелька». Рано укоренившийся в США лоббизм, т.е. оказание законодателям небескорыстных услуг бизнесу и другим заинтересованным частным лицам, позволил боссам как ключевым игрокам в этом процессе сохранить свое положение.

После 1865 г. у американских политических партий оказалось сильно гипертрофированной организационная функция, поскольку им приходилось прикладывать немало усилий для мобилизации своих сторонников из разных социальных слоев и особенно этнически многоликих иммигрантов. В то же время второстепенное значение стало придаваться партийной идеологии: по большей части разница в официальных платформах между двумя партиями свелась к размеру таможенных пошлин. Излишняя опека республиканцами и

демократами большого бизнеса вызывала острое недовольство у рядовых избирателей и создавала кризисную ситуацию для двухпартийной системы. Только своевременный маневр со стороны демократов южных и западных штатов и блокирование их с радикальной фермерской партией популистов спас положение для двухпартийного тандема. Кстати, именно в это время проявилось мощное пропагандистское воздействие американской печати, которая превратилась в крупное предприятие и, освободившись от контроля партий, не потеряла интереса к политике.



Рис. 3. Модернизационная модель США (конец XVIII – начало XX вв.)

Как видим, модернизация в США осуществлялась иными темпами и в несколько иных формах, чем в Европе [9]. Главная отличительная ее черта – **пионерский характер**. Под этим мы подразумеваем не только то, что в ней участвовали первопоселенцы, но и элемент новаторства.

Разумеется, плотно населенные и отягощенные феодальными пережитками страны Европы ничего этого не знали. Освоение новых земель по другую сторону океана создавало властям и колонистам определенные трудности (например, анклавное развитие новых отраслей экономики и технологий, слабость центральной власти), но высокая динамика общественного прогресса эти трудности нейтрализовала. Другая черта американской модели – ее демократизм, проявляющийся как на нижних, так и на верхних этапах государственной конструкции, – давал США также немалое преимущество перед Европой. Однако были ли США единственным государством белых поселенцев? Нет. Канада, страны Латинской Америки дают примеры массовой иммиграции из Европы (табл. 1). Вместе с тем эта иммиграция развивалась не во вполне благоприятных природных климатических и хозяйственных условиях, либо она не подкреплялась должными механизмами социальной стабилизации и демократии.

Таблица 1

Заокеанская миграция в 1851–1914 гг. (в тыс. чел.) [10]

Годы	Аргентина	Бразилия	Канада	США
1851–1860	–	122	–	2598
1861–1870	28	98	176	2315
1871–1880	262	218	343	2811
1881–1890	842	530	887	5245
1891–1900	648	1144	341	3689
1901–1909	1765	695	1644	8796
1911–1914	966	581	1258	4133

В Канаде, находящейся в более суровых природно-климатических условиях, долгое время не складывались передовые хозяйственные уклады. Пушной промысел находился в руках английских купцов, не заинтересованных в развитии страны. В землевладении господствовали компрадорские элементы, подвергавшие эксплуатации своих арендаторов и не содействовавшие применению передовых технологий. Усложняло ситуацию присутствие в составе английских владений в Канаде франкоязычного Квебека. У демократических слоев Канады, поддерживаемых извне – со стороны США, не хватало сил, чтобы добиться независимости от метрополии и утвердить демократию, но английские власти, не дожидаясь полномасштабной революции, предоставили канадским провинциям, объединившимся в федерацию, статус доминиона (1867 г.). Таким образом, в Канаде со значительным запаздыванием по сравнению с США началась модернизация, но назвать ее пионерско-демократической никак нельзя.

В точности так же нельзя использовать аналогичное определение к процессу развития стран **Центральной и Южной Америки** в XIX в. Здесь, в отличие от американских колоний, не только использовались исключительно военно-бюрократические методы управления, но они существенно дополнялись миссионерско-эксплуататорской деятельностью католической церкви.

Не способствовало консолидации латиноамериканского общества и его прогрессу сложная социальная структура, наличие рабов-негров и столь же бесправных местных индейцев, мулатов и метисов с примесью испанской крови, белых бедняков и креольской аристократии, не допускавшей до управления чистокровными испанцами, которых здесь было не более 150 тыс. из почти 17 млн чел. населения. Иными словами, в подобных условиях обретение независимости было неизбежным и сводилось просто-напросто к свержению меньшинства большинством [11].

Победа в затяжной Войне за независимость 1810–1826 гг. бывших испанских колоний ознаменовала начало их модернизации. Однако в условиях социально-экономической отсталости и серьезных противоречий в обществе она проходила с большими трудностями. Одним из главных препятствий был **каудилизм** (вождизм) как порождение латифундистско-аграрного строя в условиях военной и политической слабости государственных структур. Местный помещик, защищая свою собственность (в том числе и от «диких» индейцев) силами своих крестьян-арендаторов, становился вождем в округе и при известном стечении обстоятельств мог претендовать на власть в масштабах всей страны. Это серьезно подрывало политическую стабильность, которой препятствовали и другие обстоятельства, например неурегулированность территориальных споров. Так, **Аргентина** только к середине XIX в. сумела консолидироваться, решив проблему провинции и города Буэнос-Айрес, которым не желали подчиняться другие провинции. Бразилия, объявившая свою независимость от Португалии в 1812 г. и оставшаяся монархией, испытывала острый конфликт между централистами и федералистами, а республикой стала только с 1889 г. Так или иначе эти и другие южноамериканские страны реально подверглись модернизации только во второй половине XIX в., когда в них устремились массы иммигрантов из разных стран Европы. «Это были и квалифицированные рабочие, и умелые землевладельцы, и политические борцы. Последние направлялись за океан в основном из Франции (после падения Парижской коммуны), Германии (после введения Бисмарком Исключительного закона против социалистов) и Испании [12].

Наконец, в судьбе Российской империи переселенческий фактор сыграл немалую роль, но это не было естественное, свободное переселение, а, с одной стороны, бегство крепостных на окраины империи, а с другой стороны, целенаправленное усилие центральной власти по организации военно-хозяйственной экспансии. Как и в случае с Канадой, южноамериканскими странами здесь практически не использовались демократические институты [13].

На рубеже XIX–XX вв. модернизационные процессы одержали окончательную победу. Так было не только в США, но и во многих других странах. В рамках государственно-политической системы формируются силы, содействующие переходу от классического либерального к современному регулирующему государству (рис. 4).

Осталась ли прежней в новых условиях XX в. модель модернизации? Разумеется, нет. Условия развития кардинально изменились: исчезла западная граница, на демократические институты сильное влияние оказывать стали имперские амбиции, в практику государственного управления вошел этатизм. Переход к **имперско-неолиберальной модели зрелой модернизации** начинается с Нового Курса Ф. Д. Рузвельта, и эта модель опять-таки отличается подчеркнутой уникальностью. Но это уже тема другого исследования.

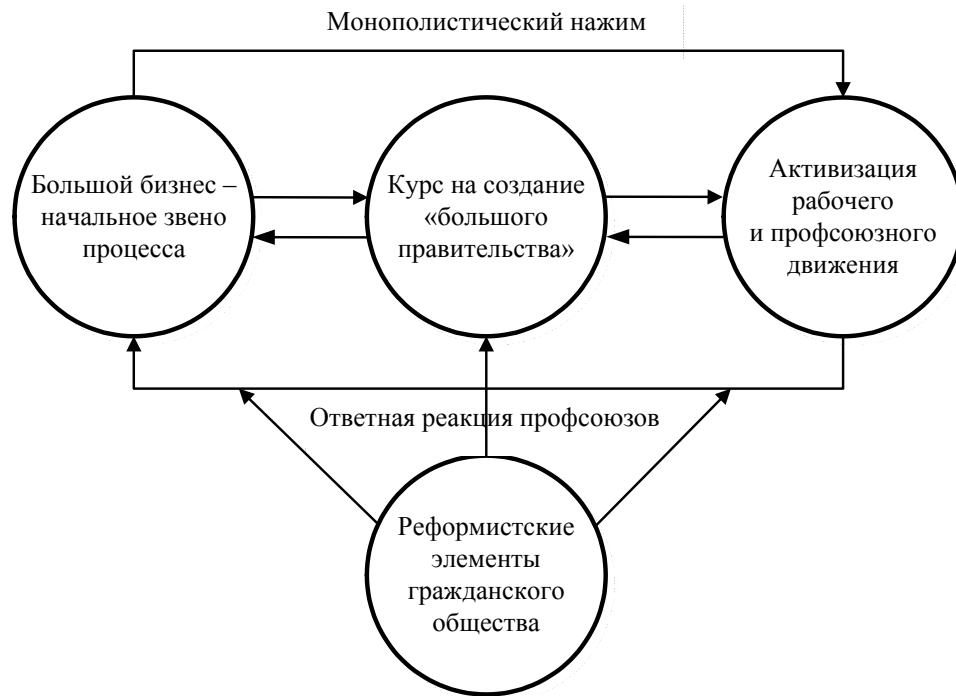


Рис. 4. Основные социально-политические силы в условиях модернизации. Начало перехода от классического либерального к современному регулируемому государству (рубеж XIX–XX вв.)

Список литературы

1. История США. – М., 1983. – Т. 1. 1607–1877. – С. 140.
2. Саломатин, А. Ю. Американские политические партии как компенсационно-вспомогательный инструмент укрепления государственного механизма (конец XVIII – XIX вв.) / А. Ю. Саломатин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2004. – № 1.
3. Burnham, W. D. Elections as Democratic Institution / W. D. Burnham // Elections in America / ed. by K. L. Schlozman. – Boston, 1987. – P. 33–35.
4. Watson, H. Liberty and Power. The Politics of Jacksonian America. – N.Y., 1990. – P. 3.
5. Emery, E. The Press and America. – Enlewood Clibbs, 1984. – P. 115, 119.
6. Weisberger, B. A. Who Made the Government Grow // American Heritage. – 1997. – September. – P. 44.
7. Studensky, P. Financial History of the U.S. / P. Studensky, H. E. Kross. – N.Y., 1952. – P. 163, 203, 215, 236.
8. Skowroneck, S. Building an American State. The Expansion of National Administrative Capacities / S. Skowroneck. – Cambridge, 1982. – P. 69, 72.
9. Саломатин, А. Ю. Европейские подходы к модернизации (сравнительный анализ тенденций социально-экономического и политического развития европейских стран в XIX в. / А. Ю. Саломатин // Известия вузов. Поволжский регион. Общественные науки. – 2009. – № 3.
10. Nugent, W. The Great transatlantic migrations, 1870–1914 / W. Nugent. – Bloomington, 1992. – P. 14.
11. Линч, Дж. Революция в Испанской Америке. 1808–1826 / Дж. Линч. – М., 1979.
12. Ларин, Е. А. Всеобщая история. Латиноамериканская цивилизация : учеб. пособие / Е. А. Ларин. – М., 2007. – С. 350–351.

13. **Саломатин, А. Ю.** Обновление Российского государства в контексте мирового модернизационного процесса (сравнительное политико-правовое исследование) / А. Ю. Саломатин, А. С. Туманова // Известия вузов. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 2.

Саломатин Алексей Юрьевич

доктор юридических наук,
доктор исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой политологии
и основ права, руководитель Центра
сравнительно-правовой политики,
Пензенский государственный
университет, действительный член
Академии политической науки

E-mail: valeriya-zinovev@mail.ru

Salomatin Aleksey Yuryevich

Doctor of juridical sciences,
doctor of historical sciences, professor,
head of sub-department of political science
and law foundations, director of the Center
of comparative legal policy, Penza State
University, full member of the Academy
of political science

УДК 321.6/.8

Саломатин, А. Ю.

Пионерско-демократическая модель модернизации: создание уникальной государственно-политической системы в США (к компаративистской постановке проблемы) / А. Ю. Саломатин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 11–19.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТИПОЛОГИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ЮВЕНАЛЬНОГО УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. Статья раскрывает некоторые проблемы типологии современных моделей ювенального уголовного судопроизводства. Детально анализируются континентальная и англосаксонская модели. В статье раскрываются достоинства и недостатки национальной типологии для проведения современных сравнительно-правовых исследований.

Ключевые слова: ювенальное уголовное судопроизводство, модели, типология.

Abstract. The article reveals some of the problems of typology of contemporary models of juvenile criminal proceedings. Detailed analysis of continental and Anglo-Saxon model. The article describes the reliability, and shortcomings of the national dignity of the typology for modern comparative legal studies.

Keywords: Juvenile criminal proceedings, the models, typology.

Проблема типологии уголовного судопроизводства в силу своей многогранности и емкости не может претендовать на избыточность изучения в рамках юридической науки. В то же время различные аспекты уголовно-процессуальной типологии изучались дореволюционными учеными, отечественными учеными советского периода, а также продолжают изучаться современными исследователями [1].

В то же время в рамках таких исследований не затрагивались непосредственно вопросы типологии ювенального уголовного судопроизводства. Редким исключением из правила можно считать лишь работы Э. Б. Мельниковой, предложившей в 90-е гг. прошлого века классификацию данного типа судопроизводства фактически на основе морфологической (национальной) типологии [2].

К настоящему времени оформились различные вариативные модели ювенального судопроизводства. Они отличаются друг от друга целевыми установками, процессуальной спецификой, вариативностью применения тех или иных мер воздействия на несовершеннолетних правонарушителей. Характер той или иной модели будет определять принципы отправления правосудия в отношении несовершеннолетних. Следует сразу оговориться, что такие модели являются теоретическими конструкциями, т.е. в чистом виде практически не встречаются ни в одной стране.

Вслед за Э. Б. Мельниковой российские исследователи предлагают делить модели ювенального уголовного судопроизводства на два типа: *континентальную модель* и *англосаксонскую модель* [2, с. 67–99]. При этом в качестве примера континентальной модели приводится французская система ювенальной юстиции, а в качестве англосаксонской – некая абстрактная модель, приписываемая США. Основным критерием такого деления является правовая традиция, т.е. в основу такого деления положены различия, существующие между системой континентального права и так называемой системой

общего права (*common law*). Полагаем, что использование такого моделирования ювенального уголовного судопроизводства может быть весьма ограниченным и применимым для решения промежуточных задач сравнительного анализа. Как пишет Э. Б. Мельникова, «пройдя эту стадию, легче сравнивать суд американский с английским, французский с бельгийским» [2, с. 67]. Как правило, в качестве основных критериев в данной классификации рассматриваются *особенности подсудности и особенности судебной процедуры*.

В принципе, справедливо отмечается, что в системе *common law* по сравнению с континентальным правом существует достаточно неопределенная и расплывчатая подсудность. Предметная подсудность уголовных судов по делам несовершеннолетних зависит от специфики уголовного права. При этом следует иметь в виду, что в значительном числе зарубежных государств отсутствует столь привычное для России жесткое разделение уголовного и уголовно-процессуального права, да и сама система уголовного права более сложная за счет включения в нее тех правонарушений, которые в современной российской правовой системе рассматриваются как административные правонарушения. В системе континентального права предметная подсудность закрепляется на законодательном уровне, в рамках общего права она во многом определяется спецификой прецедентной практики. В то же время в системе общего права изначально больше возможностей для функционирования альтернативной подсудности за счет более простого и часто законодательно не закрепленного механизма передачи уголовного дела в отношении несовершеннолетнего для рассмотрения в общеуголовный суд. Вопрос о передаче уголовного дела может быть отнесен к дискреционным полномочиям ювенального суда. К тому же в тех же, например, США самостоятельно решают вопрос о подсудности уголовных дел в отношении несовершеннолетних. Законы Штатов определяют категории несовершеннолетних, которые в силу возраста, наличия ранее совершенных преступлений, тяжести совершенного преступления подлежат подсудности взрослому общеуголовному суду. В соответствии со ст. 45 специального закона о несовершеннолетних правонарушителях (*The Juvenile Delinquency Act*) рассмотрение уголовного дела в отношении лица, не достигшего возраста 21 года и совершившего до наступления восемнадцатилетнего возраста преступление, предусмотренное федеральным законом, может быть проведено федеральным окружным судом. Также в Англии и Уэльсе уголовное дело будет рассматриваться в суде Короны, если несовершеннолетний совершил тяжкое преступление, за которое предусмотрено наказание в виде лишения свободы сроком более 14 лет.

Особенности персональной подсудности в рамках данной классификации выражены не столь ярко. Хотелось бы обратить внимание на следующее: в рамках континентального права, как правило, устанавливаются законодательные рамки нижнего и верхнего порогов рассмотрения дел в отношении несовершеннолетних правонарушителей специальными ювенальными судами. В то же время и в системе общего права, и в континентальном праве в силу дискреционных полномочий ювенальный судья может применить меры воспитательного воздействия и надзора и в отношении несовершеннолетних, не достигших возраста уголовной ответственности. Например, французский ювенальный суд вправе применить меры воспитательного воздействия (запрет общения с потерпевшим и т.п.) в отношении несовершеннолетних, достигших десятилетнего возраста. Таким образом, границы персональной под-

судности расширяются за счет малолетних правонарушителей, не достигших возраста уголовной ответственности. В рамках общего права нижний возрастной порог для рассмотрения дела о правонарушении несовершеннолетнего в ювенальном суде может существенно варьироваться в различных государствах и зависит от возраста уголовной ответственности (от 12 лет в Канаде до 15–18 лет в США). Впрочем, в мире в целом существует весьма широкий возрастной диапазон применительно к несовершеннолетним, подлежащим уголовной ответственности: колебания порога уголовной ответственности проходят между 7 и 18 годами, хотя в рамках континентального права в условиях современной единой Европы колебания в возрасте уголовной ответственности выражены не столь сильно, что отражается на реализации персональной подсудности. В системе общего права несовершеннолетнему, достигшему определенного возраста, часто предоставляется право выбора подсудности, реализуемое через подачу ходатайства о передаче его дела в общеуголовный суд. Такая практика сложилась исторически: практически до конца 60-х гг. прошлого века в США почти все уголовные дела в отношении несовершеннолетних рассматривались ювенальными судами, если только несовершеннолетний сам не возражал против этого.

Э. Б. Мельникова акцентирует внимание на различных подходах англосаксонских и континентальных ювенальных уголовных судов в решении вопроса о рассмотрении уголовных дел в отношении взрослых соучастников преступлений несовершеннолетних. Как правило, в системе общего права такие дела подсудны общеуголовным судам, в то время как система континентального права допускает значительное число случаев, когда уголовное дело в отношении взрослого соучастника несовершеннолетнего рассматривается ювенальным судом [2, с. 68]. Например, во Франции уголовное дело в отношении взрослого соучастника может рассматриваться как общеуголовным судом, так и судом присяжных, в подсудность которого входит рассмотрение уголовных дел в отношении несовершеннолетних, совершивших преступления в возрасте от 16 до 18 лет. Однако из общего правила всегда есть исключения, которые подтверждают условность данной классификации: английское уголовное судопроизводство, традиционно базирующееся на принципах общего права, допускает передачу дела взрослого соучастника по итогам суммарного производства или перед ним в ювенальный суд.

Вторым критерием, отличающим ювенальное уголовное судопроизводство в системе континентального и англосаксонского права, являются, по мнению Э. Б. Мельниковой, *особенности судебной процедуры* в суде по делам несовершеннолетних [2, с. 69]. В качестве признака, отличающего американскую систему ювенального уголовного судопроизводства от континентальной системы, выступают простота и оперативность уголовного процесса в системе общего права. С данным тезисом можно согласиться только отчасти. Действительно, общее право изначально формировалось преимущественно как процессуальное право, и естественно, что последнее получило значительное развитие в данной правовой традиции. Однако тенденция к усилению оперативности, к ускорению уголовного судопроизводства, к развитию упрощенных форм производства, в том числе и по уголовным делам в отношении несовершеннолетних, в настоящее время не является чистой прерогативой стран общего права и распространяется на большинство стран в рамках западной традиции права. Например, во Франции в рамках реформы юве-

нального правосудия, начавшейся фактически в конце прошлого столетия и продолжающейся по настоящее время, предпринимаются значительные усилия по преодолению медлительности уголовного судопроизводства в отношении несовершеннолетних. Еще в 1995 и 1996 гг. были приняты законодательные поправки, позволяющие производство ускоренной процедуры по уголовному делу в отношении несовершеннолетнего с составлением обвинительного акта. Аргументами в пользу ускорения ювенального уголовного судопроизводства служат цифры, отражающие сроки рассмотрения уголовных дел в отношении несовершеннолетних: от двух до 18 месяцев в случае «кабинетного» рассмотрения дела ювенальным судьей и от шести месяцев до трех лет при рассмотрении дела в судебном заседании. Взамен предлагается введение ускоренной процедуры производства по делу в отношении несовершеннолетнего (*Le jugement à délai rapproché*). В качестве доводов в пользу таких реформ выдвигается тезис о том, что продолжительная процедура ювенального уголовного судопроизводства способствует дальнейшей маргинализации и криминализации несовершеннолетнего. К тому же ориентация на ускорение уголовного судопроизводства заложена и в целом ряде международных документов, определяющих стандарты прав человека. Хотя справедливости ради следует отметить, что французские ювенальные судьи не всегда приветствуют такие реформы, поскольку полагают, что длительный срок производства по делу позволяет осуществлять более детальное изучение личности несовершеннолетнего и его социального окружения.

Оперативность и простота ювенального уголовного судопроизводства в американской модели весьма условны и наиболее ярко проявлялись лишь в рамках так называемого классического реабилитационного правосудия, с которого и начиналась ювенальная юстиция в США. Характерно, что традиции реабилитационного правосудия, о котором речь пойдет ниже, к тому же получили широкое распространение не только в США, но и во французской системе ювенальной юстиции. К сожалению, как показывает эволюция ювенального уголовного судопроизводства, в рамках «неофициального», «неформального» скорого правосудия существует значительный риск нарушения прав несовершеннолетних правонарушителей. Осознание этого обстоятельства приводит к тому, что в современном мире идет активный поиск альтернативных способов ускорения ювенального уголовного судопроизводства.

Оперативность ювенального уголовного судопроизводства находится в зависимости от специфики процессуальной формы и исторически значительно варьировалась: от неформальной процедуры общения с судьей со скорейшим вынесением решения до создания процедуры с гарантиями прав несовершеннолетних обвиняемых. Например, в США оперативность производства по уголовным делам в отношении несовершеннолетних постепенно снижалась в 60–80 гг. прошлого столетия, когда наметилась четкая тенденция к переходу от скорого неформального процесса к созданию модели ювенального уголовного судопроизводства с надлежащими процессуальными гарантиями.

В рамках и американской, и французской моделей ювенальное уголовное судопроизводство состоит из различных процессуальных досудебных и судебных стадий. При этом в системе американской ювенальной юстиции наблюдаются большие вариации в производстве по уголовным делам в отношении несовершеннолетних. Допуская вполне оправданное обобщение, Э. Б. Мельни-

кова предлагает выделить следующие стадии в рамках ювенального уголовного судопроизводства:

- начальные проверочные действия суда с решением вопроса о подсудности, применении мер процессуального принуждения, необходимости анализа ситуации правонарушения до распорядительного заседания;
- заявление о слушании дела, регистрация соответствующих документов;
- слушание по поводу вынесения решения по делу;
- слушание по поводу распоряжений суда [2, с. 70].

Во французском праве процедуру производства по уголовному делу в отношении несовершеннолетнего (с известной долей обобщения и с допущением погрешности на реформирование данной системы) можно представить в виде следующих стадий:

- задержание несовершеннолетнего полицией-жандармерией;
- производство в прокуратуре по делам несовершеннолетних: ознакомление прокурора с материалами о совершенном несовершеннолетним правонарушении и с данными о его личности, встреча с сотрудником воспитательной службы, уведомление прокурором несовершеннолетнего по существу предъявленного обвинения с обязательным приглашением адвоката-защитника (по выбору несовершеннолетнего либо его законных представителей либо по назначению) и принятие прокурором решения: а) о прекращении уголовного преследования с проведением беседы о соблюдении закона, решением вопроса о возмещении ущерба; б) о передаче уголовного дела к производству следственному судье или в случае незначительности правонарушения судье по делам несовершеннолетних;
- производство следствия (предварительного следствия): следственный судья по делам о преступлениях несовершеннолетних или судья по делам несовершеннолетних проводит следствие и с помощью воспитательной службы суда собирает личностную информацию о несовершеннолетнем, а также принимает решения: а) о прекращении уголовного дела; б) о принятии временных мер к несовершеннолетнему (отдача под присмотр и т.д.); в) о предварительном заключении несовершеннолетнего;
- передача дела несовершеннолетнего для постановления приговора: судье по делам несовершеннолетних (выносит решение единоначально в закрытом заседании); в суд по делам несовершеннолетних; в суд присяжных по делам несовершеннолетних (для несовершеннолетних в возрасте 16–18 лет);
- проведение судебного разбирательства с постановлением приговора в ювенальном суде в сроки от десяти дней до одного месяца для несовершеннолетних в возрасте от 16 до 18 лет и в сроки от десяти дней до двух месяцев в отношении несовершеннолетних в возрасте от 13 до 16 лет с вынесением оправдательного или обвинительного приговора (с назначением наказания или воспитательных мер) [3, с. 161–167].

Как видим, в континентальном праве уголовное преследование может быть прекращено без участия судьи, в то время как в системе общего права обычно решение об альтернативе судебному разбирательству дела принимается только судьей. В системе французской ювенальной юстиции значительные полномочия в решении вопроса об уголовном преследовании несовершеннолетнего отнесены к компетенции прокурора. Прокурор выступает в качестве государственного обвинителя в суде по делам несовершеннолетних и

стороной процесса в суде присяжных. Ювенальный судья в системе общего права, как уже отмечалось, наделен значительным числом дискреционных полномочий, в том числе при решении вопроса об уголовном преследовании несовершеннолетнего или отказе от такового с передачей дела в специальные социальные службы, о возможностях передачи уголовного дела в общеуголовный суд и т.д. В системе континентального, в частности французского, права в большинстве своем границы дискреционных полномочий очерчиваются законодательно, а, соответственно, степень судейского усмотрения не столь значительна, как в системе общего права. Примечательно, что обе из рассматриваемых моделей содержат элементы состязательности на стадии судебного разбирательства.

Подводя итог описанию данной классификации, резюмируем следующее. Такая классификация демонстрирует в целом ряд традиционных различий в системе континентального и англосаксонского права. Однако очевидно, что в рамки данной классификации очень сложно поместить то многообразие моделей ювенального уголовного судопроизводства, которое существует в современном мире. Нельзя не учитывать того обстоятельства, что в рамках континентальной Европы представлено несколько моделей ювенальной юстиции, точно так же, как в США, практически каждый штат имеет свою систему ювенального уголовного судопроизводства. К тому же система ювенального уголовного судопроизводства – это не статичное, а динамично развивающееся образование, которое в рамках конкретного государства проходит определенный путь развития и претерпевает различные эволюционные или революционные преобразования, а взаимопроникновение принципов континентального права и принципов общего права применительно к уголовному судопроизводству с каждым днем становится все более значительным. Яркий тому исторический пример – формирование уголовного судопроизводства Шотландии, вобравшего в себя элементы прецедентного права и принципы французского уголовного судопроизводства. В качестве современных примеров можно привести процесс реформирования итальянского уголовного судопроизводства на основе заимствований из системы общего права, что постепенно начинает отражаться и на системе итальянского ювенального правосудия. Как справедливо отмечает Раймон Леже, современный специалист в области правовой компаративистики, образование Евросоюза повлекло изменение в правовой традиции, «в частности, в Англии применение европейских конвенций, интегрированных парламентом в английское право, является полигоном для применения права, основой которого выступает закон» [4, с. 59]. Применительно к проблемам уголовного процесса исследователь подчеркивает, что их сравнительный анализ всегда более сложен, нежели чем сравнение материального уголовного права, так как «процессуальные системы образуют ансамбли, каждому из которых присуща своя идея» [4, с. 445], а «кризис уголовного правосудия является всеобщим, хроническим» [4, с. 445]. Таким образом, главным недостатком данной классификации является игнорирование многообразия существующих в современном мире систем ювенального уголовного судопроизводства, исторически сформировавшихся в различных странах западного мира. Поэтому в жесткие рамки данной классификации тяжело вписать не только модели уголовного правосудия в отношении несовершеннолетних, сложившиеся за пределами западной традиции права (например, в Японии), но и те модели, которые существуют во

многих европейских странах, включая динамично развивающуюся Италию, страны бывшего социалистического лагеря и даже Австрию и Германию, имеющие свои сложившиеся модели уголовного ювенального судопроизводства. Нельзя вписать в данную классификацию и систему уголовного судопроизводства в отношении несовершеннолетних, сложившуюся в Российской Федерации.

Список литературы

1. **Стойко, Н. Г.** Уголовный процесс западных государств и России: сравнительное теоретико-правовое исследование англо-американской и романо-германской правовой систем : моногр. / Н. Г. Стойко. – СПб. : Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006. – 264 с.
2. **Мельникова, Э. Б.** Ювенальная юстиция: Проблемы уголовного права, уголовного процесса и криминологии : учеб. пособие / Э. Б. Мельникова. – М. : Дело, 2000. – 272 с.
3. Судебная система и судебные учреждения / сост. под рук. Пьера Трюша. – М. : Посольство Франции в России, 2003. – 195 с.
4. **Леже, Р.** Великие правовые системы современности: сравнительно-правовой подход / Р. Леже. – М. : Волтерс Клувер, 2009. – 529 с.

Марковичева Елена Викторовна

кандидат юридических наук, доцент,
кафедра уголовного права и уголовного
процесса, декан юридического
факультета, Орловский
государственный университет

E-mail: markovicheva@yandex.ru

Markovicheva Elena Viktorovna

Candidate of juridical sciences, associate
professor, sub-department of criminal law
and criminal procedure, dean of the
department of law, Orel State University

УДК 343.1(100)(035.3)

Марковичева, Е. В.

Проблемы использования национальной типологии при проведении сравнительных исследований современных моделей ювенального уголовного судопроизводства / Е. В. Марковичева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 20–26.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ И ФРАНЦИИ В ОБЛАСТИ ИММИГРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается опыт Франции в области миграционной правовой политики. Рассмотрены исторические этапы, а также условия и предпосылки формирования французского иммиграционного законодательства. Особое внимание автор уделит французской иммиграционной политике последних десятилетий, как политике, отвечающей на современные вызовы. Статья носит сравнительно-правовой характер. Иммиграционное законодательство и политика Франции сравниваются с российскими. Выявлены общие черты французской и российской миграционной ситуации, выработаны некоторые рекомендации относительно отечественного миграционного законодательства с учетом французского опыта.

Ключевые слова: иммиграция, иммиграционная политика, иммиграционное законодательство.

Abstract. The article observes the experience of France in the field of the migratory legal policy. Historical stages, conditions and preconditions of the formation of the French immigration legislation are considered. The author paid special attention to the French immigration policy of last decades, as the policy of meeting modern problems. The article has comparative legal character. The immigration legislation and the policy of France are compared with Russian ones. Common features of the French and Russian migratory situation are revealed. Some recommendations concerning the domestic migratory legislation taking into account the French experience are worked out.

Keywords: immigration, the immigration policy, the immigration legislation.

Россия в последние два десятилетия активно включилась в процесс глобализации. Одной из характерных черт данного процесса являются все возрастающие миграционные потоки. Существующие темпы миграции ставят вопрос о ее последствиях для обществ, принимающих мигрантов.

Перед Францией и Россией стоят схожие задачи в урегулировании миграционных потоков. В первую очередь это решение демографического (убыли населения) и экономического (привлечение необходимых трудовых ресурсов) вопросов. Однако перед Францией эти вопросы встали почти на столетие раньше, и в этой стране накоплен значительный опыт в области миграционной правовой политики. Опыт Франции ценен еще и тем, что на его примере можно проследить последствия тех или иных шагов в миграционной политике. Конечно, каждая миграционная ситуация уникальна. «Проблемы миграции (переселения) имеют свои особенности. Миграция в основном европейского населения в США при некоторых общих чертах отличалась от миграции в Австралию или Новую Зеландию. Свои особенности имеет современная миграция из Африки во Францию, а преимущественно из стран Востока в Германию» [1]. Однако для всех принимающих стран существуют общие проблемы, генетически связанные и порождаемые миграцией: проблема интеграции (ассимиляции) мигрантов в общество принимающей страны, проблемы обеспечения жильем и работой, проблемы нелегальной миграции, проблемы криминализации мигрантов и др.

Массовый приток иностранцев, в основном из афро-азиатских государств с иной культурой, укладом, религией, образом мышления, образованием, обострил прежде всего социальные проблемы европейских обществ, поставил под угрозу национально-культурное своеобразие европейцев, а в последнее время в связи с ростом исламского экстремизма и терроризма – и безопасность государств [2]. Практически во всех европейских странах идеи синтеза и многообразия культур сегодня сменились стремлением к «жесткой интеграции» мигрантов в европейское общество на условиях компромисса: с соблюдением их гражданских прав в том объеме, в котором они не вступают в противоречие с национальными интересами и культурными традициями европейских государств. Это мы на данный момент и можем наблюдать в миграционной политике Франции.

Пример Франции также актуален, потому что в истории правового регулирования миграционных потоков французскому законодателю удалось добиться реальных результатов в решении поставленных перед ним задач. Например, в результате проведения ограничительной иммиграционной политики приток иммигрантов в страну заметно сократился. В 1974–1982 гг. во Францию в среднем ежегодно прибывало 220 тыс. иммигрантов, в 1982–1990 гг. – 100 тыс., в 1991–1995 гг. – 90 тыс. и в 1997 г. – 81 тыс. чел., из которых 6,4 тыс. были гражданами Европейского Союза [3].

В этом отношении опыт Франции может быть воспринят нашей страной, и французские модели могут успешно применяться в России с учетом местных особенностей.

Как уже было отмечено, с середины XIX в. французская иммиграционная политика преследовала две цели: удовлетворить потребности рынка труда путем привлечения трудящихся-мигрантов и компенсировать демографический дефицит, обеспечив при этом интеграцию мигрантов [4]. На протяжении всей истории миграционная политика и законодательство Франции были подчинены этим двум целям и ужесточались или, напротив, становились более либеральными в зависимости от складывающейся конъюнктуры рынка труда и потребностей и состояния экономики в целом.

Еще со времен Великой революции 1789 г. Франция принимала иммигрантов из самых разнообразных стран. В 1869 г., когда отмечалось столетие революции, в стране уже насчитывалось более миллиона иммигрантов, многие из которых в связи с этим юбилеем получили гражданство. Сначала иммиграция имела определенный политический оттенок: в XIX в. в числе эмигрантов были поляки, бежавшие из России, армяне, бежавшие из Турции. Позднее, к началу XX в., политические иммигранты стали все более сменяться трудовыми. Особенно велик их приток был в 1920-е гг., когда Франции потребовалось большое количество рабочей силы для восстановления экономики после Первой мировой войны. В эту волну во Францию прибывали иммигранты в основном из европейских стран: Польши, Италии, Португалии. Вторая волна трудовой иммиграции, продолжающаяся до сих пор, началась в 50-е гг. XX в., когда французская экономика вновь испытала нехватку рабочих рук. С этого времени среди иммигрантов преобладают выходцы из бывших французских колоний, прежде всего стран Северной Африки [5].

Уже в 1945 г. бил принят специальный закон, регулирующий иммиграцию. Он включает в себя девять глав и 40 статей, которые определяют про-

цессы въезда в страну и дальнейшее в ней пребывание. В этот закон было внесено более 40 поправок [3].

Следует отметить официальные французские определения терминов «иммигрант» и «иностранец»:

– иммигрантом является лицо, проживающее во Франции, не являющееся французским гражданином на момент рождения, рожденное вне территории Франции. Таким образом, статус иммигранта присваивается человеку при первом пересечении границы на всю его жизнь;

– иностранцем является лицо, проживающее во Франции и не имеющее французского гражданства. Таким образом, статус иностранца присваивается не на всю жизнь и может быть изменен в момент принятия лицом французского гражданства.

В период 1954–1962 гг., характеризующийся глубокими изменениями рынка труда, войной в Алжире и экономическим подъемом в метрополии, наблюдалось некоторое снижение числа иммигрантов из Алжира (11,3 тыс. чел. в год) и, наоборот, увеличение числа марокканцев и тунисцев. Среди марокканских иммигрантов, в частности, было много солдат, сражавшихся во французской армии, которые после демобилизации остались работать на шахтах. Обзаведясь семьями, они не вернулись домой.

Однако с получением Алжиром независимости в 1962 г. кончилась свободная эмиграция и началось расширение государственного регулирования миграционных процессов. 10 апреля 1964 г. было заключено первое франко-алжирское соглашение о рабочей силе, известное под названием «Соглашение Наккаша-Гранваля». Оно отличалось жестким контролем, что резко уменьшило приток алжирцев в 1965–1966 гг. Новое соглашение на три года, подписанное 27 декабря 1968 г., определило ежегодный контингент эмигрантов по 35 тыс. чел. в год. Таким образом, Франция применила политику квотирования количества мигрантов. И все же алжирская иммиграция оставалась по-прежнему самой многочисленной: с 1962 по 1972 гг. она выросла с 425 до 800 тыс. чел.

Эта миграция была основана на принципах временного организованного найма рабочей силы, предполагавших возвращение иммигранта на родину по окончании срока контракта. Пребывание в стране свыше оговоренного срока считалось незаконным. Иммигрант лишался трудовой книжки, охраны труда, социального обеспечения, оплаты дополнительных часов работы и пр.

Однако, наряду с ужесточением законодательства, французское правительство предпринимало и либеральные шаги в отношении мигрантов. В это время начинается поощрение семейной иммиграции, что было более выгодно с экономической точки зрения, поскольку она влекла за собой расширение внутреннего рынка, рост сбыта производимых в стране товаров, а также сдерживала утечку валюты. Однако поощрение семейной миграции привело к образованию сообществ иммигрантов, основанных на этническом признаке, которые приспособились к жизни во Франции и не собирались ее покидать. И мигранты, и принимающая сторона столкнулись с необходимостью улучшения жилищных условий приезжих, т.к. зачастую жить в бараках с семьей было невозможно, с потребностью выделять средства на образование и питание их детей.

В 1962–1972 гг., несмотря на принятые меры по контролю над миграцией, поток мигрантов возрастал, поскольку французская экономика остро

нуждалась в рабочих руках. В этот же период выросло число лиц, принявших французское гражданство. В 1970 г. их число составило 35 тыс. чел., а в 1978 г. – уже 54 тыс. чел.

Появившиеся с конца 1960-х – начала 1970-х гг. кризисные явления во французской экономике, рост безработицы, снижение государственных ассигнований на социальные нужды особенно тяжело сказались на иммигрантах. Французские власти продолжали попытки поставить иммиграцию под контроль. Франция вела политику квотирования. По договору с правительством Алжира 1972 г. устанавливался ежегодный лимит трудовой иммиграции в 25 тыс. чел. Кроме того, 23 февраля 1972 г. вступил в силу указ, названный по имени его автора «циркуляром Фонтане». Он должен был регулировать приезд новых иммигрантов, унифицировал срок действия карточек пребывания и работы, обязывал работодателей искать рабочую силу только через Национальное агентство по занятости (ANPE) и предоставлять иностранным рабочим жилье на территории Франции. Указ был направлен на борьбу с ростом нелегальной иммиграции, но реально не учитывал возможности и интересы средних и мелких нанимателей, особенно в вопросе размещения иностранной рабочей силы.

Нефтяной кризис 1973 г., усугубленный национализацией Алжиром нефтяной промышленности, вызвал антииммигрантские настроения в обществе. Летом 1973 г. («смертоносное лето») дело дошло до кровавых инцидентов, жертвами которых стали алжирские граждане. Во время демонстрации протеста против положения иммигрантов были убиты десятки магрибинцев¹. В такой обстановке забота о безопасности соотечественников заставила правительство Алжира 17 сентября 1973 г. принять решение о приостановке иммиграции во Францию.

По указу от 5 июля 1974 г. иммиграция постоянных иностранных рабочих во Францию была приостановлена, а иммиграция семей прекращена до 1 июля 1975 г. Кроме того, после достижения совершеннолетия высылались дети иммигрантов, ограничивался приезд родственников, ставились препоны бракам иммигрантов с местными жителями, а также пересматривались правила предоставления политического убежища. Подобная политика принесла определенные плоды: в 1974 г. число постоянных иностранных рабочих, въехавших во Францию, сократилось с 132 055 чел. (1973 г.) до 64 461 чел., а в 1975 г. составило 25 591 чел. Французские власти, кроме политики ограничения въезда иностранцев, предпринимали шаги, направленные на стимулирование отъезда ранее прибывших иммигрантов. В случае их отъезда на родину им предоставлялась специальная денежная помощь, которая в 1974 г. составляла около 10 тыс. франков (2000 дол.) на одного работающего и 5 тыс. франков на ребенка плюс расходы на проезд. Однако политика стимулирования возвращения не дала плоды. Лишь 3 % иммигрантов вернулись на родину. Это было связано прежде всего с политическим и экономическим положением стран Магриба [6]. Здесь стоит отметить два важных момента. Во-первых, трудовая миграция во Франции примерно с 70-х гг. XX в. превратилась в социальную. Мигранты ехали не только и не столько за заработком,

¹ Страны Магриба (с араб. «Магриб» – «запад») – средневековое названия стран к западу от Египта. В настоящее время страны Союза Арабского Магриба – Алжир, Марокко, Тунис, Ливия, Мавритания.

сколько за сменой места жительства в страну с лучшими социальными условиями. Эта ситуация остается неизменной до настоящего времени. Во-вторых, на практике стала очевидна неэффективность политики возвращения. Приобретая прочные социальные связи, особенно имея семью, мигранты, как правило, не возвращались на родину.

Кризис занятости во Франции в 1980-е гг. породил изменения в структуре иммиграции, вызвал дальнейший рост безработицы. Если в 1982 г. в целом по стране она составляла 9 %, то среди иммигрантов – 12 %. Если в 1975 г. иностранные рабочие составляли 7,5 % занятого населения, то в 1982 г. – 6,2 %. К середине 1980-х гг. возникла многочисленная армия местных безработных, согласных почти на любую работу, включая молодежь, впервые выходящую на рынок труда. Стране пришлось содержать 300 тыс. безработных иностранцев с их семьями, выплачивать им пособия системы социального обеспечения, оплачивать их общее и специальное обучение, жилье и т.п.

В октябре 1981 г. было принято три закона, направленных на обеспечение правового равенства иммигрантов с основным населением Франции в области занятости, образования и культуры, в обеспечении жильем. В 1982–1983 гг. были приняты законы о децентрализации, передавшие заботу о повседневных нуждах иммигрантов местным органам власти, которые, однако, не были обеспечены необходимыми средствами. Кроме того, эти законы не отменили различные ограничения и носили больше пропагандистский характер. В 1984 г. был издан новый закон, уточнявший некоторые аспекты пребывания иностранцев во Франции. В его рамках начал осуществляться курс на либерализацию правил найма и увольнения, повышение гибкости рабочей силы, включая функционирование и организацию ее деятельности.

В 90-е гг. XX в. Франция столкнулась с проблемами, которые заставили ее пересмотреть миграционную политику и ужесточить миграционное законодательство.

Во-первых, низкий социальный статус нелегальных иммигрантов и, как следствие, высокий уровень преступности в их среде привел к стойкому ассоциированию французами понятия «иммигрант» (особенно из стран Африканского региона) с понятием «преступник». Во-вторых, в 1990-е гг. в стране наблюдался рост безработицы. В 1994 г. количество безработных составило 12,5 % всей численности экономически активного населения. В этих условиях обострилась боязнь конкуренции иммигрантов на рынке труда. В-третьих, рост количества иммигрантов и постоянно проживающих во Франции иностранцев (соответственно 4,2 и 3,6 млн чел. в 1990 г.) при сохранении их культурной автономии в рамках французского общества привел к возникновению «проблемы национальной идентичности». Иммигранты не были склонны принимать культурные, этические ценности своей новой родины. Последняя проблема не стояла ранее перед французским обществом, так как до второй половины XX в. большую часть мигрантов составляли европейцы, которые быстро ассимилировались и во втором поколении уже ничем не отличались от французов.

Основой для преобразований в сфере иммиграционной политики стало внесение изменений в Кодекс о гражданстве в 1993 г. Формально закон ограничивал право автоматического получения французского гражданства человеком, родившимся на территории страны. Родившись в семье иностранцев, он может стать гражданином Франции только по достижении совершенноле-

тия и «проявив свое желание». На самом деле уровень натурализации этим путем заметно возрос: 33 тыс. молодых людей в 1993 г. и 41 тыс. – в 1994 г. Относительно борьбы с фиктивными браками, которые являлись одним из способов незаконного и быстрого получения гражданства, закон увеличивал срок получения гражданства супругом-иностранцем с шести месяцев до двух лет. В этих же целях глава магистрата получал право проверки условий жизни и отношений между французом (француженкой) и иностранцем, заявившим о стремлении вступить в брак. В случае получения «серьезных свидетельств» он мог с разрешения прокурора республики задержать проведение свадебной церемонии на три месяца. За этот период иностранец должен был доказать законность своего нахождения в стране.

Закон «Об урегулировании иммиграции, условиях прибытия и нахождения иностранцев во Франции» уточнял и развивал новые положения Кодекса о гражданстве. Предполагалось увеличение срока задержания иностранца, не представившего документы полиции, с семи до десяти дней до его выпровождения за границу, что было связано с необходимостью более точного определения личности нарушителя. Выдворенный за пределы страны, он мог вернуться на территорию Франции только через один год. Студентам-иностранцам запрещалось привозить с собой семью во время учебы. Только постоянно работающим во Франции иностранцам сохраняли право пользования системой социального страхования. В иных случаях помощь оказывалась только в рамках страхования по болезни.

Иммиграционное законодательство 1993–1995 гг. имело определенные недостатки. В некоторых случаях принятые законы не предполагали процедуры принудительного возвращения иммигранта в свою страну, но полностью блокировали все его права во Франции. Человек мог стать персоной вне закона, что противоречило его естественным правам.

В настоящее время важным вектором французской правовой политики стала борьба с нелегальной миграцией, о которой следует сказать отдельно.

В 1993–1995 гг. французским правительством был проведен целый комплекс мер по борьбе с нелегальной иммиграцией. К ним относились следующие меры: создание отдельной структуры в правоохранительных органах страны, отвечающей за данный вопрос; расширение прав проверки личности; введение жестких экономических санкций по отношению к предприятиям, использующим труд незаконных иммигрантов. Так была учреждена дирекция по контролю за иммиграцией и борьбе с использованием труда нелегальных иммигрантов.

Политика борьбы с нелегалами не ограничилась силовыми решениями. В первой главе Пятилетнего закона о труде, занятости и профессиональной подготовке от 20 декабря 1993 г. были разработаны условия контроля и наказания предприятий, которые используют труд нелегальных иммигрантов.

Закон «О расширении прав проверки личности», принятый 10 июня 1993 г., стал превентивной мерой к ратификации Францией Шенгенских соглашений. Он предусматривал усиление полицейского высокотехнологичного контроля в 20-километровой приграничной зоне, международных портах, вокзалах и аэропортах, введение пластиковых электронных карточек для верификации личности. Полицейский получил право проверять документы любого подозрительного человека при любых обстоятельствах, а не только тогда, когда последний совершит правонарушение.

Продолжением намеченного курса стало принятие 27 февраля 1997 г. закона об усилении контроля за «сертификатами проживания», введенными в оборот еще в 1982 г. Вводилось обязательное декларирование приезда иностранца к французскому гражданину и информирование властей о последующем его отъезде. Устанавливалась возможность проверки сертификата префектами. При задержании иностранца, не представившего свои документы по требованию полиции, ограничивалась возможность его условно-досрочного освобождения до выпровождения за границу. Французские полицейские, совместно с коллегами из стран – участниц Шенгенского соглашения, получали право проверять в 20-километровой приграничной зоне грузовые автомобили на предмет наличия в них нелегалов и в случае их обнаружения осуществлять конфискацию документов с целью предотвращения порчи или уничтожения паспортов. Предусматривалось предоставление документов на проживание во Франции лицам, которые в соответствии с законодательством 1993–1995 гг. не подлежали выпровождению, но были заблокированы в реализации своих прав на французской территории (матери-иностранки детей-французов, близкие родственники натурализованных французских граждан).

Однако масштабы нелегальной иммиграции вынудили французское правительство дважды за современную историю провести широкомасштабные «амнистии», регулируя положение большого числа нелегальных мигрантов в 1982 и 1997 гг. Однако, на наш взгляд, политика амнистий не является эффективным способом борьбы с нелегальной миграцией, так как не решает основных задач миграционной политики: не способствует интеграции мигрантов и поддерживает диспропорции на рынке труда.

Кроме борьбы с нелегальной миграцией, стоит отдельно сказать о политике натурализации, так как она составляет концептуальную основу миграционной политики Франции. Маятник общественного и научного мнения во Франции колеблется то в сторону национального идеала равенства и унификации прав, то в пользу признания права на отличие этнических общин, между «республиканским универсализмом» и «культурным дифференциализмом». Для некоторых социологов интеграция во французское общество предполагает ясное осознание принадлежности к французской нации не только как к этнической общности, но и как к добровольному «сообществу граждан». Другие полагают, что только национальное государство, основанное на республиканских принципах, может гарантировать идентичность и безопасность при усилении конфликтов, связанных с экономической нестабильностью общества. Они призывают к гражданской мобилизации, чтобы идеи французской идентичности перестали быть козырем крайне правых. Последние события во Франции показали, что все эти действия не возымели должного эффекта. Французское правительство, находясь под давлением иммигрантов и коренного населения, повернулось в сторону «жесткой интеграции». Стоит также отметить, что миграционное законодательство Франции неодинаково затрагивает различные группы населения мира. Следует сразу оговориться, что вне поля зрения миграционной политики остаются сейчас жители стран ЕС, а также заморских департаментов и территорий Франции. Первые – потому, что французское законодательство рассматривает их как европейских граждан, имеющих полное право на свободное передвижение, проживание и работу внутри Европейского Союза, а вторые – потому, что яв-

ляются полноправными гражданами Франции и имеют право на свободное перемещение по всей территории государства, в том числе и по метрополии.

Имея ретроспективу французской миграционной политики, позволим себе сделать некоторые выводы о ее особенностях.

1. Имея уже достаточно богатый опыт миграционной политики, Франция приняла специальный закон об иммиграции. Это весьма практичный шаг, поскольку он не только определяет концептуальные и понятийные основы миграционной политики, но и является весьма гибким инструментом в регулировании миграционного законодательства.

2. Франция в зависимости от потребностей рынка труда то открывала, то закрывала миграционные ворота. Однако уже к 70-м гг. XX столетия Франция осознала необходимость некоторого ограничения и контроля миграционных потоков. В этот период французские власти применяют политику «селекции» мигрантов, т.е. поощрения въезда одних категорий мигрантов (как правило, высококвалифицированных специалистов) и ограничения для других.

Еще одним важным моментом является переход миграции из экономической в социальную [2]. Мигранты переезжали во Францию не только и не столько за заработком, сколько в поисках лучших социальных условий.

В результате периоды либерализации миграционного законодательства знаменуются побочным явлением – нелегальной миграцией. В результате политики натурализации Франция получила большую часть инокультурных граждан (мигрантов первого и второго поколения), которые не восприняли ценности и традиции принимающего общества, несмотря на проводимую политику интеграции. Напротив, они сохранили этнические и культурные особенности страны, из которой прибыли. Затрудняет интеграцию мигрантов во французское общество и их компактное проживание. (Более трети мигрантов проживают в районе Парижа.) В настоящее время, помимо социальных проблем (при существующем спаде экономики и росте безработицы потребность в труде мигрантов отпала, а люди остались), прибавились проблемы межэтнических конфликтов, ксенофобии и социальной напряженности.

3. Важным вектором французской миграционной политики стала борьба с нелегальной миграцией. Но существенных результатов Франция на этом поприще не достигла. Политика депортации и поощрения добровольного переселения на родину не дала существенных результатов. В результате неспособности справиться с проблемой французское правительство пошло по пути амнистий нелегальных мигрантов с последующей их натурализацией, что на практике также не способствовало их интеграции во французское общество.

Не будем подробно останавливаться на описании российской миграционной политики и законодательства, а попробуем выявить общие черты в российской и французской миграционной ситуации. Это поможет нам с практической точки зрения оценить французский опыт.

После распада СССР на мировой карте мира появился новый центр притяжения международных мигрантов – Российская Федерация. Становление миграционного законодательства России приходится на начало 90-х гг. XX в., когда в Россию хлынули потоки мигрантов из бывших республик Советского Союза, и Российская Федерация оказалась перед необходимостью в кратчайшие сроки разработать и принять миграционное законодательство и на его основе приступить к государственному регулированию данной про-

блемы. На начальном этапе регулирование миграционных потоков в России имело ряд особенностей, существенно отличавших ее от Франции. В 90-х гг. XX столетия миграция в Россию носила социальный и даже гуманитарный характер, многие из мигрантов официально получали статус беженцев. Еще одной важной особенностью является то, что более чем 2/3 мигрантов, прибывших на территорию Российской Федерации, в этот период составляло русское или русскоязычное население, т.е. фактически происходил процесс возвращения соотечественников после распада единого государства [7].

В настоящее время этнический состав мигрантов резко изменился. В нем преобладают представители титульных наций стран Закавказья, Средней и Юго-Восточной Азии. Изменились и задачи, которые приходится решать Российской Федерации, реализуя миграционную политику. Если в начале 90-х гг. XX в. она носила ярко выраженный гуманитарный характер, то сейчас она носит ярко выраженный трудовой и социальный характер. С Францией Россию сближает также и решение схожих задач в экономической (привлечение рабочей силы) и демографической (убыль населения) сферах.

С одной стороны, миграция является способом решения этих проблем на уровне общества в целом. Различные формы внешней и внутренней миграции в этом случае представляют собой факторы сдерживания естественной убыли населения России, источники восполнения потерь трудоспособного населения и удовлетворения потребностей развивающейся экономики в рабочих руках. С другой стороны, миграционные процессы несут в себе социальные и социокультурные угрозы на уровне общества и отдельных территориальных общностей [8].

Таким образом, перед Россией стоит задача выбора модели миграционной политики. Существуют две основные стратегические линии миграционной политики. Суть первой заключается в отказе от стимулирования миграционного притока – так называемая программа сдерживания. Реализация такого рода политики при сохранении неблагоприятных тенденций в развитии демографической ситуации может привести к тяжелым последствиям, связанным с нехваткой рабочих рук. Вторая стратегия предполагает, наоборот, серьезное стимулирование иммиграции, подразумевающее вовлечение в иммиграционный поток выходцев из стран старого зарубежья (прежде всего из Восточной и Юго-Восточной Азии и других развивающихся стран) и, как следствие, выработку государством особых подходов к их расселению и адаптации [2].

Существует еще один вариант, который и избрали нынешние французские власти, – селективный отбор мигрантов. Реализация данного подхода возможна только при тщательном государственном регулировании рождаемости и смертности, а также при жесткой и эффективной борьбе с нелегальной миграцией.

Попытки проведения селективной политики в настоящее время принимаются. Так, 20 мая 2010 г. Президентом РФ был подписан Федеральный закон «О внесении изменений в ФЗ "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации"», который вступил в силу с 1 июля 2010 г. В этих поправках определена новая категория иностранных граждан – высококвалифицированные специалисты, как въезжающие по визе, так и в безвизовом порядке, для которых значительно упрощен порядок оформления разрешений на работу. Высококвалифицированными специалистами будут

признаваться иностранные граждане, зарабатывающие не менее 2 млн руб. в год. Принятие на работу высококвалифицированных специалистов будет происходить без учета квот на иностранную рабочую силу. Однако эффективность данной политики ставит под угрозу нелегальная миграция.

В России нелегальная миграция во много раз превышает легальную. По разным оценкам, в России находится от 5 до 15 млн нелегальных мигрантов. Именно нелегальная миграция является причиной многих социальных и экономических проблем: криминализации мигрантов, несоблюдения трудового законодательства, социальной необеспеченности людей, несоблюдения налогов и, как следствие, слабой интеграции мигрантов в общество и т.д. Как показывает и французский, и российский опыт, политика выдворения нелегалов за пределы страны малоэффективна. Следует создавать условия, при которых как самим нелегалам, так и их работодателям станет невыгодно находиться на территории Российской Федерации незаконно.

Также проведению в жизнь политики «селекции» препятствует открытость границ со многими иностранными государствами (прежде всего странами СНГ) и либеральность миграционного законодательства. При уведомительном порядке нахождения иностранных граждан, закрепленном в Федеральных законах Российской Федерации от 18 июля 2006 г. «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» и «О внесении изменений в Федеральный закон “О правовом положении иностранных граждан в РФ”», такая политика представляется вовсе невозможной. Политика квотирования также имеет малую эффективность по названным причинам.

Говоря о российском миграционном законодательстве, следует отметить, что в нем, в отличие от французского, не определены основные понятия, связанные с миграцией, равно как и отсутствует специальный нормативный акт, регулирующий иммиграцию. Напомним, что во Франции подобный нормативный акт действует с 1945 г. В настоящее время миграционное законодательство насчитывает 34 федеральных закона и 114 иных нормативных правовых актов, регулирующих иммиграционный, эмиграционный, реадмиссионный, расселенческий, переселенческий, беженский процессы, а также процессы предоставления убежища, внешней трудовой миграции и др. Принятие Закона об иммиграции или, возможно, кодифицированного нормативного акта позволило бы не только определить понятийный аппарат, введя в оборот такие понятия, как «иммигрант», «трудовая миграция» и т.д., но и более детально прописать правовой статус этих людей.

Список литературы

1. **Хабриева, Т. Я.** Миграция в России: новые аспекты в модели правового регулирования / Т. Я. Хабриева // Право и безопасность. – 2006. – № 1–2 (18–19 июня).
2. **Рыжов, И. В.** Миграционная политика Франции: опыт для России / И. В. Рыжов, Д. М. Золина // Фаизхановские чтения. – 2008. – № 5.
3. **Денисенко, М. Б.** Иммиграционная политика в Российской Федерации и странах Запада / М. Б. Денисенко, О. А. Хараева, О. С. Чудиновских. – М., 2003.
4. **Hamilton, K.** Challenge of Franch Diversity / K. Hamilton, P. Simon, C. Veniard // Migration Policy Institute. – Woshington, 2004. – URL: <http://www.migrationinformation.org/feature/display.cfm?ID=266>
5. **Боргулев, М.** Иммиграционная политика Франции: выводы и уроки для России / М. Боргулев // Социологические исследования. – 2003. – С. 18–32.

6. **Морозов, Д. Ю.** Североафриканская иммиграция во Франции // Исследования по прикладной и неотложной этнологии. – 2009. – № 210.
7. **Макарова, Л. В.** Региональные аспекты российской иммиграции / Л. В. Макарова, Г. Ф. Морозова, Т. И. Борзунова // Социологические исследования. – 1998. – № 6. – С. 48–55.
8. **Шлыкова, Е. В.** Социальная преемственность нововведений миграционного законодательства / Е. В. Шлыкова // Социологические исследования. – 2008. – № 2. – С. 56–65.

Манцеров Кирилл Алексеевич
аспирант, Пензенский
государственный университет

Mantserev Kirill Alekseevich
Postgraduate student,
Penza State University

E-mail: veligor@mail.ru

УДК 340.11:32

Манцеров, К. А.

Сравнительный анализ правовой политики России и Франции в области иммиграции / К. А. Манцеров // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 27–37.

МОНИТОРИНГ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА (К ВОПРОСУ О ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ В СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОМ АСПЕКТЕ)

Аннотация. Статья посвящена одному из направлений правового мониторинга. Автор сравнивает региональное законодательство нескольких областей РФ, связанное с социальной защитой.

Ключевые слова: правовой мониторинг, региональное законодательство, сравнительно-правовой метод.

Abstract. The article is devoted to one of the direction of legal monitoring. The author compares regional legislation dealing with social defense.

Keywords: legal monitoring, regional legislation, method of comparative law.

Мониторинг представляет собой специально организованное систематическое наблюдение за состоянием объектов, явлений, процессов с целью их оценки, контроля, прогноза¹.

Мониторинг – систематический сбор и обработка информации, которая может быть использована для улучшения процесса принятия решения, а также косвенно для информирования общественности или прямо как инструмент обратной связи в целях осуществления проектов, оценки программ или выработки политики. Он несет одну или более из трех организационных функций:

- выявляет состояние критических или находящихся в состоянии изменения явлений, в отношении которых будет выработан курс действий на будущее;

- устанавливает отношения со своим окружением, обеспечивая обратную связь, в отношении предыдущих удач и неудач определенной политики или программ;

- устанавливает соответствия правилам и контрактным обязательствам².

Одним из видов мониторинга является правовой мониторинг, который призван снизить степень разбалансированности в механизме принятия и реализации политико-правовых решений.

Правовой мониторинг – это система информационных наблюдений, дающая возможность анализировать и оценивать:

- 1) результаты законопроектной деятельности (правотворческий процесс);

- 2) качество нормативно-правовых актов, принятых тем или иным правотворческим органом;

- 3) эффективность их практического действия, реализации (правоприменительный процесс)³.

Система мониторинга законодательства необходима как инструмент оценки эффективности проводимых преобразований и как механизм, способ-

¹ http://mirslouvrei.com/content_soc/MONITORING-131.html

² <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3>

³ <http://council.gov.ru/files/journalsf/item/20091008094140.pdf>

ствующий своевременному реагированию на несовершенство правового регулирования и проблемы правоприменительной практики.

Осуществление стратегически мотивированной, взвешенной правотворческой деятельности невозможно без проведения комплексной оценки и последующего анализа общественных отношений, действующих нормативно-правовых актов и практики их применения.

Правовой мониторинг как самостоятельное направление системной государственной деятельности в настоящее время отсутствует. Различные подходы к проведению мониторинга законодательства в основном сводятся к фрагментарному его анализу по наиболее острым проблемам общественной жизни.

В качестве адресатов правового мониторинга выступают прежде всего законодательные органы и граждане.

Система правового мониторинга должна обеспечить оперативное предоставление правотворческим органам актуальной, достоверной и объективной информации:

- о существующих теоретических моделях регулирования общественных отношений;
- о реально действующих законодательных моделях регулирования общественных отношений;
- о мировых тенденциях развития законодательства.

Система правового мониторинга должна обеспечить оперативное предоставление гражданам актуальной, достоверной и объективной информации:

- о планируемых изменениях нормативно-правовых актов;
- о практике применения нормативно-правовых актов;
- о судебной практике разрешения правовых коллизий.

Система правового мониторинга также должна обеспечить реализацию правотворческой инициативы граждан и общественных объединений.

Проведение правового мониторинга предполагает следующие этапы:

- определение цели, вида и методов его проведения;
- определение объекта правового мониторинга;
- определение круга лиц, ответственных за его проведение;
- разработку программы и плана проведения;
- мониторинговые наблюдения, анализ, оценку;
- подготовку документа о результатах проведения мониторинга.

В качестве примера в настоящей статье представлен план проведения мониторинга законов Нижегородской области (план мониторинга утвержден Постановлением Законодательного собрания Нижегородской области от 28 января 2010 г. № 1922-IV)¹ (табл. 1).

Внимание вопросам мониторинга законодательства уделяется не только в Российской Федерации, но и в других странах, в том числе и в странах СНГ. В частности, 2 апреля 2010 г. в Институте мониторинга действующего законодательства при Президенте Республики Узбекистан состоялась конференция на тему «Мониторинг исполнения законов: вопросы теории и практики», посвященная изучению проблем мониторинга исполнения законов, повышению его роли в дальнейшем совершенствовании законодательства и правоприменительной практики.

¹ <http://www.zsno.ru/ru/11/>

План проведения мониторинга законов
Нижегородской области в I полугодии 2010 года

№ п/п	Дата, номер и наименование нормативного правового акта	Основания мониторинга	Ответственный исполнитель	Срок исполнения
1	2	3	4	5
1.	Закон области от 28 декабря 2004 года № 157-З «О бесплатном обеспечении населения Нижегородской области лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения при амбулаторном лечении»	Предложение комитета	Комитет по социальным вопросам В. М. Лазарев, С. П. Горелая	Март
2.	Закон области от 26 декабря 2007 года № 191-З «О квотировании рабочих мест»	Предложение комитета	Комитет по социальным вопросам В. М. Лазарев, С. П. Горелая	Март
3.	Закон области от 12 февраля 2008 года № 8-З «О туристской деятельности на территории Нижегородской области»	Предложение комитета	Комитет по экономике и промышленности Н. А. Пугин, С. В. Тихомирова	Апрель
4.	Закон области от 6 октября 2008 года № 135-З «О межбюджетных отношениях в Нижегородской области» (в части расчета дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов муниципальных районов и городских округов)	Предложение комитета	Комитет по бюджету и налогам А. Г. Шаронов, И. А. Иваненко	Июнь
5.	Закон области от 9 сентября 2005 года № 126-З «Об утверждении областной целевой межведомственной программы «Дети-сироты» на 2006–2010 годы»	Предложение комитета	Комитет по социальным вопросам В. М. Лазарев, С. П. Горелая	Июнь
6.	Закон области от 16 ноября 2005 года № 184-З «Об административно-территориальном устройстве Нижегородской области»	Предложение комитета	Комитет по вопросам государственной власти области и местного самоуправления В. В. Осокин, Д. В. Степанов	Июнь

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
7.	Закон области от 1 июня 2005 года № 67-3 «О лицензировании розничной продажи алкогольной продукции на территории Нижегородской области»	Предложение комитета	Комитет по агропромышленному комплексу, земельным отношениям и лесопользованию А. П. Шкилев, Н. К. Волкова	Июнь
8.	Закон области от 8 августа 2008 года № 98-3 «Об особо охраняемых природных территориях в Нижегородской области»	Предложение комитета	Комитет по экологии и природопользованию А. А. Тимофеев, П. Ю. Миронов	Июнь
9.	Закон области от 8 апреля 2008 года № 37-3 «Об основах регулирования градостроительной деятельности на территории Нижегородской области»	Предложение комитета	Комитет по жилищной политике и градостроительству А. А. Сериков, А. Б. Рыжов	Июнь
10.	Устав Нижегородской области (в части норм, регулирующих деятельность Законодательного собрания Нижегородской области)	Предложение комитета	Комитет по регламенту и депутатской этике Д. А. Малухин, Н. А. Головкина	Июнь
11.	Закон области от 1 февраля 2007 года № 7-3 «О грантах Нижегородской области в сфере науки и техники»	Предложение комитета	Комитет по экономике и промышленности Н. А. Пугин, С. В. Тихомирова	Переход на следующее полугодие

Целью проведения данного мероприятия стало научно-практическое обсуждение вопросов мониторинга законодательства, в том числе актуальных проблем практического применения законодательства Республики Узбекистан, а также разработка рекомендаций в этой области.

По итогам конференции участниками были приняты научно-практические рекомендации, направленные на совершенствование процессуальных механизмов, обеспечивающих реализацию принимаемых законов, улучшение координации деятельности государственных и общественных институтов, осуществляющих мониторинг и контроль исполнения законов, организацию их деятельности по единой методологии¹.

Мониторинг законодательства с анализом правоприменительной практики находит свое системное отражение в региональной законодательной деятельности и акцентируется на различных формах и методах его осуществления, таких как:

¹ <http://www.uzinform.org/ru/news/20100405/03603.html>

- создание эффективной, не противоречащей федеральному законодательству, системы законодательства региона (Архангельское областное собрание депутатов);

- стратегический подход к совершенствованию законотворческой деятельности и системы региональных нормативно-правовых актов, привлечение к этой работе представителей органов местного самоуправления и общественных организаций (Самарская губернская дума);

- партнерское сотрудничество законодательных и исполнительных органов власти (Московская область);

- приоритетное внимание, уделяемое мониторингу реализации национальных проектов (Законодательное собрание Пензенской области)¹.

Интересный опыт накоплен и в других регионах страны. В частности, Воронежская областная дума в течение многих лет активно сотрудничает с верхней палатой российского парламента в вопросах мониторинга отечественного законодательства. Второй год специалисты Государственно-правового управления Думы и Института регионального законодательства привлекаются к составлению федерального доклада «О состоянии законодательства в Российской Федерации» и входят в его авторский коллектив. Кроме того, по запросу сенаторов для Совета Федерации подготовлена методика проведения работ по систематизации действующего законодательства. Данная методика будет использована при формировании свода законов Российской Федерации.

Как отметил председатель Воронежской областной думы Владимир Ключников, с каждым годом все острее ощущается необходимость разработки и принятия законодательства в сфере организации и проведения правового мониторинга на региональном уровне. Первой в прошлом году подобные нормы ввела у себя Липецкая область, вскоре к ней присоединились Алтайский край, Ямало-Ненецкий автономный округ, Астраханская и Московская области. В Воронежской областной думе доклады о состоянии и развитии законодательства региона как в целом, так и по отдельным направлениям готовятся ежегодно с 2007 г., однако собственного закона о правовом мониторинге пока еще нет. По мнению спикера, региону необходим такой нормативный акт, чтобы общественность и депутаты могли видеть, как исполняется действующее законодательство и какие пробелы в существующей правовой системе необходимо заполнить².

Важным инструментом правового мониторинга в целом и мониторинга регионального законодательства в частности выступает сравнительно-правовой метод. Мониторинг регионального законодательства включает в себя анализ законодательства других субъектов Российской Федерации. В частности, в статье представлен сравнительный анализ законодательства некоторых субъектов по вопросам участия граждан в обеспечении общественного порядка (табл. 2)³.

Мониторинг как федерального, так и регионального законодательства является средством предотвращения социальных, государственно-правовых, политических конфликтов и правовых коллизий.

¹ <http://council.gov.ru/files/journalsf/item/20091008093526.pdf>

² http://www.vrnoblduma.ru/index.php?id=news1&no_cache=1&tx_ttnews%5Btt_news%5D=1085&tx_ttnews%5BbackPid%5D=9&cHash=9493dd7fc2

³ <http://www.zsno.ru/ru/11/1462/1463/>

Таблица 2

Сравнительная таблица видов поощрений,
социальной защиты членов добровольных народных дружин
и их финансирования в субъектах Приволжского федерального округа РФ

№ п/п	Субъект РФ	Меры поощрения и социальной защиты	Источники финансирования
1	2	3	4
1.	Республика Башкортостан	Статья 12. Меры социальной защиты и льготы для членов общественных органов В случае поступления заявления от членов общественных органов об угрозе посягательства на их жизнь, здоровье и имущество или членов их семей, связанной с выполнением ими законной деятельности, органы внутренних дел обязаны принять необходимые меры по обеспечению их безопасности, сохранности принадлежащего им имущества. В случае гибели члена общественного органа во время исполнения им своих обязанностей по охране общественного порядка семье пострадавшего и его иждивенцам выплачивается единовременное пособие – 500 минимальных размеров оплаты труда и в установленном законом порядке назначается пенсия по случаю потери кормильца. При получении членом общественного органа травмы при исполнении им своих обязанностей по охране общественного порядка, повлекшей стойкую утрату трудоспособности, ему выплачивается единовременное пособие – 200 минимальных размеров оплаты труда, а при утрате трудоспособности – в установленном законом порядке назначается также пенсия по инвалидности. Выплата пособий и компенсаций осуществляется в порядке, определенном Правительством Республики Башкортостан	Статья 14. Финансирование и материально-техническое обеспечение общественных органов может осуществляться за счет средств соответствующих бюджетов, средств соучредителей общественных органов (юридических лиц) на принципах долевого участия, а также внебюджетных источников и целевых взносов юридических и физических лиц Финансирование и материально-техническое обеспечение общественных органов может осуществляться за счет средств соответствующих бюджетов, средств соучредителей общественных органов (юридических лиц) на принципах долевого участия, а также внебюджетных источников и целевых взносов юридических и физических лиц

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
2.	Пензенская область	Статья 11. Меры поощрения членов дружин, оперотрядов 1. Меры поощрения членов дружины, оперотряда определяются уставом дружины, оперотряда. 2. Органы государственной власти Пензенской области, органы местного самоуправления, органы внутренних дел, руководители предприятий, учреждений, организаций на территории Пензенской области в пределах их компетенции и организаций могут поощрять активно участвующих в охране общественного порядка и борьбе с правонарушениями членов дружин, оперотрядов в следующих формах: 1) объявление благодарности; 2) награждение почетной грамотой; 3) занесение в Книгу почета или на доску почета; 4) награждение ценным подарком или денежной премией; 5) предоставление дополнительного оплачиваемого отпуска, дополнительных дней отдыха; 6) предоставление льготной путевки на санаторно-курортное лечение; 7) улучшение жилищных условий; 8) содействие в поступлении в образовательные учреждения по юридической специальности; 9) иные не противоречащие действующему законодательству формы. 3. За особые заслуги в выполнении своего общественного долга, проявленные при этом мужество и героизм члены дружин, оперотрядов в установленном порядке могут представляться к награждению государственными наградами Российской Федерации и Пензенской области. 4. Дружина, оперотряд, добившиеся наилучших результатов в своей деятельности, могут поощряться в формах, предусмотренных подпунктами 1–4 и 9 пункта 2 настоящей статьи.	Статья 13. Материально-техническое обеспечение дружин, оперотрядов Органы государственной власти Пензенской области, органы местного самоуправления, органы внутренних дел, руководители предприятий, учреждений, организации на территории Пензенской области вправе оказывать содействие дружинам и оперотрядам в организации их деятельности, обеспечении их необходимыми помещениями, мебелью, инвентарем, транспортом, обмундированием

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
3.	Республика Татарстан	5. Поощрение дружины, оперотряда, отдельных дружинников осуществляется в торжественной обстановке. Статья 11.1. Страхование членов дружин, оперотрядов Учредители добровольных народных дружин, оперативных отрядов в соответствии с действующим законодательством могут заключать договоры о добровольном страховании от несчастного случая членов народных дружин, оперативных отрядов. Статья 14. Социальные гарантии для членов дружин, оперотрядов Органы государственной власти Пензенской области, органы местного самоуправления за счет соответствующих бюджетов, органы внутренних дел, руководители предприятий, учреждений, организаций за счет собственных средств могут устанавливать соответствующие гарантии социальной защиты членов дружин, оперотрядов Статья 17. Формы поощрения граждан, участвующих в обеспечении общественного порядка 1. Органы государственной власти Республики Татарстан и органы местного самоуправления могут использовать различные формы поощрения граждан, участвующих в обеспечении общественного порядка. 2. За особые заслуги в обеспечении общественного порядка, проявленные при этом личное мужество и героизм граждане могут представляться к государственными наградами Республики Татарстан и Российской Федерации.	Статья 18. Финансирование и материально-техническое обеспечение деятельности граждан, участвующих в обеспечении общественного порядка 1. Источники и порядок финансирования деятельности граждан, участвующих в обеспечении общественного порядка, могут определяться органами местного самоуправления. Финансирование может также осуществляться за счет средств бюджета Республики Татарстан, а также за счет средств, поступающих от юридических, физических лиц и иных поступлений, если это не противоречит законодательству.

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
		3. Организации независимо от организационно-правовых форм и форм собственности в отношении работника, участвующего в обеспечении общественного порядка, вправе применять различные виды поощрений, в том числе предоставление по его просьбе выходного дня в соответствии с трудовым законодательством. Порядок поощрения может быть определен коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором	2. Органы исполнительной власти Республики Татарстан, органы местного самоуправления могут предоставлять народным дружинам, общественным пунктам охраны порядка в безвозмездное пользование помещения и технические средства, необходимые для осуществления их деятельности, а также предоставлять народным дружинам во время исполнения обязанностей проездные билеты на все виды общественного транспорта городского, пригородного и местного сообщения (за исключением такси) в пределах муниципальных образований. 3. Финансирование деятельности внештатных сотрудников правоохранительных органов может осуществляться за счет средств, выделяемых на содержание соответствующих правоохранительных органов
4.	Нижегородская область	Статья 15. Социальные гарантии и формы поощрения граждан, участвующих в обеспечении общественного порядка 1. Гражданам, участвующим в обеспечении общественного порядка, правительством Нижегородской области устанавливаются следующие социальные гарантии: 1) в случае гибели гражданина, участвующего в обеспечении общественного порядка, семья пострадавшего и лицам, находившимся на его иждивении, за счет средств областного бюджета выплачивается единовременное пособие в размере пятикратного денежного довольствия участкового уполномоченного милиции;	Статья 16. Финансирование и материально-техническое обеспечение деятельности граждан, участвующих в обеспечении общественного порядка 1. Источники и порядок финансирования деятельности граждан, участвующих в обеспечении общественного порядка, определяются Правительством Нижегородской области и органами местного самоуправления.

Окончание табл. 2

1	2	3	4
		2) при причинении гражданину, участвующему в обеспечении общественного порядка, тяжкого вреда здоровью, повлекшего стойкую утрату трудоспособности и (или) инвалидность, указанному гражданину из средств областного бюджета выплачивается единовременное пособие в размере двухлетнего денежного довольствия участкового уполномоченного милиции. 2. Органы местного самоуправления, предприятия, учреждения любых форм собственности, общественные объединения могут устанавливать дополнительные гарантии социальной защиты граждан, участвующих в обеспечении общественного порядка. 3. Граждане, активно участвующие в обеспечении общественного порядка, могут поощряться органами государственной власти Нижегородской области, органами местного самоуправления, правоохранительными органами, предприятиями, учреждениями любых форм собственности, общественными объединениями в пределах своих полномочий путем объявления благодарности, выдачи денежной премии, награждения ценным подарком, предоставления дополнительного оплачиваемого отпуска, предоставления путевки на льготных условиях и иными формами морального и материального стимулирования. 4. За особые заслуги в обеспечении общественного порядка, проявленные при этом личное мужество и героизм граждане могут быть представлены к государственному наградам Российской Федерации в порядке, определенном законодательством Российской Федерации, наградам и премиям Нижегородской области, муниципальных образований	Финансирование деятельности граждан по обеспечению общественного порядка может осуществляться за счет средств, поступающих от организаций, общественных объединений, граждан, а также иных поступлений, если это не противоречит законодательству Российской Федерации. 2. Органы исполнительной власти Нижегородской области, органы местного самоуправления, организации, общественные объединения могут предоставлять народным дружинам, общественным пунктам охраны порядка в безвозмездное пользование помещений, технические средства, а также автотранспортные средства, необходимые для осуществления их деятельности

Актуальность данной проблемы определяется тем, что правовой мониторинг является элементом механизма согласования федерального и регионального законодательства и способствует разработке согласительной процедуры для разрешения разногласий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации, а также между органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Важность мониторинга регионального законодательства объясняется отсутствием согласованности между актами разных уровней; нечеткостью договорного характера разграничения полномочий между федеральными органами власти и органами власти субъектов Федерации; неразработанностью правового механизма формирования и перераспределения (делегирувания) полномочий между законодательными и исполнительными органами власти; отсутствием жестких правовых требований обязательной экспертизы законопроектов и четкого механизма их принятия.

В последние годы ведется работа по созданию всероссийской системы правового мониторинга и разработке на этой основе перспективной модели законотворческого процесса. Необходимым условием этого процесса является формирование регионального уровня эмпирических исследований и создание самостоятельных региональных центров мониторинга законодательства.

Макеева Наталья Владимировна
кандидат юридических наук, доцент,
кафедра политологии и основ права,
Пензенский государственный
университет

E-mail: valeriya_zinovev@mail.ru

Makeeva Natalya Vladimirovna
Candidate of juridical sciences, associate
professor, sub-department of political
science and the institutes,
Penza State University

УДК 340.115.7

Макеева, Н. В.

Мониторинг регионального законодательства (к вопросу о постановке проблемы в сравнительно-правовом аспекте) / Н. В. Макеева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 38–48.

ТЕОРИЯ СУВЕРЕНИТЕТА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОМ РУССКОМ ГОСУДАРСТВОВЕДЕНИИ

Аннотация. В статье рассматриваются классическая, унитарная и сепаративная теории суверенитета в федеративном государстве в трудах русских государствоведов. Проведен анализ синтетической теории суверенитета А. С. Ященко, обобщены взгляды на проблему делимости и форм суверенитета.

Ключевые слова: суверенитет, теории суверенитета, федерализм, русское государствоведение.

Abstract. In this article the classical and separational theories of sovereignty in the federative state are considered in works of Russian scientists. The analysis of synthetic theory of sovereignty of A. S. Jashenko is carried out. The opinions on problem of divisibility and forms of sovereignty.

Keywords: sovereignty, theories of sovereignty, federalism, Russian science of state.

Дореволюционные авторы исходили из трактовки суверенитета как основы государственной власти. Сторонниками теории государственного суверенитета, определявшими это понятие как верховенство и независимость государственной власти во внутри- и внешнеполитической деятельности, являлись Г. Ф. Шершеневич, В. В. Ивановский, Н. И. Палиенко [1–3].

Русские авторы исследовали суверенитет в рамках теории федерализма, считая, что именно такой подход позволит наиболее полно раскрыть сущность федеративного государства и показать его отличие от унитарного.

С. А. Котляревский писал: «Едва ли какой-нибудь отдел государственного права доставлял юристам так много хлопот, как именно вопрос о федеративном государстве: в связи с ним пришлось пересматривать, казалось бы, прочно установившиеся положения публичного права, – например, понятие суверенитета в государстве» [4, с. 56].

Достаточно большое внимание проблеме суверенитета в союзном государстве уделили такие авторы, как Н. М. Коркунов, А. С. Ященко, А. С. Алексеев.

По мнению А. С. Алексеева, в союзном государстве «государства соединяются между собой так, что, с одной стороны, ни одно государство не подчиняется другому, а с другой, ни одно государство не сохраняет своего суверенитета: соединяющиеся государства образуют новое сложное политическое тело с новой государственной властью во главе, которая и является носителем всей полноты суверенитета. Каждая из составных частей (прежних независимых государств) продолжает жить как более или менее самостоятельное целое, но уже не как суверенное государство, а как часть суверенного государства» [5, с. 174, 194–195]. В качестве неотъемлемых юридических свойств суверенитета А. С. Алексеев признавал единство, верховенство, независимость и неограниченность. Отсюда возникла теория самоограничения, признающая ограничение суверенитета не в форме подчинения другой власти, а в форме самоограничения.

Его поддерживал Б. Н. Чичерин: «Юридически верховная власть ничем не ограничена... она не подчиняется ничьему суду, ибо, если бы был высший судья, то ему принадлежала бы верховная власть» [6, с. 30].

Вопрос делимости или неделимости суверенитета являлся для многих авторов основным.

А. А. Жилин считал, в частности, что союз государств образуется на началах международного права. Государства, входящие в состав этого соединения, не теряют своего суверенитета. Союз государств свое основание имеет всегда в договоре составляющих его членов, и последние сохраняют право выйти из союза, если продолжение его им нежелательно (право сепарации). «Союзное государство, – по мнению А. А. Жилина, – в отличие от союза государств, организация, приближающаяся во многих своих чертах к организации единого, так называемого унитарного государства. Отличие союзного государства от союза государств видели в том, что тогда как в последнем суверенитет принадлежит только отдельным государствам, здесь они раздроблены на две части, принадлежа в одних отношениях всему союзу, а в других – отдельным его членам». А. А. Жилин критикует сторонников данного подхода, считая, что «от союза государств союзное государство отличается тем, что эта организация не международного, а государственного права. Юридическим основанием ее является не договор, а закон, союзная конституция. Суверенитет здесь принадлежит не отдельным государствам – членам союза, как в союзе государств, а союзной власти. Изменение союзного устройства не зависит от воли отдельных членов союза, а происходит в формах, установленных союзной конституцией. Союзное государство имеет, как государство сложное, федеративное, существенные признаки и отличия от простого, унитарного государства. Составляющие его члены, подчиняясь единой суверенной власти, имеют свою особую, производную юридически от союзной власти, основанную на их собственной организации власть, свою территорию и население, являются, таким образом, несuverенными государствами. Здесь мы имеем понятия двойной территории, двойного подданства и две системы государственных властей» [7, с. 168–170].

Н. М. Коркунов, будучи сторонником классической теории суверенитета, проанализировал американский и немецкий подходы к суверенитету в союзном государстве. Он отмечал: «...составители североамериканской конституции исходили из предпосылки о делимости суверенитета: и отдельные штаты, и союз одинаково осуществляют суверенную власть», в то время как основоположник одного из немецких подходов М. Зейдель, «признавая суверенитет необходимым отличительным признаком государства, последовательно приходит к совершенному отрицанию понятия союзного государства. Он допускает возможность существования только или единого государства, хотя бы с самоуправляющимися провинциями, или союза государств. Соединенные Штаты, Швейцария, Германская империя для него одинаково не союзные государства, а лишь союзы государств. Суверенная государственная власть принадлежит в них, по его мнению, только отдельным составляющим их государствам. Союз же не имеет самостоятельной власти. Его деятельность есть только соединенная деятельность отдельных властей» [8, с.155, 181]. Сам Н. М. Коркунов исходил из убеждения, что принудительный характер власти является отличительной особенностью самого государства. «Власть каждого

государства, – писал он, – ограничена и обусловлена извне – от разнообразных общений, из которых оно само складывается» [9, с. 243].

Н. М. Коркунов также считал, что исходным моментом в данном случае выступало различие между союзом государств и союзным государством. Он писал: «Согласить одно с другим возможно только под условием непризнания суверенитета необходимой принадлежностью государства. Таким образом, отстоять понятие союзного государства можно лишь под одним условием: допустить, что суверенитет, верховенство не составляет необходимой принадлежности государства. Только суверенной будет признана одна союзная власть, а входящие в состав союзного государства отдельные государства должны быть признаны несuverенными государствами» [9, с. 156]. При этом Н. М. Коркунов исходил из основного тезиса, что «принудительный характер власти является отличительной особенностью самого государства» [9, с. 181].

В русском государствоведении проблема суверенитета большей частью рассматривалась в контексте анализа теорий суверенитета. Классификация теорий суверенитета была представлена А. Яценко в работе «Теория федерализма». Он выделял следующие виды подобных теорий: классическая теория делимости суверенитета, сепаративная теория суверенитетов штатов, унитарная теория суверенитета федерального государства, теория участия штатов в образовании федерального суверенитета [10, с. 266].

А. С. Яценко предложил синтетическую теорию суверенитета. Автор критиковал теорию «делимого» суверенитета, берущую начало в трудах американских федералистов, которые исходили из наличия определенной доли суверенитета как у союза, так и у его составных частей, при этом реализация суверенных полномочий производится ими самостоятельно и независимо друг от друга. Отсюда следует, что не существует никакой единой и неделимой верховной власти, а следовательно, нет ничего неестественного в разделе этих полномочий и суверенитета.

Модель синтетического суверенитета А. С. Яценко строилась на утверждении, что суверенитет в федеративном государстве принадлежит общегосударственной власти, представляющей данное государство во всей его целостности и образуемой «из согласного решения местных и центральных властей. Суверенитет – единая воля, складывающаяся из совокупности различных волей, но в то же время имеющая объективный характер» [10, с. 320].

Обосновывая свою позицию, А. С. Яценко доказывал, что правовым нормам необходима правовая поддержка, для чего государство должно опираться на верховную, суверенную власть, «о правомерности которой уже не может быть поднято вопроса, так как она сама есть последняя инстанция для решения всяких вопросов о правомерности» [10, с. 187].

Свою точку зрения А. С. Яценко сформулировал следующим образом: «Классическая конституционная теория полагала, что в государстве должны быть созданы обособленные органы, без всякого взаимодействия друг с другом, но государственная суверенная власть не может быть в точном смысле слова разделена на самостоятельные и обособленные сферы. Допустить хотя в чем-нибудь юридическую ограниченность верховной власти значило бы открыть дорогу полному анархизму. Неизбежна дилемма: или юридическая неограниченность суверенной власти, или анархизм, отсутствие всякой власти» [10, с. 194].

А. С. Яценко считал, что суверенитет, как верховенство и юридическая полнота власти, по самому своему понятию не может быть делим. Он писал: «Суверенитет так же не разделен, как синтез власти в федеральных соединениях, как не разделен он в унитарном парламенте. Верховенство есть понятие целостное; его нельзя делить, как нельзя делить вообще превосходную степень. Суверенитет есть по самому понятию своему выражение единства власти. Делить суверенитет – значит делить единство, что включает в себе логический абсурд» [8, с. 250]. При этом следует четко различать автономию и федерализм как «два совершенно различных принципа».

А. С. Яценко рассмотрел существовавшие в то время теории несuverенного или полусуверенного государства. По его мнению, данная концепция возникла для объяснения феномена одновременного сосуществования друг в друге независимых и суверенных центров власти. На ее основе возник целый ряд теорий, описывающих ограничения суверенной власти: теория самоограничения, теория ограничения суверенной власти высшими принципами права, международно-правовые теории ограничения суверенитета (юридический монизм).

В частности, относительно теории самоограничения А. С. Алексеева, признававшей ограничение суверенитета не в форме подчинения другой власти, а в форме самоограничения, А. С. Яценко писал: «...пока закон не отменен, нарушение его властью юридически не дозволено; но власть, его установившая, может его и отменить, и потому она несколько им не ограничена. Хотя самоограничение юридически свободно, оно во всякое время неограниченно может быть уничтожено» [10, с. 206].

Н. М. Коркунов, Л. И. Петражицкий, П. И. Новгородцев, Ф. Ф. Кокошкин были сторонниками теории ограничения суверенной власти высшими принципами права. С. А. Корф писал: «Союзное государство существует, пока части его несuverенны» [11, с. 97]. Авторы сходятся во мнении, что стремление искать суверенитет лишь на уровне субъектов федерации ведет к отрицанию существования федерации.

По мысли А. С. Яценко, «если и существует высшая и безличная норма права, для всех обязательная, то кто же призван определять ее содержание; а если даже наступит согласие о содержании, кто будет окончательно и бесспорно решать, подходит ли данный конкретный случай под эту норму, ибо суверенитет есть не что иное, как это право окончательно формально решать вопросы о праве» [10, с. 212].

А. С. Яценко критиковал международно-правовую теорию ограничения суверенитета (юридический монизм), представители которой считали, что существование международного права, которому подчиняются даже суверенные государства, несовместимо с юридической неограниченностью суверенной власти государства. А. С. Яценко считал, что «возможность ограничения суверенитета остается не за международным правом, а за международной властью».

При «разделении» суверенитета возникают неразрешимые правовые коллизии.

Государство и право – нераздельные категории, их эволюция шла бок о бок, и до сих пор еще не созрели предпосылки для их размежевания. При сепаративных воззрениях на суверенитет в федеративном государстве ставится под вопрос существование федерации как таковой, при унитарных – неиз-

бежно встает проблема квалификации статуса субъектов федерации, а именно их отличия от административно-территориальных единиц унитарного государства. Разницу между ними авторы чаще всего безуспешно искали в особых свойствах федерированных членов. Субъекты федерации наделялись статусом государств, однако приписывание им государственного характера возможно было только при отрицании суверенитета как неотъемлемой принадлежности государства, что, по мысли и Н. М. Коркунова, и А. С. Яценко, было в корне неверно [12, с. 117, 118].

Классическая, унитарная и сепаративная теории суверенитета в федеративном государстве носят, безусловно, односторонний характер. Синтетическая теория суверенитета А. С. Яценко строится на выделении двойного источника суверенитета в федеративном государстве. Он писал: «В федеральном государстве суверенитет не принадлежит ни союзу, ни отдельным штатам, а лишь совместно и власти союза, и власти штатов. В федеральном государстве центральная власть и местные власти не рядом друг с другом, как это полагала классическая теория разделения суверенитета, и не одна над другой, как это склонна утверждать унитарная теория, а друг с другом и друг в друге. В федеральном союзе центральное и местное правительства не противопоставляемы одно другому, а примиряемы в высшем единстве» [10, с. 288, 319]. Такой дуализм, на наш взгляд, достаточно продуктивен при анализе природы федерации.

В синтетической теории А. С. Яценко попытался примирить суверенитет и особые права ее субъектов. По сути, с одной стороны, автор выступает за единый суверенитет в федерации, а с другой стороны, подчеркивает особую роль субъектов федерации как участников единого общего суверенитета.

Дуалистическая теория А. Яценко заложила понимание национального суверенитета как основы суверенитета государства.

Данный подход к трактовке полноты суверенитета мы встречаем и в настоящее время. В Постановлении Конституционного суда РФ от 31 июля 1995 г. № 10-П подчеркивается, что осуществление права на самоопределение «не должно толковаться как санкционирующее или поощряющее любые действия, которые вели бы к расчленению или полному нарушению территориальной целостности или политического единства суверенных и независимых государств, действующих с соблюдением принципа равноправия и самоопределения народов» [13, с. 24].

Соотношение национального суверенитета с народным и государственным суверенитетом позволяет выявить отсутствие у первого атрибутов, присущих суверенитету как правовому институту.

Список литературы

1. **Шершеневич, Г. Ф.** Общая теория права / Г. Ф. Шершеневич. – М., 1910. – 326 с.
2. **Ивановский, В.** Учебник государственного права / В. Ивановский. – Казань, 1913. – 216 с.
3. **Палиенко, Н. И.** Суверенитет / Н. И. Палиенко. – Ярославль, 1905. – 198 с.
4. **Котляревский, С. А.** Конституционное государство: Опыт политико-морфологического обзора / С. А. Котляревский. – СПб., 1907. – 314 с.
5. **Алексеев, А. С.** Русское государственное право. Конспект лекций / А. С. Алексеев. – 3-е изд. – М., 1895. – 298 с.
6. **Чичерин, Б. Н.** Курс государственной науки / Б. Н. Чичерин. – М., 1894. – 397 с.

7. **Жилин, А. А.** Учебник государственного права (пособие к лекциям). – Петроград, 1916. – Ч. I. – 287 с.
8. **Коркунов, Н. М.** Русское государственное право / Н. М. Коркунов. – СПб., 1909. – Т. I. – 316 с.
9. **Коркунов, Н. М.** Лекции по общей теории права / Н. М. Коркунов. – СПб., 1909. – 388 с.
10. **Яценко, А. С.** Теория федерализма. Опыт синтетической теории права и государства / А. С. Яценко. – Юрьев, 1912. – 346 с.
11. **Корф, С. А.** Федерализм / С. А. Корф. – Петроград, 1917. – 218 с.
12. **Глигич-Золотарева, М. В.** Теория федерализма Александра Яценко / М. В. Глигич-Золотарева // Конституционно-правовые идеи в монархической России / отв. ред. Ю. Л. Шульженко. – М., 2007. – 158 с.
13. Вестник Конституционного Суда РФ. – 1995. – № 5.

Карнишина Наталья Геннадьевна
доктор исторических наук, профессор,
заведующая кафедрой государственно-
правовых дисциплин, Пензенский
государственный университет

E-mail: karnishins@mail.ru

Karnishina Natalya Gennadyevna
Doctor of historical science, professor,
head of sub-department of state law
disciplines, Penza State University

УДК 94(47+57) Р

Карнишина, Н. Г.

Теория суверенитета в дореволюционном русском государствове-
дении / Н. Г. Карнишина // Известия высших учебных заведений. Поволж-
ский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 49–54.

**РАЗВИТИЕ КОНСТИТУЦИОННЫМИ И УСТАВНЫМИ
СУДАМИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫХ ОСНОВ ОРГАНИЗАЦИИ
И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация. В статье анализируются правовые позиции конституционных и уставных судов субъектов Российской Федерации по вопросам организации и деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова: конституционное правосудие, органы государственной власти, правовые позиции.

Abstract. In the article law positions of the constitutional and statute courts of the subjects of the Russian Federation on the questions of organization and activity of the State power organs of the Russian Federation are analyzed.

Keywords: constitutional justice, State power organs, law position.

Конституционные и уставные суды субъектов Российской Федерации выработали ряд правовых позиций, касающихся организации и деятельности законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Так, Конституционный суд Республики Тыва дал толкование ч. 3 ст. 96, ч. 1, 3 ст. 98 и п. «о» ч. 2 ст. 111 Конституции Республики Тыва в связи с запросом Председателя Правительства Республики Тыва [1].

Конституция Республики Тыва предусматривает, что каждая из палат Великого хурала Республики Тыва собирается на свое первое заседание не позднее чем на 30-й день после избрания двух третей от установленного числа депутатов соответствующей палаты; с момента начала работы палаты представителей, Законодательной палаты нового созыва полномочия палаты представителей, Законодательной палаты прежнего созыва прекращаются; первое заседание каждой из палат Великого хурала Республики Тыва правомочно в присутствии не менее двух третей депутатов от установленного численного состава соответствующей палаты Великого хурала Республики Тыва; Председатель Правительства Республики Тыва вправе требовать созыва внеочередного заседания Великого хурала Республики Тыва и его палат, а также созывать вновь избранную палату Великого хурала Республики Тыва на первое заседание ранее срока, установленного Конституцией Республики Тыва.

Председатель Правительства Республики Тыва усмотрел неопределенность в понимании приведенных выше положений Конституции Республики Тыва в частях, касающихся определения: 1) момента избрания и начала осуществления полномочий депутатов Великого хурала Республики Тыва; 2) истечения срока полномочий палат или депутатов палат Великого хурала Республики Тыва; 3) возможности продления срока полномочий палат или депутатов палат Великого хурала Республики Тыва; 4) даты начала осуществления деятельности палат парламента; 5) государственного органа Республики Тыва или должностного лица Республики Тыва, наделенного правом созыва

депутатов на первое заседание палаты, если истек срок полномочий палаты прежнего состава, а первое заседание палаты нового созыва не состоялось.

Конституционный суд Республики Тыва по перечисленным вопросам сформулировал следующие правовые позиции.

Днем окончания срока, на который избираются палаты Великого хурала Республики Тыва, а также днем истечения полномочий палат Великого хурала Республики Тыва и их депутатов является день выборов депутатов нового созыва. Поскольку полномочия палат Великого хурала Республики Тыва заканчиваются в день выборов парламента нового созыва, то и полномочия должностных лиц (председателей, заместителей председателей, председателей комитетов палат) тоже заканчиваются в этот день.

Установленное в Конституции Республики Тыва положение о предельном 30-дневном сроке начала работы палат Великого хурала Республики Тыва во взаимосвязи с правом Председателя Правительства Республики Тыва созывать вновь избранную палату ранее этого срока и обязанностью депутатов собраться на первое заседание палат обеспечивает реализацию принципа непрерывности работы законодательного (представительного) органа государственной власти республики и является конституционным механизмом защиты от необоснованного затягивания начала работы законодательного (представительного) органа государственной власти.

В случае если депутаты палат не собрались на первое заседание палаты в течение 30-дневного срока со дня проведения выборов депутатов, то началом работы Великого хурала Республики Тыва следует считать следующий день по истечении 30-дневного срока со дня проведения выборов. В Конституции Республики Тыва отсутствует норма, определяющая государственный орган или должностное лицо, наделенное правом созыва вновь избранных депутатов на первое заседание по истечении 30-дневного срока. Если палата парламента не начинает свою работу по истечении указанного срока и депутаты не собираются на первое заседание, Председатель Правительства Республики Тыва вправе созвать депутатов на внеочередное заседание, поскольку из правовой логики п. «о» ч. 2 ст. 111 Конституции Республики Тыва следует, что первое заседание вновь избранной палаты и внеочередное заседание палат парламента являются однородными по своей природе.

Таким образом, вкладом Конституционного суда Республики Тыва в развитие конституционной теории стали конкретизация прекращения полномочий палат парламента прежнего созыва и начала работы палат парламента нового созыва, а также вывод о том, что первое заседание вновь избранной палаты и внеочередное заседание палат парламента являются однородными по своей природе. Эти выводы соответствуют принципу народовластия и принципу непрерывности работы законодательного (представительного) органа субъекта Российской Федерации.

Конституционный суд Республики Северная Осетия – Алания 10 июля 2006 г. принял постановление по делу о проверке конституционности п. 3 раздела 1 Положения о Министерстве финансов Республики Северная Осетия – Алания, утвержденного постановлением Правительства Республики Северная Осетия – Алания 28 декабря 1995 г. [2].

Указанный пункт Положения установил, что Министерство финансов Республики Северная Осетия – Алания осуществляет в соответствии с действующим законодательством управление деятельностью районных и город-

ских финансовых отделов, других органов управления финансами, координацию деятельности финансово-кредитных учреждений, налоговой инспекции, налоговой полиции, таможни, контроль за организацией учета и контрольно-ревизионной работы, контроль за ценообразованием, управление Федеральной службой России по надзору за страховой деятельностью по Республике Северная Осетия – Алания, страховую деятельность финансовых и контрольно-учетных служб министерств и ведомств в Республике Северная Осетия – Алания.

Заявитель полагает, что указанные положения оспариваемого им нормативного правового акта, уполномочивающие орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации осуществлять контрольные, распорядительные и управленческие функции по отношению к органам местного самоуправления и территориальным органам федеральных органов исполнительной власти, не соответствуют Конституции Республики Северная Осетия – Алания.

Конституционный суд Республики согласился с доводами заявителя и признал оспариваемую норму неконституционной. При этом он высказал ряд положений, которые можно отнести к вкладу Конституционного суда республики в теорию конституционного права. Их суть состоит в следующем.

Для решения общих задач, непосредственно связанных с вопросами местного значения, в интересах населения муниципального образования является допустимым взаимодействие органов государственной власти субъекта Российской Федерации и органов местного самоуправления. Однако осуществление Министерством финансов Республики Северная Осетия – Алания как органа государственной власти управления деятельностью районных и городских финансовых отделов, являющихся структурными подразделениями органов местного самоуправления, выходит за рамки допустимого взаимодействия. Управление предполагает фактическое руководство чьими-либо действиями, которое может реализовываться посредством указаний, распоряжений, приказов, обязательных к исполнению, т.е. наделение федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации распорядительными полномочиями в отношении местного самоуправления, что не предусмотрено законодательством. Иное означало бы вмешательство государства в самостоятельную, под свою ответственность, деятельность органов местного самоуправления, что допустимо только в случаях, прямо предусмотренных Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, другими федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними законами субъектов Российской Федерации.

21 апреля 2006 г. Конституционный суд Республики Северная Осетия – Алания принял постановление по делу о толковании ч. 1 ст. 76 Конституции Республики Северная Осетия – Алания [3]. Указанной статьей Конституции республики предусмотрено, что право законодательной инициативы принадлежит Главе Республики Северная Осетия – Алания, Правительству Республики Северная Осетия – Алания, депутатам Парламента Республики Северная Осетия – Алания, представительным органам местного самоуправления Республики Северная Осетия – Алания. Право законодательной инициативы принадлежит также Конституционному суду Республики Северная Осетия – Алания, Верховному суду Республики Северная Осетия – Алания, Арбитраж-

ному суду Республики Северная Осетия – Алания, Прокурору Республики Северная Осетия – Алания по вопросам их ведения.

Конституционный суд Республики Северная Осетия – Алания в толковании указанной статьи Конституции Республики Северная Осетия – Алания высказал ряд правовых позиций, которые углубляют теорию конституционного права. Он исходил из того, что законодательная инициатива в Парламенте Республики Северная Осетия – Алания по своей сути относится к числу институтов конституционного законодательства. Поэтому определение субъектов права законодательной инициативы, равно как и форма ее выражения, производится конституционными нормами. Внесение в Парламент Республики Северная Осетия – Алания законопроекта в порядке законодательной инициативы корреспондирует обязанность Парламента рассмотреть законопроект и принять или отклонить его.

В качестве субъектов права законодательной инициативы Глава Республики Северная Осетия – Алания, Правительство Республики Северная Осетия – Алания, депутаты Парламента Республики Северная Осетия – Алания, представительные органы местного самоуправления Республики Северная Осетия – Алания предлагают правовые решения любых проблем, возникающих в социально-экономической и культурной сферах, а также в области государственного строительства и управления Республики Северная Осетия – Алания. Их право законодательной инициативы не ограничено компетенционными рамками, его границы совпадают с правотворческими полномочиями республики, основанными на Конституции Российской Федерации.

Право законодательной инициативы Конституционного Суда Республики Северная Осетия – Алания, Верховного суда Республики Северная Осетия – Алания, Арбитражного суда Республики Северная Осетия – Алания, Прокурора Республики Северная Осетия – Алания ограничено предметами их ведения.

Следовательно, субъектов права законодательной инициативы можно разделить на две группы: те субъекты права, законодательные полномочия которых не ограничены, и те субъекты, законодательные полномочия которых ограничены их предметами ведения.

Правовая логика деления субъектов права законодательной инициативы на две группы заключается в том, чтобы ограничить правоспособность судебных органов, а также Прокурора Республики Северная Осетия – Алания как субъектов права законодательной инициативы в Парламенте Республики Северная Осетия – Алания. Подобный подход соответствует особому статусу указанных органов государственной власти.

Предоставляя право законодательной инициативы судебным органам и Прокурору Республики Северная Осетия – Алания только по вопросам их ведения, Конституция республики исходит из их предназначения и характера полномочий, установленных Конституцией Российской Федерации и федеральным законодательством. Конституционный суд Республики Северная Осетия – Алания, Верховный суд Республики Северная Осетия – Алания, Арбитражный суд Республики Северная Осетия – Алания, осуществляя судебную власть в Республике Северная Осетия – Алания, являющуюся самостоятельной ветвью государственной власти, обособленной и независимой в своей деятельности от органов законодательной и исполнительной власти, разрешают конкретные споры о праве, обеспечивают соблюдение предписаний

норм права всеми субъектами права: государством, органами публичной власти, должностными лицами, гражданами и их объединениями. Основная задача правосудия – защита прав и охраняемых законом интересов личности, юридических лиц и их объединений, а также Российской Федерации и ее субъектов, органов государственной власти и органов местного самоуправления. На достижение общегосударственных целей – обеспечение верховенства закона, укрепление законности, защиту прав и свобод человека и гражданина – направлена и деятельность Прокуратуры Республики Северная Осетия – Алания, входящей в единую систему органов прокуратуры Российской Федерации.

Отождествление вопросов ведения, по которым эти субъекты могут инициировать законотворческий процесс, с их компетенцией либо полномочиями является расширительным подходом к данной проблеме и может фактически привести к предоставлению им неограниченного права законодательной инициативы, что недопустимо. Подобное расширительное толкование понятия «вопросы ведения» противоречило бы природе, сущности и назначению указанных органов, служило бы чрезмерно активному их вовлечению в процесс законотворчества, а следовательно, и в политический процесс и, таким образом, противоречило бы принципу разделения властей.

Вместе с тем не исключается право Конституционного суда Республики Северная Осетия – Алания, Верховного суда Республики Северная Осетия – Алания, Арбитражного суда Республики Северная Осетия – Алания и Прокурора Республики Северная Осетия – Алания при выявлении пробелов в ходе правоприменительной деятельности, несоответствия законодательства Республики Северная Осетия – Алания Конституции Российской Федерации и федеральному законодательству вносить в Парламент Республики Северная Осетия – Алания законодательные предложения об изменении, дополнении, отмене или принятии законов Республики Северная Осетия – Алания.

Таким образом, вкладом Конституционного суда Республики Северная Осетия – Алания в теорию конституционного права следует считать его выводы о классификации субъектов права законодательной инициативы в парламенте субъекта РФ, ограничительное толкование права законодательной инициативы судебных органов и республиканской прокуратуры, возможность внесения законодательных инициатив в случае выявления ими правовых пробелов и несоответствий в республиканском законодательстве.

10 июня 2005 г. Уставный суд Калининградской области принял Постановление по делу о соответствии Уставу (Основному Закону) Калининградской области закона Калининградской области от 4 декабря 2004 г. «О внесении изменения в закон Калининградской области «О Калининградской областной Думе»» [4].

В своем обращении в суд заявитель указал, что первоначально п. 2 ст. 18 закона Калининградской области «О Калининградской областной Думе» был сформулирован следующим образом: «Заседания Калининградской областной Думы правомочны, если на них присутствуют не менее чем две трети от установленного числа депутатов областной Думы». Оспариваемый законом Калининградской области п. 2 ст. 18 изложен в новой редакции: «Заседание областной Думы правомочно, если на нем присутствует более 50 процентов от установленного числа депутатов областной Думы».

По мнению заявителя, указанная норма не соответствует Уставу (Основному Закону) Калининградской области, поскольку не позволяет рассмат-

ривать на заседании областной думы вопросы, для принятия решений по которым требуется квалифицированное большинство депутатов областной думы.

Рассматривая этот вопрос, Уставный суд Калининградской области выработал ряд правовых позиций, которые можно считать его вкладом в развитие конституционной теории. Их суть состоит в том, что органы государственной власти Калининградской области обеспечивают реализацию прав граждан на участие в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей. Важнейшим условием реализации и защиты этих прав является соблюдение законности при принятии решений по осуществлению государственной власти. Законность деятельности законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации, осуществляемой в интересах населения, должна обеспечиваться, в том числе, определенными и одинаково понимаемыми правилами внутренней работы законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта Российской Федерации и порядка принятия ими решений.

Личное присутствие на заседании депутатов областной думы, принимающих решение, является гарантией принятия взвешенного решения с учетом высказанных на нем позиций выступающих. Устанавливая кворум присутствия на заседании более 50 процентов от установленного числа депутатов областной думы, законодатель исключает ситуацию, когда решение может быть принято большинством голосов, но при фактическом отсутствии большинства депутатов на своем заседании. Иное противоречило бы представительному характеру депутатской деятельности, основное предназначение которой состоит в выражении воли своих избирателей.

Установление кворума заседаний в количестве более 50 процентов от установленного числа депутатов областной думы согласуется с общепризнанным конституционным принципом народовластия и позволяет учитывать баланс интересов явившихся на заседание депутатов и принцип представительности при принятии решений.

Таким образом, оспариваемые положения закона соответствуют Уставу Калининградской области. В то же время оспариваемые заявителем положения закона области о правомочности заседания областной думы, если на нем присутствуют более 50 процентов от установленного числа депутатов областной думы, не могут трактоваться как нормы, в какой-либо мере препятствующие реализации права иных депутатов областной думы участвовать в ее заседании. Кроме того, Уставный суд указал на тот факт, что отсутствие отдельного законодательного регулирования правомочности заседаний областной думы по рассмотрению вопросов, для принятия решений по которым требуется квалифицированное большинство голосов от установленного числа депутатов, не отвечает требованиям определенности оспариваемой правовой нормы, порождает двусмысленность ее понимания и неоднозначность применения. Поэтому Уставный суд указал на необходимость законодательного закрепления порядка рассмотрения на заседаниях областной думы при кворуме более 50 процентов от установленного числа депутатов вопросов, для принятия решения по которым в соответствии с действующим законодательством требуется большинство голосов в две трети.

Таким образом, вкладом Уставного суда Калининградской области в конституционную теорию стала увязка принципа законности в деятельности законодательных (представительных) органов государственной власти субъ-

ектов Российской Федерации с присутствием депутатов на их заседаниях и принятием решений по осуществлению государственной власти.

Анализ правовых позиций конституционных (уставных) судов субъектов Российской Федерации по вопросам организации и деятельности законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов РФ показывает, что выводы, содержащиеся в них, можно считать вкладом указанных судов в теорию конституционного права. Наиболее значимые из них состоят в следующем:

1. Конкретизация правовых норм о прекращении полномочий палат парламента прежнего созыва и начале работы палат парламента нового созыва, а также вывод о том, что первое заседание вновь избранной палаты и внеочередное заседание палат парламента являются однородными по своей природе. Эти выводы соответствуют принципу народовластия и принципу непрерывности работы законодательного (представительного) органа субъекта Российской Федерации.

2. Выдвижение дополнительных аргументов в обоснование позиции о том, что для решения общих задач, непосредственно связанных с вопросами местного значения, в интересах населения муниципального образования является допустимым взаимодействие органов государственной власти субъекта Российской Федерации и органов местного самоуправления.

3. Разделение субъектов права законодательной инициативы в субъектах Российской Федерации на две группы: те субъекты права, законодательные полномочия которых не ограничены, и те субъекты, законодательные полномочия которых ограничены их предметами ведения.

4. Включение принципа законности в организацию и деятельность органов законодательной (представительной) власти субъектов РФ. Его суть состоит в том, что органы государственной власти субъектов РФ обеспечивают реализацию прав граждан на участие в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей. Важнейшим условием реализации и защиты этих прав является соблюдение законности при принятии решений по осуществлению государственной власти. Законность деятельности законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации, осуществляемой в интересах населения, должна обеспечиваться, в том числе, определенными и одинаково понимаемыми правилами внутренней работы законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта Российской Федерации. Вкладом конституционных (уставных) судов в конституционную теорию стала увязка принципа законности в деятельности законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации с присутствием депутатов на их заседаниях и принятием решений по осуществлению государственной власти.

Список литературы

1. Акты конституционного правосудия субъектов Российской Федерации. – 2006. – № 11. – С. 58.
2. Акты конституционного правосудия субъектов Российской Федерации. – 2006. – № 9. – С. 64.
3. Акты конституционного правосудия субъектов Российской Федерации. – 2006. – № 5.
4. Акты конституционного правосудия субъектов Российской Федерации. – 2005. – № 7. – Ч. 2. – С. 12.

Бочкарева Наталья Васильевна

аспирант, Пензенский
государственный университет

E-mail: ufdek@pnzgu.ru

Bochkareva Natalya Vasilyevna

Postgraduate student,
Penza State University

УДК 342

Бочкарева, Н. В.

Развитие конституционными и уставными судами субъектов Российской Федерации конституционно-правовых основ организации и деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации / Н. В. Бочкарева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 55–62.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ НА СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИЛЬЕМ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Аннотация. В статье исследуются нормативные акты Пензенской области в сфере социального обеспечения жильем молодых семей и реализация этих норм на примере отдельно взятой практической ситуации.

Ключевые слова: уставное законодательство, социальные основы, обеспечение жильем, право на получение поддержки за счет средств бюджета, социальная выплата.

Abstract. In article it is investigated regulatory acts of the Penza region in sphere of social security by habitation of young families and their realization on an example of separately taken practical situation.

Keywords: the share legislation, social fundamentals, security with habitation, the right to reception of support at the expense of budget means, social payment.

Статья 7 Конституции провозглашает Российскую Федерацию социальным государством. Социальным является государство, которое берет на себя обязанность заботиться о социальной справедливости, благополучии своих граждан, их социальной защищенности. Согласно Конституции РФ социальное государство – это государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь человека [1].

Россия, как социальное государство, в качестве одной из важнейших целей в области социальной политики ставит цель защиты прав и интересов граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации.

В продолжении действия Конституции РФ 10 декабря 1995 г. был принят Федеральный закон № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» [2], где в ст. 1 сказано, что социальное обслуживание представляет собой деятельность социальных служб по социальной поддержке, оказанию социально-бытовых, социально-медицинских, психолого-педагогических, социально-правовых услуг и материальной помощи, проведению социальной адаптации и реабилитации граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Согласно ст. 26.3 Федерального закона от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», социальная поддержка и социальное обслуживание граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, относятся к полномочиям и расходным обязательствам субъекта Российской Федерации [3].

В действующих основных законах субъектов Федерации зачастую отсутствуют главы или статьи, регулирующие социальную политику области. Одним из таких законов является Устав Пензенской области, который содержит упоминание о социальных основах лишь в отдельных неспециализированных статьях:

– ст. 14 «В соответствии с Конституцией Российской Федерации в совместном ведении Российской Федерации и Пензенской области находятся:

координация вопросов здравоохранения; защита семьи, материнства, отцовства и детства; социальная защита, включая социальное обеспечение»;

– ст. 15 «В ведении Пензенской области находятся: разработка, утверждение и исполнение программ социально-экономического развития Пензенской области»;

– ст. 22 «В компетенции Законодательного Собрания Пензенской области находятся: утверждение по представлению Губернатора Пензенской области планов и программ социально-экономического развития Пензенской области, вносимых в них изменений и дополнений, осуществление контроля за их реализацией»;

– ст. 38 «Губернатор Пензенской области в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, Уставом и законами Пензенской области <...> определяет основные направления социально-экономической политики и развития внешнеэкономических связей Пензенской области»;

– ст. 43 «Правительство Пензенской области: разрабатывает и осуществляет меры по обеспечению комплексного социально-экономического развития Пензенской области, участвует в проведении единой государственной политики в области финансов, науки, образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, социального обеспечения и экологии; разрабатывает для представления Губернатором Пензенской области в Законодательное Собрание Пензенской области проект бюджета Пензенской области, а также проекты программ социально-экономического развития Пензенской области» [4].

Несмотря на отсутствие норм о социальной политике в Уставе, в Пензенской области существуют специализированные нормативные акты. Одним из таких является Постановление Правительства Пензенской области от 10 декабря 2009 г. № 953-пП «Об утверждении долгосрочной целевой программы Пензенской области “Социальная поддержка отдельных категорий граждан Пензенской области в жилищной сфере на 2010–2015 годы”» [5]. Программа разработана в целях комплексного решения проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы Пензенской области, создания условий, обеспечивающих доступность жилья для граждан Российской Федерации, проживающих на территории Пензенской области.

В рамках указанной программы была утверждена подпрограмма «Социальная поддержка молодых семей в жилищной сфере на 2010–2015 гг.». Финансирование этой подпрограммы осуществляется за счет средств бюджета Пензенской области; собственных средств молодых семей, используемых для частичной оплаты стоимости приобретения (строительства) жилья; средств кредитных организаций, используемых для кредитования молодых семей.

В разделе 1 подпрограммы «Содержание проблемы и необходимость ее решения программными методами» отражено следующее. Стартовые финансовые возможности молодых семей не высоки и негативно влияют на их благополучие, укрепление семейно-брачных отношений, рождение детей в возрасте, когда молодые родители не обременены проблемами со здоровьем. Проживание с родителями или по договору найма не создают благоприятных условий для самостоятельной жизни, рождения и воспитания детей.

В основном молодые люди выражают желание жить самостоятельно, но при этом имеют невысокий уровень дохода для получения ипотечного жилищного кредита (займа). При этом благосостояние молодых семей имеет большое значение для социально-экономического развития Пензенской области. Государственная поддержка молодых семей способствует стимулированию рождаемости, улучшению демографической ситуации.

Подпрограмма нацелена на оказание социальной поддержки молодым семьям путем предоставления социальных выплат в размере, установленном подпрограммой, из бюджета Пензенской области на приобретение (строительство) жилого помещения, расположенного на территории Пензенской области, а также на погашение основного долга и уплату процентов по кредиту (займу), направленному на приобретение (строительство) жилого помещения, либо на погашение основного долга и уплату процентов по кредиту (займу), предоставленному на погашение ранее полученного кредита (займа), направленного на приобретение (строительство) жилого помещения.

Размер социальной выплаты в 2010–2015 гг. составляет 162,6 тыс. руб. ежегодно. Возможность для молодых семей реализовать свое право на получение поддержки за счет средств бюджета Пензенской области при улучшении жилищных условий в рамках подпрограммы предоставляется только один раз.

Теоретически содержание нормативного акта представляется понятным и реализуемым. Однако на практике все далеко не так. Рассмотрим следующую сложившуюся ситуацию.

Некие супруги С. после приобретения квартиры у физического лица (денежные средства предоставлены по кредитному договору), рождения ребенка подали в феврале 2010 г. заявление в Департамент градостроительства Пензенской области на получение жилищного сертификата молодым семьям по подпрограмме «Социальная поддержка молодых семей в жилищной сфере на 2010–2015 гг.» долгосрочной целевой программы Пензенской области «Социальная поддержка отдельных категорий граждан Пензенской области в жилищной сфере на 2010–2015 гг.».

Обращаясь в уполномоченный орган с заявлением, супруги, руководствуясь положениями абзаца 4, 5, 6 раздела 1 «Содержание проблемы и необходимость ее решения программными методами» и нормами пп. 2 п. 3 Механизма реализации подпрограммы «Социальная поддержка молодых семей в жилищной сфере», правомерно рассчитывали на получение социальной выплаты и использование ее на погашение основной суммы долга и уплату процентов по кредиту (займу), полученного на приобретение жилого помещения.

Во исполнение требований пп. 1, 2, 3, 4, 6 п. 6 Приложения № 1 Механизма реализации подпрограммы, где особо оговаривается перечень документов, если социальную выплату планируется направить на погашение основной суммы долга и уплату процентов по ипотечным (жилищным) кредитам или займам, заявители приложили к своему заявлению все необходимые для получения социальной выплаты документы. В их числе были кредитный договор, договор купли-продажи недвижимого имущества, свидетельства о государственной регистрации права.

О том, что документы были приняты согласно перечню документов 08.02.2010 г., свидетельствует расписка.

11 октября 2010 г., спустя восемь месяцев после подачи заявления, супругам С. выдается жилищный сертификат на право получения социальной выплаты в размере 189 000 руб., которая может быть направлена только: «а) на оплату первоначального взноса при получении жилищного (в том числе ипотечного) кредита (займа) на приобретение у одного или нескольких юридических лиц жилого помещения (жилых помещений) в многоквартирных жилых домах, введенных в эксплуатацию после 1 января 2008 года; б) на оплату по договору участия в долевом строительстве многоквартирного жилого дома; в) на оплату по договору подряда на строительство индивидуального жилого дома (в том числе с привлечением собственных и (или) заемных средств)» (пп. 2 п. 3 Приложения № 1 Механизма реализации подпрограммы Постановления № 406-пП от 12.07.2010 г. [6]).

Представители Сбербанка, присутствующие при получении супругами данного сертификата, обратили внимание должностных лиц Департамента градостроительства Пензенской области на то, что исходя из положений Постановления Правительства Пензенской области № 406-пП от 12.07.2010 г. «О внесении изменений в долгосрочную целевую программу Пензенской области “Социальная поддержка отдельных категорий граждан Пензенской области в жилищной сфере на 2010–2015 годы”», утвержденную Постановлением Правительства Пензенской области от 10.12.2009 № 953-пП, а именно: п. 2 раздела 3.4 «Перечень основных мероприятий по подпрограмме «Социальная поддержка молодых семей в жилищной сфере» на 2010–2015 годы»; п. 2 раздела 1 «Содержание проблемы и необходимость ее решения программными методами»; пп. 2 п. 3 Механизма реализации подпрограммы «Социальная поддержка молодых семей в жилищной сфере» (Приложение № 1 к Постановлению № 406-пП); п. 7 Механизма реализации подпрограммы (Приложение № 1 к Постановлению № 406-пП), – супруги С. фактически утратили свое право на получение социальной выплаты и не могут в настоящий момент обналичить полученный ими сертификат и погасить часть своего жилищного (ипотечного) кредита. В ответ на это замечание представители Департамента градостроительства предложили супругам отказаться от сертификата.

Получается, что Правительство Пензенской области своим Постановлением № 406-пП от 12.07.2010 г., существенно изменив положения, правила и условия получения молодыми семьями социальных выплат в жилищной сфере, закрепленных в Постановлении № 953-пП от 10.12.2009 г., нарушило гражданские права и охраняемые законом интересы супругов С., фактически исключив для них ранее имевшую возможность получения социальной выплаты и направления ее на погашение части жилищного кредита (ст. 39, 40 Конституции РФ). Кроме этого, необходимо отметить, что при реформировании законодательства в сфере социального обеспечения достигнутый уровень социального обеспечения не должен снижаться, тем более когда граждане уже выполнили ранее установленные требования и исходя из них, до вступления в силу нового регулирования, совершили юридически значимые действия.

Не обеспечивая равных условий реализации молодыми гражданами приобретенного права, своим правовым актом Правительство Пензенской области отдает предпочтение тем, кто может направить социальные выплаты только: «а) на оплату первоначального взноса при получении жилищного (в том числе ипотечного) кредита (займа) на приобретение у одного или нескольких юридических лиц жилого помещения (жилых помещений) в много-

квартирных жилых домах, введенных в эксплуатацию после 1 января 2008 г.; б) на оплату по договору участия в долевом строительстве многоквартирного жилого дома; в) на оплату по договору подряда на строительство индивидуального жилого дома (в том числе с привлечением собственных и (или) заемных средств)».

В настоящее время в связи со сложившейся ситуацией заинтересованными лицами инициировано заявление в областной суд для признания нормативного акта в порядке ст. 251 Гражданского кодекса РФ недействующим, а также направлены жалобы в прокуратуру.

Здесь необходимо отметить, что, по данным Прокуратуры Пензенской области, в ходе проверки Департамента градостроительства Пензенской области по реализации указанной выше подпрограммы выявлены нарушения в части незаконных отказов молодым семьям, подавшим заявления на участие в подпрограмме до 15.07.2010 г., во включении их в списки участников подпрограммы по причине рождения у них ребенка по истечении 18 месяцев со дня заключения брака. Проведение проверки вызвано большим количеством обращений молодых семей в органы прокуратуры за защитой своих права. В настоящее время, помимо внесения в адрес губернатора Пензенской области представления об устранении выявленных нарушений, прокуратурой области инициируется подача исковых заявлений в порядке ст. 45 Гражданско-процессуального кодекса РФ в районные суды путем направления обращений граждан в районные прокуратуры. Также по состоянию на 15 октября 2010 г. прокурорами Железнодорожного и Первомайского районов в Первомайский районный суд направлено два заявления о признании незаконным отказов Департамента градостроительства Пензенской области во включении семей Б. и С. в списки участников подпрограммы. Данный вопрос сейчас находится на контроле органов прокуратуры¹.

Список литературы

1. **Бархатова, Е. Ю.** Комментарий к Конституции Российской Федерации / Е. Ю. Бархатова. – М., 2010.
2. Федеральный закон от 10 декабря 1995 года № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1995. – № 50. – Ст. 4872.
3. **Кошелев, Н. С.** Комментарий к Федеральному закону от 10 декабря 1995 года № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» // СПС «ГАРАНТ».
4. Устав Пензенской области от 10.09.1996 г. // Пензенские вести. – 1996. – № 133–134.
5. Постановление Правительства Пензенской области от 10 декабря 2009 г. № 953-пП «Об утверждении долгосрочной целевой программы Пензенской области “Социальная поддержка отдельных категорий граждан Пензенской области в жилищной сфере на 2010–2015 годы”» // Пензенские губернские ведомости. – 2009. – № 96.
6. Постановления Правительства Пензенской области № 406-пП от 12.07.2010 г. «О внесении изменений в долгосрочную целевую программу Пензенской области “Социальная поддержка отдельных категорий граждан Пензенской области в жилищной сфере на 2010–2015 годы”» // Пензенские губернские ведомости. – 2010. – № 62.

¹ По данным сайта <http://www.procpenza.ru/>

Артемова Дарья Игоревна

кандидат юридических наук, доцент,
кафедра правосудия, Пензенский
государственный университет

E-mail: artdarya@yandex.ru

Artemova Darya Igorevna

Candidate of juridical sciences, associate
professor, sub-department of justice,
Penza State University

УДК 349.3:332.8

Артемова, Д. И.

Реализация прав на социальное обеспечение жильем молодых семей в Пензенской области: теория и практика / Д. И. Артемова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 63–68.

КОСВЕННЫЕ ИСКИ КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ КОРПОРАТИВНЫХ ПРАВ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Аннотация. В данной статье автор исследует правовую природу и специфику института косвенных исков, уделяет внимание проблеме определения надлежащих участников в делах по косвенным искам и специфическим аспектам их процессуального статуса.

Ключевые слова: арбитражный процесс, корпоративный спор, косвенный иск, суд.

Abstract. In this article the author investigated the legal nature and specifics of the Institute of indirect claims, pays attention to the problem of determining the appropriate parties in cases of indirect claims and specific aspects of their procedural status.

Keywords: arbitration process, corporate dispute, indirect lawsuit, court.

Учитывая специфику корпоративных отношений с множественностью участников, наиболее удобным способом защиты корпоративных прав было бы использование косвенных исков. Данные иски занимают особое место в системе исковой защиты прав и относятся к числу новых категорий для российского процессуального права. Однако данный вид иска давно применяется во многих развитых странах и отражает возможности общества или группы его акционеров принудить менеджеров общества к определенному варианту поведения, разрешая тем самым конфликты между владельцами общества и его руководителями [1].

Концепция косвенного иска произошла из практики английского траста, т.е. доверительного управления чужим имуществом. Ведь обязанности директоров корпорации диктуются принципом траста – управления чужим имуществом средствами его владельцев (акционеров). Поскольку менеджеры управляют чужим имуществом, на них возлагается «доверительная ответственность». Управляющие должны действовать наиболее эффективно в интересах корпорации, в конечном счете – акционеров, относясь к исполнению своих обязанностей с «должной заботой».

Все эти положения отражены в современном законодательстве и судебной практике США, Великобритании и других стран с развитым корпоративным правом.

Например, в соответствии с правилом 23.1 Правил гражданского судопроизводства в федеральных районных судах США допускается рассмотрение производных исков, поданных акционерами, чтобы побудить директоров корпорации действовать определенным образом от имени корпорации против третьего лица, а также с целью возмещения ущерба корпорации, причиненного директорами, нарушившими свои доверительные обязанности. Тем самым обеспечивается гражданско-правовая ответственность высших менеджеров за действия, которыми они причинили ущерб АО [2].

Впервые возможность предъявления косвенного иска в российском законодательстве появилась в Гражданском кодексе.

В качестве правовой основы косвенного иска рассматривался п. 3 ст. 53 ГК РФ. Согласно данной норме, лицо, которое в силу закона или учредительных документов юридического лица выступает от его имени, должно действовать в интересах представляемого им юридического лица добросовестно и разумно. Оно обязано по требованию учредителей (участников) юридического лица, если иное не предусмотрено законом или договором, возместить убытки, причиненные им юридическому лицу. Отсюда заключаем, что российское законодательство рассматривает исполнительный орган корпорации как доверенное лицо самой корпорации, а не ее участников. Таким образом, субъектами спорного материального правоотношения являются сама корпорация и лицо, наделенное функциями исполнительного органа (директор, управляющий). С точки зрения процессуального права как раз субъекты спорного материального правоотношения являются надлежащими сторонами по делу. При этом правильное определение правового положения участников (учредителей) юридического лица вызывает определенные затруднения.

Опирируя положениями ст. 53 ГК РФ, можно выявить следующие особенности косвенного иска:

1) право требования в материально-правовом смысле принадлежит юридическому лицу, а обязанным субъектом, который должен возместить убытки, является лицо, выступающее от имени юридического лица;

2) с процессуальной точки зрения право на предъявление иска принадлежит участникам юридического лица, которые рассматриваются в качестве истцов;

3) надлежащий ответчик по косвенному иску определяется исходя из содержания учредительных документов общества, таким образом, можно заключить, что норма гражданского кодекса носит отсылочный характер;

4) характер искового требования заключается в возмещении убытков, причиненных управляющими юридическому лицу, а пределы ответственности виновных лиц определены следующим образом: ответственность наступает в том случае, если лица, выступающие от имени корпорации, не освобождены от взыскания убытков законом и договором.

Необходимость выделения косвенного иска в связи с развитием частноправовых способов защиты в целом была поддержана специалистами [3, 4]. Вместе с тем концепция косвенного иска встретила и возражения, которые в основном можно свести к следующему. Вместо понятия косвенного иска некоторые авторы используют термин «корпоративный иск». Например, Г. Л. Осокина в защиту своей позиции пишет, что «требование группы акционеров (акционера) о возмещении убытков, причиненных акционерному обществу его должностными лицами, представляет собой одну из разновидностей корпоративного иска как средства защиты прав и законных интересов АО, т.е. коллективного субъекта права и корпоративных отношений» [5, с. 18–19; 6, с. 89–106].

Такая позиция вызывает ряд нареканий, а именно: выделение корпоративного иска основано совершенно на других критериях, нежели косвенных исков. Выделение корпоративных исков основано на материально-правовом признаке – характере материального правоотношения, из которого возник соответствующий спор и требование. Косвенные же иски выделяются в зависимости от характера защищаемого интереса и выгодоприобретателя по иску.

Размытость и недостаточная регламентация института косвенного иска привела к плюрализму мнений среди ученых по поводу надлежащих участников в делах по косвенным искам. Существует мнение, согласно которому в качестве истца по косвенному иску рассматривается само хозяйственное общество, а его участник, акционер, – в качестве законного представителя. Такой позиции придерживаются Г. Л. Осокина, Е. И. Чугунова [7, 8]. Авторы полагают, что косвенный иск – абстрактная конструкция, не имеющая практического применения. При этом ставится под сомнение утверждение о том, что по такому иску акционер (участник) косвенно защищает свой частный корпоративный интерес. Согласно данному мнению, связь между возмещением причиненных АО убытков и ростом курсовой стоимости акций не столь очевидна и прямолинейна, как полагают сторонники косвенного (производного) иска, потому что курс акций определяется как внутренними, так и внешними факторами объективного, субъективного и даже спекулятивного характера [5, с. 21].

Иной точки зрения придерживается В. В. Ярков. По его мнению, истцом по косвенному иску является участник (учредитель). Им же предложена классификация исков «по характеру защищаемых интересов». Данная позиция в целом поддержана многими процессуалистами. В. В. Ярков, критикуя концепцию корпоративного иска и корпоративного законного представительства, отмечает следующее: предъявление иска акционерами от имени акционерного общества можно рассматривать лишь в качестве своеобразной формы законного представительства. Своеобразие отношений представительства он усматривает в том, что акционеры являются в случае удовлетворения иска выгодоприобретателями, хотя по общему правилу представитель не может быть выгодоприобретателем по совершаемым им юридическим действиям, в том числе и в суде от имени представляемого им лица [9].

Существует и третья трактовка: истцом по делу также является сама корпорация, а участники предъявляют иск в защиту интересов другого лица (ст. 53 АПК). Однако такая позиция весьма спорна, так как формальные основания не дают возможности рассматривать участников (учредителей) в указанном качестве. Во-первых, обращаться в суд в порядке, предусмотренном ст. 53 АПК, могут государственные органы, органы местного самоуправления и иные органы (учредители юридического лица органами не являются); во-вторых, защите в указанном порядке подлежит лишь публичный интерес.

Однако позволим себе отличное от иных мнение. Обращаясь в суд с косвенным иском, участник общества защищает свой интерес, выраженный в его имущественных правах, а именно получение прибыли. Таким образом, надлежащее исполнение обязанностей управленцами общества, способствующее получению обществом прибыли, непосредственно влияет на интересы участника общества, имеющие материальный характер. Исходя из этого вполне оправданно рассматривать участника общества в качестве истца по косвенному иску. Учитывая то, что, предъявляя косвенный иск, участник общества защищает не только свои права, необходимо установить процессуальные правила, отражающие специфику косвенного иска. Таковыми могли бы быть:

– недопустимость нарушения прав лиц, в интересах которых подан косвенный иск при заявлении истца о передаче дела в третейский суд, полном или частичном отказе от исковых требований, признании иска, изменении ос-

нования или предмета иска, заключении мирового соглашения и соглашения по фактическим обстоятельствам;

- в случае совершения вышеназванных действий обязанность истца уведомить и предоставить доказательства уведомления заинтересованных лиц;

- возможность вступления в дело на правах истца лица, в интересах которого был подан косвенный иск на любой стадии процесса.

Обратимся к проблеме процессуального положения самой корпорации. Необходимо отметить, что позиция ученых-процессуалистов по данному вопросу не ясна. Согласно позиции Н. Г. Елисеева по косвенному иску общество следует рассматривать в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований. При этом отмечается, что «такой статус хозяйственного общества является наиболее типичным, а часто единственно возможным вариантом процессуального статуса общества в производстве по косвенному иску» [10]. Позиция вызывает множество нареканий, так как при злоупотреблениях своими обязанностями органами управления обществом затрагиваются интересы самого общества, при этом не во всех случаях интересы общества и интересы отдельных участников могут совпадать. Представляется, что наиболее правильным было бы определять статус общества в качестве соистца по косвенному иску. Данный статус общества не противоречит процессуальному законодательству, он формально соответствует сущности спорного правоотношения, в котором идет речь о требовании, которое принадлежит самостоятельному субъекту права и в котором акционеры (участники) непосредственного участия не принимают. Последние могут быть истцами в силу специального предписания закона и наличия косвенного интереса, а право хозяйственного общества на участие в деле в качестве истца следует из общих положений законодательства, в силу того, что оно является юридическим лицом и предметом иска является принадлежащее ему право требования. Его участие в качестве соистца актуально в том случае, когда корпоративные интересы не совпадают с интересами участников-истцов и вследствие этого нуждаются в особом субъекте, способном к их адекватному представительству в процессе. Так как в данном случае возможна ситуация, при которой все лица, уполномоченные на ведение дел от имени хозяйственного общества (единоличные или коллегиальные исполнительные органы), будут выступать в качестве ответчиков по косвенному иску, необходимо предусмотреть возможность участия в деле лица, обратившегося в арбитражный суд в защиту прав и законных интересов общества.

Так как соистцы в процессе могут различным образом распорядиться предметом спора, арбитражному суду необходимо отдавать предпочтение применительно к косвенным искам тем действиям, которые объективно наиболее благоприятны для реализации права корпорации на возмещение убытков, либо возможным представляется введение запрета на право совершения распорядительных действий обществом.

Учитывая вышесказанное, интересна точка зрения Р. В. Сыздыкова, который считает, что ни третьим лицом, заявляющим самостоятельные требования на предмет спора, ни соучастником общество не является. Не является оно и третьим лицом, не заявляющим самостоятельных требований на предмет спора, поскольку его интерес не носит побочного характера. Общество в такой ситуации представляет собой новый тип истца, неправовой статус ко-

торого не укладывается в существующие процессуальные конструкции. Необходимо учесть в гражданском и арбитражном процессуальном законодательстве специфику природы истца по косвенному иску и предусмотреть специальный институт для участия в таком деле общества [11].

В качестве ответчиков по косвенным искам могут выступать члены правления хозяйственного общества, единоличный исполнительный орган (директор, генеральный директор), члены коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции), управляющая организация или управляющий. Круг ответчиков по каждому делу будет определяться судом в зависимости от того, каково построение системы органов управления в конкретной корпорации.

Необходимо обратить внимание на еще один момент, непосредственно влияющий на принятие решения о предъявлении косвенного иска. В связи с положением ст. 53 ГК о добросовестности и разумности действий уполномоченного лица следует установить стандарты поведения должностных лиц и директоров. В ст. 71 (п. 1) Закона об акционерных обществах также указано, что «члены совета директоров (наблюдательного совета) общества, единоличный исполнительный орган общества (директор, генеральный директор), временный единоличный исполнительный орган, члены коллегиального исполнительного органа общества (правления, дирекции), а равно управляющая организация или управляющий при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей должны действовать в интересах общества, осуществлять свои права и исполнять обязанности в отношении общества добросовестно и разумно». Аналогичное положение содержит ст. 44 Закона об ООО. Однако ни тот ни другой законодательные акты не конкретизируют понятия добросовестности и разумности.

Учитывая вышеназванную недоработку, интересны предложения практикующих юристов, например Е. В. Гончаровой, которая предлагает привести примерную законодательную детализацию критериев добросовестности и разумности, например «от противного»: отразить в законе некоторые модельные ситуации, свидетельствующие об отсутствии добросовестности и разумности. К таковым автор относит: 1) пассивность, небрежность и неквалифицированность руководителя компании, проголосовавшего за убыточное для компании решение; 2) голосование члена совета директоров согласно директиве «своего» акционера, заведомо приводящее к возникновению убытков у компании; 3) блокирование незаинтересованным или независимым директором решения совета директоров по одобрению крупной сделки или сделки с заинтересованностью, направленной к выгоде компании, из-за чего сделка «срывается» и у компании возникают убытки в виде упущенной выгоды [12].

На наш взгляд, такие критерии следует указывать не в законодательных актах, как предложено вышеназванным автором, а скорее во внутренних документах общества, как то: учредительные документы, кодекс корпоративного управления, трудовой контракт с генеральным директором, положение об исполнительном органе общества и т.д.

Обобщая вышеизложенное, можно заключить, что косвенный иск – это иск участника корпорации в защиту интересов других участников корпорации и самой корпорации в целом, предъявляемый с целью возмещения убытков, причиненных юридическому лицу, в случае незаконных действий его управляющих, должностных лиц и органов.

Необходимо отметить, что похожее определение встречается в литературе¹ [13], однако эти определения довольно узко трактуют институт косвенных исков, охватывая только ситуацию предъявления иска в свете Федерального закона «Об акционерных обществах» и только при причинении директором или менеджером убытков компании их виновными действиями, тогда как общества с ограниченной ответственностью, являясь корпорациями, выпадают из поля зрения авторов.

В настоящее время АПК РФ дополнен главой 28², регламентирующей рассмотрение дел о защите прав и законных интересов группы лиц, где указаны общие правила рассмотрения подобных дел. Статья 225¹¹ АПК РФ относит к делам о защите прав и законных интересов группы лиц и корпоративные споры. Таким образом, в российском законодательстве впервые закреплен институт косвенных исков и, что еще более важно, возможность использования такого эффективного способа защиты участниками корпоративных правоотношений. Ранее существовала ситуация, когда материальным правом была предусмотрена возможность предъявления косвенных исков, но отсутствовали соответствующие процессуальные нормы, регламентирующие порядок предъявления и рассмотрения таких исков. С введением института косвенных исков устранены противоречия в нормах гражданского и процессуального законодательства.

Однако анализ положений главы 28² АПК РФ и норм отраслевого законодательства позволяет выявить ряд спорных моментов, а именно отсутствие четкой определенности в вопросе процессуального статуса общества, в интересах которого предъявляется косвенный иск.

На основе проведенного выше исследования института косвенных исков позволим себе сделать ряд выводов о том, что:

1. Истцом по косвенному иску выступает участник корпорации.
2. Корпорацию, интересы которой защищаются вследствие подачи косвенного иска, целесообразно считать соистцом.
3. Ответчиками по косвенному иску выступают органы корпорации, уполномоченные вести дела корпорации в соответствии с учредительными документами.

Арбитражный процессуальный кодекс не вносит в названную проблему четкой определенности, следовательно, решение данного вопроса необходимо осуществлять путем дальнейшего совершенствования процессуального законодательства. Однако, учитывая тот факт, что институт косвенных исков впервые закреплен в процессуальном законодательстве, следует начать с изучения и обобщения практики арбитражных судов по данной категории дел. На данном этапе весьма эффективны, на наш взгляд, будут разъяснения Высшего арбитражного суда по вопросам применения главы 28² АПК РФ.

Список литературы

1. **Малышев, П.** Косвенные иски акционеров в судебной практике США / П. Малышев // Российский юридический журнал. – 1996. – № 1. – С. 95–10.

¹ Косвенный иск определяется «как иск акционера (акционеров), владеющих не менее 1 % размещенных обыкновенных акций, к члену совета директоров или менеджеру о возмещении убытков, причиненных компании их виновными действиями».

2. Акционерное общество и товарищество с ограниченной ответственностью: сборник зарубежного законодательства / под ред. Туманова В. А. – М., 1995. – С. 119, 120, 128.
3. **Бушев, А. Ю.** Акционерное право. Вопросы теории и судебно-арбитражной практики / А. Ю. Бушев, О. Ю. Скворцов. – М., 1997. – С. 94–95.
4. **Аболонин, Г. О.** Групповые иски в гражданском процессе : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Аболонин Г. О. – Екатеринбург, 1999. – С. 10.
5. **Осокина, Г. Л.** Чьи права защищаются косвенными исками? / Г. Л. Осокина // Российская юстиция. – 1999. – № 10.
6. **Осокина, Г. Л.** Иск (теория и практика) / Г. Л. Осокина. – М., 2000.
7. **Чугунова, Е. И.** Производные иски в гражданском и арбитражном процессе : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Чугунова Е. И. – Екатеринбург, 2003.
8. **Осокина, Г. Л.** Косвенные иски: реальность или фикция / Г. Л. Осокина // Хозяйство и право. – 2001. – № 2.
9. **Ярков, В. В.** Особенности рассмотрения дел по косвенным искам / В. В. Ярков // Гражданское судопроизводство: особенности рассмотрения отдельных категорий дел : учеб.-практ. пособие / отв. ред. В. В. Ярков. – М. : Юрист, 2001. – С. 76–105.
10. **Елисеев, Н. Г.** Процессуальный статус акционерного общества в производстве по косвенному иску / Н. Г. Елисеев // Вестник ВАС РФ. – 2005. – № 8. – С. 169.
11. **Сыздыков, Р. В.** Проблема определения надлежащего состава лиц, участвующих в деле по косвенному иску / Р. В. Сыздыков // Экономический лабиринт. – 2002. – № 10. – С. 22.
12. **Гончарова, Е. В.** Косвенный иск как эффективный способ судебной защиты / Е. В. Гончарова // Экономическое правосудие на Дальнем Востоке России. – 2007 г. – № 1 (январь-февраль).
13. **Добровольский, В. И.** Судебная защита прав акционера (участника) – вопросы правоприменения / В. И. Добровольский // Вестник ВАС РФ. – 2005. – № 4. – С. 115.

Листарова Ольга Сергеевна

аспирант, Саратовская государственная
академия права

E-mail: loginova_os@mail.ru

Listarova Olga Sergeevna

Postgraduate student,
Saratov State Academy of Law

УДК 347.9

Листарова, О. С.

Косвенные иски как способ защиты корпоративных прав: проблемы теории и практики / О. С. Листарова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 69–75.

УДК 316.334.2

Г. Б. Кошарная

СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье рассматриваются характеристики и особенности культуры отечественного предпринимательства в транзитивном обществе, анализируются основные функции культуры предпринимательства, представлена развернутая структура культуры отечественного предпринимательства.

Ключевые слова: культура предпринимательства, ценности предпринимательства, функции культуры предпринимательства, транзитивное общество.

Abstract. This work considers characteristics and features of culture of the domestic business in a transitive society, also analyzes of the basic functions of culture of business. This article presents developed structure of culture of domestic business.

Keywords: culture of business, value of business, function of culture of business, a transitive society.

Проблема культуры предпринимательства многогранна вследствие взаимодействия множества экономических и социокультурных элементов. Анализ литературы свидетельствует, что вопросы, связанные с методолого-теоретической интерпретацией понятий «предпринимательство» и «культура предпринимательства», достаточно трудны для исследования, поскольку включают в себя не только концептуальную сложность этих терминов, но и трудность их перевода с теоретического на эмпирический уровень.

Культура современного российского предпринимательства обусловлена конкретно-историческими обстоятельствами и социально-экономической обстановкой в стране.

В транзитивном обществе особенно остро встает проблема формирования культуры предпринимательства на основе рационального типа социального действия. Постсоциалистическое предпринимательство носит в основном спекулятивный, авантюристический характер, оно иррационально по своей природе, нелегитимно в глазах населения, ориентировано на финансовые аферы и махинации.

В результате действия различных, порой противоположно направленных сил в транзитивной экономике образуется бизнес-слой с гетерогенными характеристиками составляющих его элементов. Поэтому проблема выявления в этом слое социально ответственных субъектов предпринимательства, отличающихся цивилизованной культурой, возрождающих дух инициативы и предприимчивости, а не всепроникающей наживы, имеет огромное практическое и теоретическое значение. Это необходимо как для обозначения ориентиров эффективной целенаправленной государственной поддержки отечест-

венного предпринимательства, так и для становления предпринимательства «снизу», увеличения социальной базы рыночных реформ.

В социологической литературе имеется множество определений культуры. Наиболее полно они проанализированы Л. Г. Иониным в его книге «Социология культуры» [1, с. 44–47]. Первоначально термин «культура» (от лат. *culture*) означал «возделывание, обработка почвы человеком». В дальнейшем под культурой стали понимать все, созданное человеком, в отличие от природы.

Специалисты по культуре выделяют понятие культуры в узком и широком смысле слова. В широком смысле под культурой понимается генетически ненаследуемая совокупность форм, способов, средств взаимодействия человека со средой обитания, которые вырабатывает человек и общество в результате социального взаимодействия.

В узком смысле под культурой понимается система ценностей, верований, убеждений, образцов и норм поведения, присущих определенной социальной группе или сообществу [2, с. 67].

Источником и основой культуры является человеческая деятельность. В самом общем виде деятельность определяется как специфически человеческая форма активности, содержанием которой является целесообразное изменение и преобразование окружающего человека мира.

В **деятельностном** подходе культура выступает специфическим способом человеческой жизнедеятельности. С этой точки зрения культура определяется как способ человеческой деятельности и объективированный в различных продуктах (орудиях труда, обычаях, системе представлений о добре и зле, ценностях и т.д.) результат этой деятельности, который может включать в себя элементы, имеющие как положительное значение для функционирования социальной системы, так и отрицательное. Тем самым культура выступает как способ регуляции, сохранения, воспроизведения и развития общества, как «технология производства и воспроизводства человека и общества», основа творческой активности человека, механизм адаптации личности в обществе.

Исходя из сущности предпринимательства и деятельностного подхода к культуре, **культуру предпринимательства** можно определить как способ деятельности и результаты этой деятельности в материальной и духовной сфере, основанной на свободе, самостоятельности, ответственности, инновационности и риске субъектов предпринимательства в данном конкретном обществе.

Следует подчеркнуть, что субъектом предпринимательской культуры является именно *социальный слой* предпринимателей. Отдельный предприниматель ограничен как объективными, так и субъективными обстоятельствами в процессе овладения ценностями и нормами данной культуры, а также в ее сохранении, развитии и трансляции будущим поколениям. Все эти функции органически присущи в целом только предпринимательству, которое обеспечивает институционализацию и защиту групповых интересов, формирует групповое мировоззрение и мораль.

Рассматривая культуру предпринимательства, следует исходить из того, что любое внешнее выражение культуры есть проявление степени развития субъекта этой культуры – отдельного предпринимателя или отдельной группы. Человек сам формирует себя в процессе своей деятельности как культурно-историческое существо. Личностные качества предпринимателя

есть результат усвоения им культуры, приобщения к ценностям, традициям, овладения присущими данной культуре приемами и навыками деятельности и т.д. Безусловно, решающее значение в этом процессе имеет внешняя среда.

В научной литературе не существует единой точки зрения по поводу сущности культуры предпринимательства. Очень часто культура предпринимательства понимается как «деловая культура», в которую различные исследователи также вкладывают разное содержание. Для одних это «культура дела» в широком смысле, вплоть до «культуры труда». Для других – синоним исключительно культуры предпринимательства. Третьи отождествляют культуру предпринимательства с понятием хозяйственной культуры общества [3]. Распространено также толкование культуры предпринимательства как профессионально-этической культуры, благодаря чему в хозяйственную деятельность включают нравственный элемент [4, с. 10–11].

Важным компонентом всякой культуры является **ценностно-нормативная система**. Ценности формируются в результате осознания социальным субъектом своих потребностей при соотнесении их с предметами окружающего мира. В систему ценностей каждого предпринимателя, как и любого социального субъекта, входят ценности, представляющие три цивилизационных типа:

1) общечеловеческие (порядок, благополучие, работа, нравственность, власть, общительность);

2) традиционные (семья, традиции, жертвенность, своеволие);

3) современные (независимость, инициативность, свобода, жизнь).

Эти цивилизационные ценности составляют два функциональных слоя: терминальные и инструментальные [5, с. 28–36].

Содержание этих ценностей в среде предпринимательства в транзитивном российском обществе не всегда и не во всем совпадает с ценностными ориентациями большинства представителей нашего общества. Ценностные установки, в основе которых лежат те или иные ценности, вырабатываются предпринимательством в процессе своей деятельности и передаются последующим поколениям в процессе социализации: обучения, воспитания и т.д.

Следует подчеркнуть, что в личностном аспекте культура предпринимателей глубоко индивидуалистична: для них характерны обостренное стремление к самореализации, привычка рассчитывать на собственные силы, ориентироваться на собственные индивидуальные нормы и ценности, принимать на себя лично ответственность и т.д.

Вместе с тем современный российский индивидуализм в предпринимательстве существенно отличен по своей природе от западного индивидуализма, основанного на протестантской этике. Российский индивидуализм в условиях транзитивного общества является продуктом распада всех механизмов и норм, обеспечивавших социальную солидарность, в том числе механизма социального контроля.

Анализируя систему ценностей постсоветского предпринимательства, следует учитывать, что, с одной стороны, система ценностей сама есть продукт становления и развития культуры, с другой, – уже возникнув и развиваясь, она начинает определять ориентиры и критерии оценок деятельности и ее результатов. К сожалению, в современном российском обществе основной ценностью предпринимателя часто выступает максимальное получение прибыли, тогда как в развитых странах в него все чаще включается стремление к общественному признанию, служение обществу, например в плане решения экологических проблем и т.д.

Всякая культура выполняет ряд функций. Специалисты по культуре выделяют в качестве важнейших функций культуры следующие: трансляционную, или функцию социальной памяти общества; интеграционную; коммуникативную; нормативно-регулятивную; созидательную; селекционную [6].

К важнейшим функциям культуры предпринимательства, на наш взгляд, в настоящее время можно отнести функцию социальной памяти, селекционную, интегративную, нормативно-регулятивную.

Рассматривая функцию культуры в качестве социальной памяти общества применительно к культуре отечественного предпринимательства, следует отметить, что культуре свойственна кумулятивность, т.е. ее прежние достижения не утрачиваются, а сжимаются, архивируются и уходят в глубинные основания культуры [7, с. 151]. Поэтому мы можем наблюдать в современной культуре предпринимательства возрождение тех нравственных, экономических, политических ценностей и норм, которые были свойственны предпринимателям дореволюционного периода, известным меценатам и филантропам С. Мамонтову, братьям Третьяковым, С. Морозову и др.

Таким образом, цивилизованная предпринимательская культура формирует, накапливает, обновляет эталоны соответствующего предпринимательского поведения, необходимые для выживания и дальнейшего развития предпринимательства, она соединяет духовные богатства, накопленные в прошлом, и ценностные образцы поведения современного предпринимательства.

Важной функцией всякой культуры является функция интеграции и дифференциации общества или социальной группы. Известный французский социолог Э. Дюркгейм, который обращал особое внимание в своих исследованиях на эту функцию культуры, подчеркивал, что культура создает у людей – членов того или иного сообщества – чувство общности, принадлежности к одной нации, народу, религии, группе и т.д. Таким образом, культура сплачивает людей, интегрирует их, обеспечивает целостность общества. В то же время, сплачивая людей на основе одной субкультуры, она противопоставляет их другим в рамках более широкого сообщества и таким образом нередко выполняет и дезинтеграционную функцию [8, с. 210]. В этом плане формирующиеся ценности культуры предпринимательства объединяют ее представителей, способствуют их социальной консолидации на основе этих ценностей и норм и в то же время дифференцируют, отделяют их от других социальных групп на основе этих же культурных норм. В современном транзитивном обществе тенденция отделения предпринимательства от других групп общества проявляется, на наш взгляд, ярче всего в престижном потреблении так называемых «новых русских», которое вызывает острую неприязнь не только у соотечественников, но и у потенциальных зарубежных партнеров в связи с непомерным расточительством.

Нормативно-регулятивная функция культуры предпринимательства заключается в том, что усвоенные нормы, ценности, образцы поведения заставляют предпринимателя действовать в сфере экономики и общения в определенных рамках, иначе в противном случае могут последовать санкции в виде общественного мнения или различных форм институционального принуждения.

Анализируя культуру предпринимательства, на наш взгляд, совершенно справедливым является различение двух типов в культуре предпринимательства. Первый тип описал М. Вебер как «протестантскую этику». Это религиозная хозяйственная этика, культ честности, ответственности, скупости,

словом, совокупность бюргерских качеств [9, с. 80–85]. Другой тип описывал Маркс, который рассматривал капитализм как хищнический строй, основанный на господстве чистого бездушного расчета. Он писал: «Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы» [10, с. 770].

Конечно, нельзя абсолютизировать ни одну из этих точек зрения, так как в современном капитализме в той или иной мере присутствуют оба эти вектора. Спекулятивный, хищнический капитализм возникает спонтанно, как только возникает возможность делать деньги на перепродаже готовой продукции. Становление же культуры современного предпринимательства рационального типа требует этапа Реформации, содержанием которой должно стать нравственное перерождение как самого предпринимателя, так и всего населения страны.

В развитии европейском капитализме эти два вектора органически переплетаются, взаимодействуя друг с другом. Спекулятивный капитализм, или так называемый ростовщический, чисто денежный капитализм, не требует особого типа трудовой этики, предполагающей религиозную Реформацию, как это было в протестантизме. Надо сказать, что сейчас в транзитивном обществе в России спекулятивного предпринимательства гораздо больше, чем промышленного. А потому оно скорее препятствует, чем способствует возникновению культуры предпринимательства продуктивно-промышленного, а не потребительского типа.

Формирование культуры отечественного предпринимательства предполагает, прежде всего, формирование новой структуры мотивации, внутри которой предпринимательская деятельность получила бы освящение вроде протестантского «призвания». Конечно, после десятилетий атеизма в России Реформация не может быть религиозно-нравственной, как на Западе, но она должна основываться на нравственно ориентированном мировоззрении, в котором проблема трудовой мотивации должна быть сопряжена со смыслом жизни.

Культура цивилизованного предпринимателя связана, конечно же, с экономическим расчетом, но последний должен иметь нравственное значение, в основе которого лежала бы нацеленность предпринимателя на продуктивное использование капитала, что предполагает постоянное самоограничение, «внутримирскую аскезу».

Как свидетельствует опыт наиболее развитых дальневосточных стран (Япония, Южная Корея, Тайвань, Гонконг), новый тип трудовой этики может формироваться не только на основе реформированного христианства, как утверждал Вебер, но и на почве других мировых религий. Путь протестантской Реформации оказался вовсе не единственным путем формирования предпринимательской культуры, соответствующим условиям современного индустриального общества. Однако очевидно, что при этом идет речь не об этике капиталистического общества вообще, а об этике промышленно-предпринимательского капитализма.

Культура отечественного предпринимательства имеет сложную структуру. Ее можно классифицировать по различным основаниям (рис. 1). Личностный аспект некоторых из этих видов культуры раскрыт А. Ю. Чепуренко [11, с. 283–285].

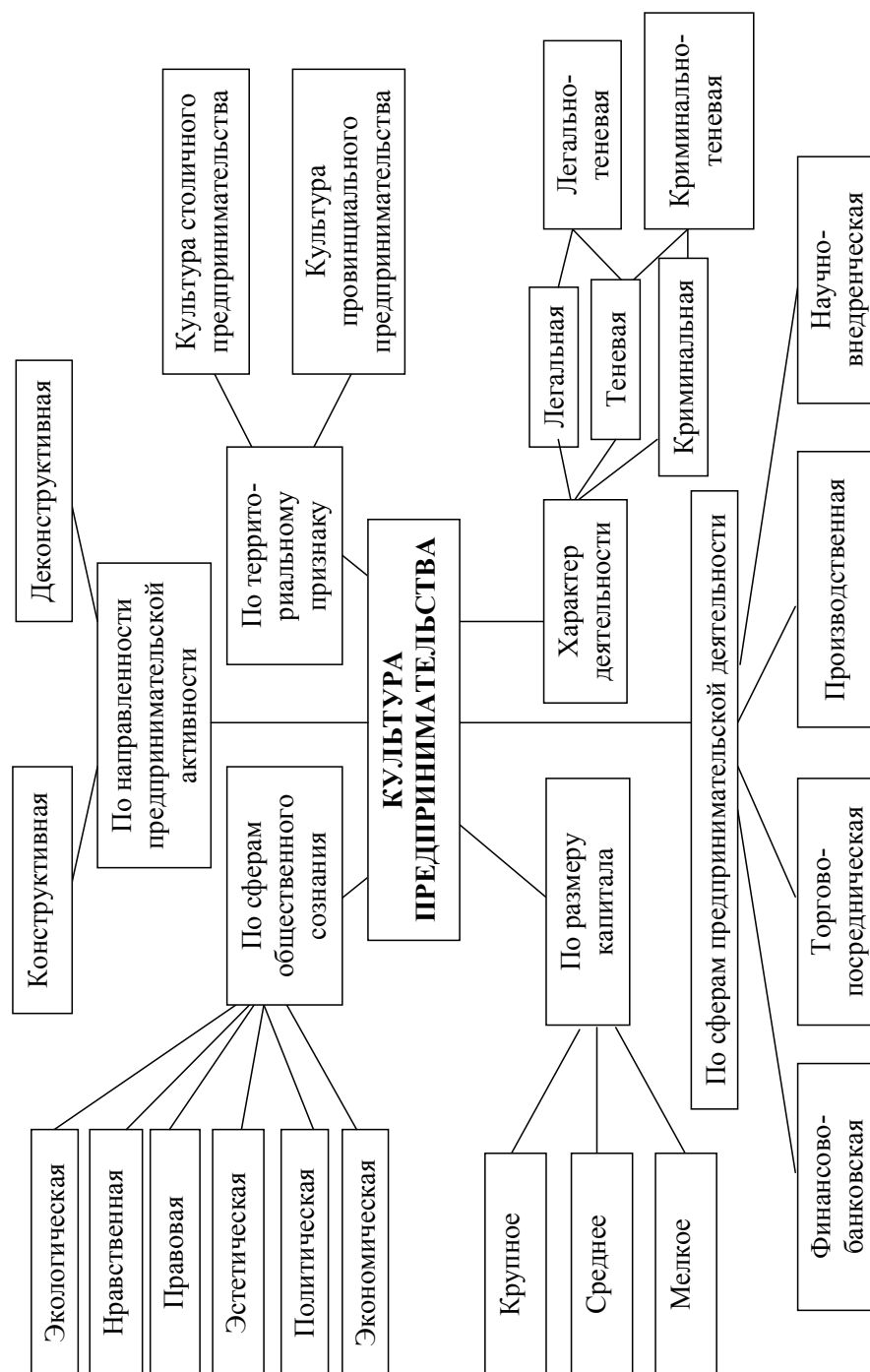


Рис. 1. Структура культуры предпринимательства в постсоветском обществе

Если структурировать культуру предпринимательства по сферам занятости, то здесь можно выделить культуру банковско-финансового, торгово-посреднического, промышленного, научно-внедренческого предпринимательства, культуру шоу-бизнеса и т.д.

Классифицируя предпринимательскую культуру по сферам жизнедеятельности, в ней можно выделить такие ее виды, как экономическая; политическая; нравственная; эстетическая; деловая культура и т.д. В культуре предпринимательства выделяют также культуру среднего и мелкого предпринимательства, по территориальному признаку – культуру столичного и провинциального предпринимательства.

Исходя из направленности предпринимательской деятельности, различают конструктивную и деструктивную, по характеру деятельности – легальную, теневую, криминальную деятельность. Ни для кого не является секретом, что в условиях транзитивного общества в России, наряду с легальным предпринимательством, существует и развивается теневой и криминальный бизнес. Некоторые социологи, основываясь на классификации девиантного поведения Р. Мертон, даже утверждают, что криминальные структуры выполняют в транзитивном обществе определенные необходимые функции. Рассматривая в этом аспекте культуру предпринимательства, мы считаем целесообразным выделить в ней конструктивную, имеющую созидательный, инновационный характер, культуру и деструктивную – культуру криминогенного и теневого бизнеса.

Существенными особенностями отечественного криминогенного бизнеса является его закрытый, по сути мафиозный, характер, сопровождающийся к тому же усиливающейся тенденцией монополизировать рынок. Характерными чертами таких организаций являются иерархия в отношениях, чувство клановости, личная преданность, беспрекословное подчинение, двойная мораль (разная по отношению к своим и чужим) и, наконец, применение насилия. Способствует такому положению и уголовное прошлое определенной части отечественных предпринимателей. По разным оценкам, эта часть колеблется в пределах от 15 до 30 % их общего числа.

И наконец, важным аспектом культуры предпринимательства является ее национальный характер. Понятие *«национальная культура предпринимательства»* характеризует ценности, убеждения, нормы поведения и традиции предпринимательства в определенной стране.

Невозможно рассмотреть все критерии, которые охватывает понятие национальной культуры, тем более указать все различия между ведущими предпринимательскими культурами. Спектр *культурных ценностей и соответствующих норм и традиций* какой-либо страны чрезвычайно широк и касается множества аспектов жизни людей, в том числе и предпринимателей. Особое значение при анализе культур предпринимательства, на наш взгляд, имеют такие проблемы, как критерии предпринимательского успеха в жизни общества; соотношение индивидуального и коллективного предпринимательства в экономике; соотношение духовных и материальных ценностей в культуре предпринимательства; религия, ее значение и влияние на предпринимательскую деятельность.

Национальные культуры предпринимательства представляют собой уникальные, но не закрытые системы. Сходство различных национальных

культур по ряду аспектов может определяться такими факторами, как общность языка или религии (например, существуют свои особенности культуры предпринимательства в мусульманских странах).

Эпоха глобализации характеризуется интенсивным проникновением бизнес-культур. Длительное взаимодействие также оказывает свое влияние на предпринимательскую культуру. Многие десятилетия предпринимательская культура США рассматривалась как наиболее динамичная конкурентоспособная и прогрессивная. В настоящее время на первый план вышла японская национальная культура предпринимательства. Процесс взаимоизучения и усвоения чужого опыта приводит в известной мере к определенной интернационализации предпринимательских культур и формированию единых универсалий культуры предпринимательства. Усвоение того прогрессивного, что содержится в национальных культурах предпринимательства, представляется, на наш взгляд, особенно важным для отечественного предпринимательства на этапе его становления.

Подводя итоги, следует, прежде всего, констатировать, что культура предпринимательства в современном российском обществе еще только формируется. Причины этого – не только в незавершенности процессов становления нового отечественного предпринимательства, но и в ценностной дезинтеграции постсоциалистического общества.

По мере своего развития отечественное предпринимательство формирует новую систему ценностей, в основе которой лежат индивидуализм, личная свобода, принцип равенства возможностей и т.д. В это же время надо учитывать, что прогрессивные нормы и ценности западной предпринимательской культуры не будут усвоены до тех пор, пока качественно не изменится жизнь всего общества.

Список литературы

1. **Ионин, Л. Г.** Социология культуры / Л. Г. Ионин. – М. : Логос, 1998.
2. Учебный социологический словарь / под ред. С. А. Кравченко. – М. : Анкил, 1997.
3. **Зарубина, Н. Н.** Социокультурные основы хозяйства и предпринимательства / Н. Н. Зарубина. – М. : Магистр, 1998.
4. **Агеев, А. И.** Предпринимательство: проблемы собственности и культуры / А. И. Агеев. – М., 1991.
5. **Лапин, Н. И.** Функционально-ориентирующие кластеры базовых ценностей населения России и ее регионов / Н. И. Лапин // Социс. – 2010. – № 1.
6. **Заславская, Т. И.** Социология экономической жизни / Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина. – М., 1991.
7. **Лапин, Н. И.** Общая социология / Н. И. Лапин. – М., 2006.
8. **Дюркгейм, Э.** О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. – М., 1991.
9. **Вебер, М.** «Дух» капитализма и традиционализм / М. Вебер // Избранные произведения. – М., 1990.
10. **Маркс, К.** Капитал / К. Маркс и Ф. Энгельс // Соч. – Изд. 2-е. – М. : Госполитиздат, 1960. – Т. 23.
11. **Чепуренко, А. Ю.** Социология предпринимательства / А. Ю. Чепуренко. – М. : Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2007.

Кошарная Галина Борисовна

доктор социологических наук,
профессор, заведующая кафедрой
социологии и управления персоналом,
Пензенский государственный
университет

E-mail: k-galina@1yandex.ru

Kosharnaya Galina Borisovna

Doctor of Sociological sciences, professor,
head of sub-department of sociology
and human resource management,
Penza State University

УДК 316.334.2

Кошарная, Г. Б.

**Сущность, структура и функции культуры предпринимательства
в современном российском обществе: методологический аспект / Г. Б. Ко-
шарная // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Обще-
ственные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 76–84.**

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РАБОТАЮЩЕЙ МОЛОДЕЖИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА

Аннотация. На основе выполненного социологического исследования проблемы управления интеллектуальным потенциалом работающей молодежи на рынке труда Пензенской области выявлена структура мотивов, способствующих повышению данного ресурса. Обоснованы мероприятия по стимулированию процессов непрерывного обучения, в частности развитие профессионально-квалификационного потенциала личности посредством формирования системы управления интеллектуальным потенциалом.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, структура мотивов работающей молодежи, конкурентоспособность на региональном рынке труда, система непрерывного образования, самореализация личности.

Abstract. On the basis of the executed sociological research of a problem of motivation of increase of a intellectual potential of young workers on a labour market of the Penza region are revealed structure of the motives promoting increase of this resource. The author also founded a number of measures on stimulation of processes of continuous training, in particular, development of vocational potential of the person by means of formation of a control system by a intellectual potential.

Keywords: intellectual potential, young workers motives, competitiveness in the regional labour market, system of lifelong learning, personality fulfillment.

Развитие наукоемких отраслей экономики и информационных технологий, влияя на стоимость рабочей силы, предъявляет высокие требования к уровню квалификации и опыту трудовых ресурсов. Молодежь на рынке труда считается наиболее уязвимой социальной категорией населения, так как работодатели традиционно отдают предпочтение высококвалифицированным и опытным работникам.

Для обеспечения конкурентоспособности в условиях социально-экономических трансформаций требуется непрерывное повышение интеллектуального потенциала. Система непрерывного образования позволяет расширить интеллектуальные способности и возможности работающей молодежи, воздействует на жизненные позиции молодых людей, формирует потребность в творчестве, способствует профессиональному росту и повышению уровня жизни. При этом перспективные направления развития социальной и экономической сфер России в значительной степени связаны с уровнем профессионального образования работающей молодежи [1, с. 21].

Разработка политики в сфере занятости, повышение интеллектуального потенциала и конкурентоспособности на рынке труда работающей молодежи является приоритетной государственной задачей и осуществляется на законодательном уровне с применением ряда нормативных документов (Указ Президента Российской Федерации от 16.09.92 г. № 1075 «О первоочередных мерах в области государственной молодежной политики», Постановление Правительства РФ от 03.04.96 г. № 387 «О дополнительных мерах поддержки молодежи в Российской Федерации» и др.).

К социально-демографической группе «молодежь» относят, как правило, людей в возрасте от 14 до 30 лет, проходящих период становления социальной и психофизиологической зрелости, адаптации к исполнению социальных ролей взрослых. К работающей молодежи, получившей среднеспециальное или высшее профессиональное образование, относят людей в возрасте от 21 до 30 лет [2, с. 26].

После окончания учебного заведения выпускники становятся участниками рынка труда и предлагают свою рабочую силу в качестве товара работодателям. На рынке труда существуют конкурентные отношения между молодыми, креативными и зрелыми работниками с опытом работы, высокой квалификацией. В связи с этим молодые работники должны постоянно совершенствовать свой интеллектуальный потенциал посредством обучения или повышения квалификации, чтобы не уступать в конкурентной борьбе на рынке труда другим социально-демографическим группам.

Интеллектуальный потенциал, как определяет его отечественный социолог А. И. Каптерев, состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены люди и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг» [3, с. 68].

Следует выделить структурные элементы интеллектуального потенциала, к которым относят образование, профессиональную подготовку, здоровье, мотивацию, общую культуру.

В условиях трансформации социально-экономических отношений материальные ценности занимают важнейшую позицию в жизни работающей молодежи. Для большинства работающих молодых людей Пензенского региона работа является смыслом жизни, возможностью самореализации, самовыражения и обеспечения материального благосостояния.

Анализ распределения населения Пензенской области по возрастным группам за период с 2005 по 2009 гг. (по данным Областного управления статистики Пензенской области) свидетельствует о сложившейся тенденции увеличения численности работающей молодежи в возрасте от 21 до 30 лет (табл. 1)¹.

Таблица 1

Численность работающей молодежи Пензенской области

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Численность молодежи, тыс. чел.	201,9	204,2	207,8	212,6	215,9
Доля работающей молодежи (21–30 лет) в общей численности населения, %	14,19	14,50	14,89	15,32	15,65

В общей численности населения на долю работающей молодежи приходится в среднем от 14 до 15 %. Основываясь на статистических данных, можно проследить увеличение численности работающей молодежи как в абсолютном, так и относительном выражении. Так, по сравнению с 2005 г. численность указанной категории лиц выросла на 14 тыс. чел. и в 2007 г. составила 215,9 тыс. чел.

¹ Данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области. – URL: <http://www.pnz.gks.ru>

Нестабильность российской экономики усилила интерес широких слоев населения к высшему образованию как средству достижения более высокого социального положения. По сравнению с серединой 90-х гг. XX в., количество студентов вузов выросло в три раза – со 176 чел. на 10 тыс. населения в 1995 г. до 520 чел. в 2009 г. В сознании молодых россиян высшее образование превратилось в обязательную ступень профессионального становления, что привело к его «массовизации» и повышению общего уровня образования работающих молодых специалистов [4, с. 32].

В 2009 г. авторами проведено социологическое исследование по изучению проблемы управления интеллектуальным потенциалом работающей молодежи на рынке труда Пензенской области. Исследование было выполнено на примере учебно-консультационных центров, занимающихся дополнительным профессиональным образованием и повышением квалификации персонала на уровне Пензенского региона: АНО ДПО «Пензенский институт открытого образования», НОУ УКЦ «Инвест-Профи», ООО «Эврика», Фонд «Контакт», Центр профессионального развития «Успех».

В. А. Паниотто и В. С. Максименко при описании использования количественных методов в социологических исследованиях предлагают воспользоваться следующей формулой для расчета выборочной совокупности [5, с.119]:

$$n = \frac{1}{\Delta^2 + \frac{1}{N}}, \quad (1)$$

где N – объем генеральной совокупности; n – объем выборки; Δ – предельная ошибка выборки.

Численность молодежи Пензенской области по состоянию на 01.01.2010 г. составила около 215,9 тыс. человек. Примем предельную ошибку выборки 5–6 %, что соответствует обыкновенной надежности. Тогда

$$n_1 = \frac{1}{0,05^2 + \frac{1}{215900}} = 399; \quad n_2 = \frac{1}{0,06^2 + \frac{1}{215900}} = 277.$$

В выборочную совокупность вошли 400 молодых работников, занимающих различные должности на предприятиях и в организациях г. Пензы и области. Объем выборки определен с учетом статистической репрезентативности. Требование репрезентативности выборки означает, что по выделенным параметрам состав обследуемых должен приближаться к соответствующим пропорциям в генеральной совокупности.

В ходе социологического исследования было выявлено следующее: 82 % опрошенных работающих молодых людей считают, что необходимо постоянно повышать интеллектуальный потенциал, 8 % – затруднились ответить, 10 % – считают, что у них нет необходимости постоянно повышать свой интеллектуальный потенциал.

С целью реализации научных задач исследования была проанализирована мотивационная структура повышения интеллектуального потенциала работающей молодежи Пензенского региона (рис. 1).

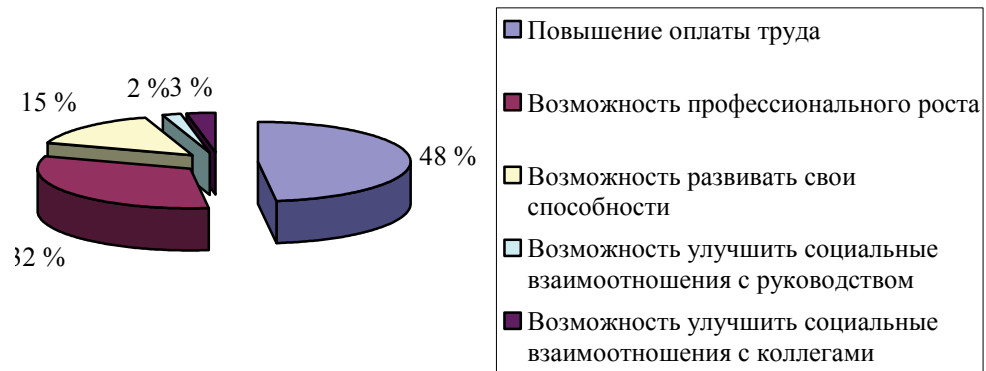


Рис. 1. Мотивы повышения интеллектуального потенциала ($n = 400$ чел.)

Важным мотиватором повышения интеллектуального потенциала респондентами было названо увеличение оплаты труда (48 %). Следующими по значимости выступают: возможность профессионального роста (32 %), развитие своих способностей (15 %), улучшение социальных взаимоотношений с коллегами (3 %) и руководством (2 %).

На успешность молодежи в трудовой деятельности и профессионально-квалификационном продвижении влияет система факторов объективного и субъективного характера. Объективными факторами являются: положение на рынке труда молодежи, степень ориентированности системы подготовки кадров на потребности работодателей, качество подготовки специалистов.

Под субъективными понимаются факторы, связанные с личностными качествами молодого работника, его отношением к различным сторонам жизни и социальным процессам, содержащие следующие компоненты:

- низкая информированность о потребностях рынка труда;
- отсутствие социально-трудовой и правовой грамотности;
- воздействие мотивов «моды», «престижности», сиюминутных предпочтений при выборе специальности без полного учета реальных склонностей и возможностей трудоустройства;
- нехватка профессиональных знаний;
- отсутствие необходимой квалификации и трудовых навыков;
- недостаточная инициатива, предприимчивость в решении вопросов трудоустройства.

Среди перечисленных факторов приоритетное место занимает непрерывное повышение интеллектуального потенциала «через всю жизнь», при котором можно постоянно совершенствовать знания, умения, навыки. Наиболее важным фактором в оценке интеллектуального потенциала 37,5 % работающей молодежи считают научные знания, профессиональные умения.

Процесс управления и развития интеллектуального потенциала, по нашему мнению, должен включать:

- периодическое повышение квалификации (обновление, дополнение и закрепление ранее приобретенных знаний, умений, навыков);
- постоянное расширение кругозора;
- повышение культурно-технического уровня;
- развитие коммуникативных способностей;

Как показали результаты исследования, в Пензенском регионе наиболее оптимальными являются следующие методы развития интеллектуального потенциала: повышение квалификации, прохождение стажировок, профессиональная переподготовка, непрерывное самообразование.

На рис. 2 представлено мнение работающей молодежи Пензенского региона об используемых методах повышения интеллектуального потенциала.

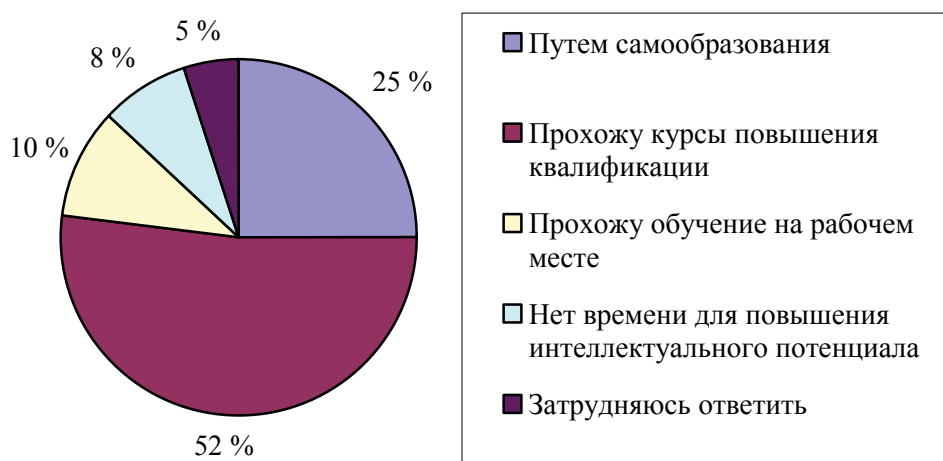


Рис. 2. Оптимальные методы повышения интеллектуального потенциала ($n = 400$ чел.)

Свои профессиональные знания пополняют путем самообразования 25 % работающей молодежи. Часть респондентов (8 %) не находят времени для самообразования. 52 % опрошенных проходят курсы повышения квалификации, 5 % – затруднились ответить. Следовательно, самообразование является одной из важнейших форм повышения интеллектуального потенциала работающей молодежи.

Таким образом, в результате проведения социологического исследования можно прийти к выводу, что развитие интеллектуального потенциала в форме повышения квалификации, переподготовки, самообразования необходимо работающей молодежи для того, чтобы «закрепиться» в должности в условиях конкуренции на рынке труда, оперативно ориентироваться в социальных и экономических вопросах и принимать оптимальные карьерные решения, повысить свой социальный статус и иметь высокий уровень доходов. При этом мотивацию для получения второго высшего образования составляют не только соображения выгоды и пользы, перспективы повышения заработной платы и возможность занять более высокую должность, но и познавательный интерес, что свидетельствует о понимании работающими молодыми людьми самоценности непрерывного образования и его значения для гармоничного развития личности.

Для достижения высокого уровня производительности труда организациям и предприятиям Пензенского региона необходимо создавать условия для творческой самореализации, развития внутренних способностей с тем, чтобы формировать не только квалифицированного молодого специалиста, но и инициативную личность, способную к активному творческому участию

в жизни организации и общества. В то же время почти 40 % респондентов указали на невнимательное отношение к повышению образования работников со стороны руководства. Это тревожный факт, на который следует обратить внимание руководству организаций и предприятий.

В условиях социально-экономических трансформации и усиливающейся конкуренции на региональном рынке труда для того, чтобы преуспеть, представителям работающей молодежи необходимо иметь высокий интеллектуальный потенциал. При этом, по нашему мнению, профессиональное образование, каким бы качественным оно ни было, – это лишь базис для самосовершенствования и саморазвития индивида на протяжении всей его жизни.

В настоящее время от молодых работников требуется сокращение продолжительности времени для адаптации, быстрое вхождение в жизненный ритм организации. По результатам социологических исследований, большинство молодых людей (82 % респондентов) желают работать на частных, успешно конкурирующих предприятиях. При этом в современных организациях профессиональные требования к работнику являются достаточно высокими. Это связано с тем, что внедряются инновационные технологии, осваиваются новые виды техники и рынки сбыта. В связи с этим очевидна необходимость перехода к многоуровневой системе подготовки специалистов в рамках непрерывного образования и управления интеллектуальным потенциалом, отвечающей потребностям рыночной экономики и призванной обеспечить самореализацию личности, ее профессиональное и общекультурное развитие.

Организация непрерывного образования работающей молодежи как фактора управления и повышения интеллектуального потенциала требует системного подхода уже на этапе планирования этого процесса. Планирование и реализация процесса управления повышением интеллектуального потенциала должны осуществляться путем непрерывного образования.

Для эффективного управления повышением интеллектуального потенциала работающей молодежи необходимо использовать системный подход. На рис. 3 представлена структурная модель системы управления интеллектуальным потенциалом организации.

При этом, по нашему мнению, система управления интеллектуальным потенциалом должна выполнять следующие функции:

- 1) координацию действий всех специалистов, задействованных в процессе управления интеллектуальным потенциалом;
- 2) формирование методов и способов сбора, передачи, накопления, обработки, хранения, представления и использования внешней информации внутри организации, а также передачу внутренней информации во внешнюю среду и создание эффективных коммуникационных каналов;
- 3) разработку методов и способов сбора, передачи, накопления, обработки, хранения и использования внутренней информации, проектирование информационных потоков и формирование информационной базы организации;
- 4) создание и эффективное использование специальных знаний, прогнозирование потребности в интеллектуальных ресурсах, выявление эмоционально-психологического и интеллектуального потенциалов сотрудников, увеличение производительности интеллектуального труда молодых сотрудников за счет их оптимальной расстановки;

5) обеспечение условий для непрерывного развития персонала и организацию процесса постоянного пополнения знаний сотрудников на основе анализа факторов, влияющих на развитие инновационного потенциала, прогнозирования потребности в приобретении новых знаний сотрудниками, а также разработку программы мероприятий, направленных на увеличение интеллектуальной базы.



Рис. 3. Структурная модель системы управления интеллектуальным потенциалом организации

Эффективное использование интеллектуальных ресурсов дает возможность получать дополнительные конкурентные преимущества как для работающей молодежи, так и для организаций и становиться приоритетным ре-

сурсом, обеспечивая устойчивые позиции на рынке в условиях экономической нестабильности.

Таким образом, необходимо отметить, что в процессе оценки мотивации повышения интеллектуального потенциала работающей молодежи на региональном рынке труда наиболее полно должны реализовываться функции, связанные с планированием, организацией, контролем и регулированием деятельности по его формированию и развитию. При этом формирование системы управления интеллектуальным потенциалом в организациях позволит им более эффективно его оценивать и использовать, что в итоге повысит мотивацию работающей молодежи к наращиванию данного ресурса.

Список литературы

1. **Махмутова, А. Г.** Система непрерывного образования как фактор качества трудовой жизни молодежи : дис. ... канд. социолог. наук: 22.00.03 / Махмутова А. Г. – Казань, 2007. – 178 с.
2. **Левашов, В. К.** Интеллектуальный потенциал общества: социологическое измерение и прогнозирование / В. К. Левашов // Социологические исследования. – 2008. – № 12. – С. 25–36.
3. **Каптерев, А. И.** Управление профессионально-интеллектуальным потенциалом современной организации: социологические аспекты : дис. ... д-ра социолог. наук: 22.00.08 / Каптерев А. И. – Москва, 2005. – 561 с.
4. **Плохова, И. А.** Доступность высшего образования и ее социальные последствия / И. А. Плохова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2009. – № 3. – С. 32–40.
5. **Паниотто, В. А.** Количественные методы в социологических исследованиях: монография / В. А. Паниотто, В. С. Максименко. – Киев, 2007. – 275 с.

Бондаренко Владимир Викторович

доктор экономических наук, профессор,
кафедра экономики труда и управления
персоналом, Всероссийский заочный
финансово-экономический институт
(филиал в г. Пензе)

E-mail: bondarenko.vv@mail.ru

Bondarenko Vladimir Viktorovich

Doctor of economic sciences, professor,
sub-department of labour economics
and human resource management,
All-Russian Distance Institute of Finance
and Economics (affiliated branch in Penza)

Танина Мария Алексеевна

старший преподаватель, кафедра
экономики и менеджмента, Московская
открытая социальная академия
(филиал в г. Пензе)

E-mail: margo10@inbox.ru

Tanina Mariya Alekseevna

Senior lecturer, sub-department
of economics and management,
Moscow Open Social Academy
(affiliated branch in Penza)

УДК 316.454.7

Бондаренко, В. В.

Управление интеллектуальным потенциалом работающей молодежи на региональном рынке труда / В. В. Бондаренко, М. А. Танина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 85–92.

СРЕДНИЙ КЛАСС В СТРУКТУРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИУМА (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ СРЕДНЕГО ПОВОЛЖЬЯ)

Аннотация. В статье рассматриваются критерии выделения среднего класса в социальной структуре российских регионов. Автор использует теоретико-методологические подходы, учитывающие стратификацию современного российского общества, а также данные собственного исследования среднедоходных групп населения трех регионов Среднего Поволжья: Самарской, Ульяновской областей, Республики Марий Эл. Комплексный подход к выделению среднего класса на основе объективных критериев позволил определить факторы воспроизводства этой социальной группы в различных субъектах Российской Федерации, а также выделить региональные особенности количественного и качественного состава среднего класса.

Ключевые слова: критерии идентификации среднего класса; социально-экономический, профессиональный состав среднего класса; социальное самочувствие среднего класса, роль среднего класса в развитии регионов.

Abstract. The criteria of singling the middle class out of Russian regions structure are considered in the article. The author uses theoretical and methodological approaches taking into account modern Russian society stratification as well as her own study data of average income level population group of the three Middle Volga regions: Samara region, Ulyanovsk region and the Republic of Marij El. The complex approach of the singling the middle class out based on objective criteria made it possible to define this social group reproduction factors in various constituents of the Russian Federation. And it allowed emphasizing the regional characteristics of the middle class quantity and quality distribution.

Keywords: middle class identification criteria, economic and occupational structure of the middle class, social well-being of the middle class, middle class rote in the regions development.

В современной отечественной социологии не выработано единого мнения относительно важнейшей социальной проблемы – определения критериев идентификации среднего класса в регионах и условий его воспроизводства. Специфика экономико-политического устройства современного российского общества с его ярко выраженной регионализацией актуализирует внимание к такому аспекту проблемы среднего класса в России, как количественное и качественное наполнение средних классов в разных регионах. По данным Российского мониторинга экономического благосостояния и здоровья населения (RLMS), именно региональное неравенство является одним из важнейших факторов социальной дифференциации российского общества и формирования структуры региональных социумов [1, с. 23].

Основная цель данной статьи – выявить специфику количественного и качественного состава среднего класса в регионах Среднего Поволжья и факторы, которые оказывают влияние на его воспроизводство.

Эмпирической базой работы выступило исследование «Средний класс в регионах Среднего Поволжья», проведенное под руководством автора (октябрь–декабрь 2009 г.). Объект исследования – городское трудоспособное на-

селение Самарской и Ульяновской областей и Республики Марий Эл. Объем выборочной совокупности – 1080 чел., тип выборки – квотная по полу, возрасту, типу жилья. Метод сбора информации – полуформализованное интервью. Выбор крупных городов обусловлен большей концентрацией в них среднего класса: по мере укрупнения поселения численность среднедоходных групп растет.

Сравнительный анализ социально-экономического положения трех регионов Приволжского федерального округа – Самарской, Ульяновской областей и Республики Марий Эл – показал, что выбранные территории различаются по уровню социально-экономического развития. Согласно классификации, предложенной Независимым институтом социальной политики, Самарская область относится к группе развитых регионов, Ульяновская область – к регионам «середины», а Республика Марий Эл входит в число регионов «аутсайдеров» [2, с. 75–78].

Самарская область, являясь крупной агломерацией, характеризуется развитой инфраструктурой сферы услуг и концентрацией производств, требующих высокий уровень квалификации работников, что накладывает отпечаток на структурные и качественные характеристики населения (высокий образовательный и квалификационный потенциал, мобильность и адаптивность населения, развитые потребительские компетенции). Для области характерен высокий уровень доходов населения (один из самых высоких в ПФО), экономической дифференциации социальной структуры и миграционного притока.

В Ульяновской области за последние годы происходит стабилизация социально-экономической ситуации на фоне оживления машиностроительной и авиационной отраслей и, соответственно, снижения уровня безработицы. По уровню квалификации занятых регион соответствует среднероссийскому показателю, происходит сокращение миграционного оттока. Вместе с тем для области характерен низкий уровень оплаты труда и доходов населения; уровень бедности превышает средний показатель по России (по удельному весу бедных среди 14 регионов ПФО Ульяновская область занимает четвертое место).

Социально-экономическая ситуация в Республике Марий Эл обусловлена высоким удельным весом аграрного сектора в экономике региона. Для данного субъекта Федерации характерны низкие темпы модернизации, низкий уровень доходов населения на фоне высокого уровня бедности и безработицы (самый низкий уровень экономического развития в ПФО), устойчивый миграционный отток активного трудоспособного населения [1, с. 76].

Обследованные субъекты ПФО различаются также по количеству предприятий малого бизнеса: в Самарской области на 10 тыс. жителей приходится 124 предприятия, на которых занято 257,2 тыс. человек (занимает второе место в ПФО); в Ульяновской области 66 предприятий на 10 тыс. жителей, и занято в них 81,3 тыс. человек (11-е место); в Республике Марий Эл 79 предприятий на 10 тыс. жителей и 47,6 тыс. занятых (пятое место).

Теоретико-методологической основой нашего исследования выступает комплексный подход к критериям идентификации среднего класса, который представлен в работах М. К. Горшкова, О. И. Шкаратана, Л. А. Беляевой, Т. М. Малевой [3–5]. Данные исследователи исходят из следующих значимых для нас методологических положений. Во-первых, стратификационные кри-

терии применительно к среднему классу должны включать не только экономические показатели, но и позволять выявить различные функции данной группы: политическую, профессиональную, социокультурную. Именно выполнение особых функций в социуме и конкретном регионе превращает экономическую категорию «средний слой» в «средний класс». Список этих критериев постоянно расширяется в связи со способностью среднего класса выполнять те или иные функции: «стабилизатора» социально-политической и экономической жизни, «поставщика» высококвалифицированной рабочей силы, «распространителя» новых социально-экономических и социокультурных практик, носителя национальной или профессиональной культуры [3, с. 125]. Во-вторых, продуктивно положение о неоднородности среднего класса и его циклической структуре: «ядро» (собственно средний класс), характеризующееся сочетанием всех признаков; «периферия» – группы, обладающие только несколькими признаками и по уровню жизни относящиеся к «базовым» слоям. Такая структура решает проблему размытости границ среднего класса и позволяет прогнозировать переход конкретных социальных групп из его «периферии» в «ядро».

В нашем исследовании в качестве основных критериев идентификации среднего класса выбраны социально-экономический, социокультурный, социально-профессиональный, а в качестве ведущих показателей следующие: среднедушевой доход в пределах четырех–шести прожиточных минимумов, установленных в регионе; образование не ниже среднего профессионального; нефизический характер труда.

Собственно средний класс составляют жители регионов, соответствующие всем трем признакам. Учет прожиточных минимумов, привязанных к конкретному региону, позволил выявить качественное своеобразие не только «ядра», но и периферийных групп, имеющих соответствие по одному–двум показателям.

Социально-экономические характеристики среднего класса

Мы получили следующие количественные параметры среднего класса в обследованных регионах (табл. 1).

Таблица 1

Количественный состав среднего класса
(процентов от опрошенных, $n = 1080$)

Городское население	«Ядро» среднего класса	«Периферия» среднего класса	Прочие массовые слои	Всего
Самарская область	22	46	34	100
Ульяновская область	20	34	46	100
Республика Марий Эл	15	45	40	100

В Самарской и Ульяновской областях, согласно принятым в каждом регионе прожиточным минимумам, практически равные доли городского населения региональных центров относятся к «ядру» среднего класса – 22 и 20 %. Самый низкий удельный вес собственно среднего класса в Республике Марий Эл: лишь 15 % городского населения соответствует основным индикаторам.

«Периферия», состоящая в социально-экономическом плане из базовых слоев, наиболее полно представлена в Самарской области и Республике

Марий Эл (46 и 45 %). Эта часть городского населения «не дотягивает» до среднего класса по уровню доходов, но имеет достаточный образовательный и профессиональный потенциал. Можно предположить, что при благоприятном социально-экономическом развитии регионов данная часть населения пополнит социальную базу собственно среднего класса. В Ульяновской области доля таких социальных групп значительно меньше – только треть городских жителей.

Границы среднего класса задаются не только объективными экономическими характеристиками, но и субъективными оценками. Восприятие индивидом своей покупательской способности, самооценка возможностей приобретения товаров и услуг характеризуют наличный уровень качества жизни. В первую очередь мы определили, какая покупательская способность может считаться присущей среднему классу. На субъективной шкале оценки покупательских возможностей наиболее адекватно отражает позицию среднего класса формулировка «денег вполне хватает на крупные покупки, но мы не могли бы купить сразу новую машину». Согласно данным исследования, около половины представителей среднего класса во всех регионах оценили свое благосостояние таким образом.

Характеристики покупательской способности среднего класса варьируются в зависимости от региона. Так, в Самарской области доля тех, у кого покупательская способность оценивается как «денег вполне хватает на крупные покупки», выше – 67 %, в Ульяновской области – 56 % респондентов, в Марий Эл – лишь 46 % участников опроса. Данные результаты самооценки свидетельствуют, что реальные экономические условия жизни зависят от благополучия региона. В Йошкар-Оле меньшая доля среднего класса сопровождается и более низкими доходно-имущественными характеристиками.

Особый интерес представляют данные об источнике доходов среднего класса в конкретных регионах. Эта характеристика зачастую выступает индикатором структурных изменений, происходящих в экономическом развитии территорий. Большинство представителей среднего класса имеет статус наемных работников – главным источником доходов представителей среднего класса является доход по основному месту работы: Самарская область – 94 %, Ульяновская область – 82 %, Республика Марий Эл – 81 %. Но этот источник не единственный.

Наибольшая доля представителей среднего класса, получающих доходы от собственной коммерческой деятельности, зафиксирована в Республике Марий Эл – 31 % (в Самарской области – 16 %, в Ульяновской области – 11 %). Выявленная специфика тесно связана со структурными процессами пополнения среднего класса в России: в экономически отсталых регионах, где крупный капитал слабо представлен в бизнесе, альтернативным источником дохода выступает собственный малый бизнес. Очевидно, что сегодня процессы развития малого предпринимательства переживают определенную стагнацию, основным источником пополнения среднего класса в целом является «новый» средний класс – профессионалы, имеющие высокий человеческий капитал и развитые навыки интеллектуальной деятельности.

Социально-профессиональный портрет среднего класса

Профессиональная стратификация выступает как одна из основных форм социальной стратификации в России в силу роли профессии и занятости в формировании экономического и социального статуса. Поэтому более

точное представление о месте среднего класса в социальной структуре регионов дает анализ профессионального и образовательно-квалификационного статуса его представителей.

Самарская область является регионом с более развитой инфраструктурой системы высшего профессионального образования – большее число вузов и студентов. Ульяновская область и Республика Марий Эл в этом ей существенно уступают. В частности, по состоянию на 2009 г. в Самарской области было 30 образовательных учреждений высшего профессионального образования и 524 студента на 10 тыс. населения, в Ульяновской – 10 вузов и 400 студентов на 10 тыс. населения, в Марий Эл – шесть вузов и 379 студентов на 10 тыс. населения [1, с. 251–255].

Сложившаяся в регионах система профессионального образования формирует определенный образовательный статус представителей среднего класса. Во всех обследованных регионах в среднем классе преобладают жители с высшим образованием; среднее специальное образование у 12–18 % представителей среднего класса. Наиболее высоким образовательным уровнем обладает самарский средний класс – 86 % его представителей имеют высшее образование, в Ульяновской области – 74 %, в Республике Марий Эл – 69 %.

Сопровождается ли более высокая «образованность» среднего класса его более высокой квалификацией? Для ответа на этот вопрос мы использовали метод структурных коэффициентов: отношение доли конкретной профессиональной группы в региональном социуме к доле данной профессиональной группы в общем объеме опрошенных.

В целом в обследованных регионах у среднего класса управленческое и менеджерское, а не предпринимательское «лицо». Две трети представителей данной социальной страты – это специалисты, менеджеры и руководители разного уровня.

В Самарской области основу среднего класса составляют так называемые профессионалы: специалисты с высшим образованием – врачи, преподаватели, инженеры; на втором месте – руководители разного уровня. В Ульяновской области основной «костяк» среднего класса (более половины) составляют руководители разного уровня; реже представлены специалисты и мелкие собственники. Здесь чаще, чем в Самарской области, в средний класс попадают менеджеры и специалисты, имеющие не высшее, а среднее специальное образование.

Профессиональный портрет среднего класса Республики Марий Эл ближе к ульяновскому, но также обладает собственной спецификой: подавляющее большинство его представителей являются руководителями разного уровня (две трети); на втором месте – мелкие собственники. Значительно реже, чем в Самарской и Ульяновской областях, входят в средний класс специалисты и служащие. Данный факт свидетельствует как о более низком удельном весе квалифицированных специалистов в активном трудоспособном населении республики, так и о более низких размерах доходов гуманитарной и технической интеллигенции Марий Эл.

Экономико-политическая специфика регионов формирует следующую тенденцию в социально-профессиональном портрете среднего класса: чем выше уровень экономического благосостояния региона и его образовательной сферы, тем больше средний класс тяготеет к чертам европейского «нового

среднего класса». «Ядро» его состоит из высококвалифицированных наемных специалистов. Чем ниже экономический и образовательный потенциал региона, тем больше «ядро» среднего класса приобретает специфические российские черты класса «руководителей». Экономические и квалификационные ресурсы управленцев позволяют относить их к среднему слою, но занимаемые ими социальные позиции не всегда соответствуют функциям среднего класса в регионе.

Повышение социально-профессионального потенциала населения, входящего в «ядро» и «периферию» среднего класса, зависит не только от образовательной системы, но и от состояния социокультурной инфраструктуры регионов. Региональные исследования показывают, что по этому параметру Ульяновская область и республика Марий Эл значительно уступают Самарской области [6, с. 13]. Так, к примеру, социокультурная инфраструктура крупного регионального центра, каким является Ульяновск, включает 28 библиотек, два концертных зала; два муниципальных киноvideоцентра, четыре частных киноvideоцентра, 25 дорожек боулинга, семь заведений для игры в бильярд и три плавательных бассейна. Но в городе отсутствуют зоопарк, планетарий, полноценный цирк, театры музыкальной комедии, оперы и балета. Между тем данные учреждения должны входить в стандартный набор социокультурной среды современного крупного города.

Уровень развития социокультурной инфраструктуры, а также процесс «развертывания» общества потребления влияет на досуговое поведение жителей (табл. 2) [6, с. 15].

Таблица 2

Предпочтения и реалии в проведении
свободного времени средних слоев городского населения
(в процентах от числа опрошенных в г. Ульяновске; $n = 815$)

Вид отдыха, досуга	Реалии	Предпочтения
Просмотр ТВ, видео	69	11
Общение с близкими, друзьями, родственниками	80	22
Получение информации из Интернета	35	24
Чтение художественной, научно-популярной литературы	35	9
Самообразование (изучение языков, научной литературы)	15	4
Занятия спортом, посещение бассейна, фитнес-клуба	30	23
Посещение театров, выставок	10	42
Участие в общественной жизни	4	28
Посещение кинотеатров, развлекательных центров	35	32
Шоппинг (посещение торговых центров, супермаркетов)	48	22
Туризм, активный отдых в парке, зеленой зоне	38	38

Типичная практика семейных развлечений представителей средних слоев ограничивается объектами торговли и питания. При этом с увеличением доходов населения растет спрос на рекреационные и оздоровительные услуги, но пока предпочтение отдается торговым центрам.

Социальное самочувствие представителей среднего класса в регионах

Изучение социальных настроений представителей среднего класса позволяет спрогнозировать дальнейшее развитие этой социальной группы и ее

активности в регионе. В нашем исследовании использовались оценки удовлетворенности своей настоящей жизнью (относительно себя и своей семьи), уверенности в будущем, а также удовлетворенности своим положением в обществе.

Несмотря на то что Самарская область обладает самым высоким уровнем социально-экономического развития и достаточно развитой социокультурной инфраструктурой, именно в ней мы обнаружили самый высокий уровень социального напряжения представителей среднего класса по всем показателям. Средний класс этого региона (как «ядро», так и «периферия») высказывает меньшую удовлетворенность своей жизнью, особенно в перспективе. Фактически только для самарского среднего класса характерно наличие крайних негативных оценок: четверть его представителей заявили о том, что «совсем не удовлетворены жизнью». В двух других регионах подобная ситуация не наблюдается.

Представители среднего класса Ульяновской области и Республики Марий Эл демонстрируют более оптимистичное социальное самочувствие – выше среднего. При этом в Марий Эл более позитивно оценивают свою жизнь в настоящее время, а ульяновцы оптимистичнее смотрят в будущее.

Данная ситуация является следствием ряда причин. Влияние финансово-экономического кризиса больше сказалось на экономически развитых регионах. Самарская область вошла в перечень регионов, находящихся в крайне тяжелом положении от последствий кризиса, заняв в рейтинге восьмое место (Ульяновская область – 15-е, а Марий Эл на 41-м месте). Несмотря на более низкий уровень жизни в целом, средний класс двух последних регионов испытывает меньший стресс. Социальный оптимизм или пессимизм связан с возможностью реализации того образа жизни, который соответствует сформированным в регионе стандартам: менее инновационные практики вызывают меньше опасений со стороны их субъектов.

Подведем итог нашему анализу состава средних классов в регионах в контексте тех тенденций социально-экономического развития, которые оказывают влияние на сложившуюся конфигурацию характеристик среднего класса и условия его воспроизводства.

Сопоставление данных опроса и статистических показателей регионального развития позволило сделать вывод, что условиями, оказывающими влияние на функционирование и прирост средних классов, являются:

- состояние и перспективы регионального рынка труда, его отраслевая специфика;
- уровень заработной платы, от которого зависит возможность квалифицированных специалистов получать за свой труд доход не ниже «пропускного» в средний класс;
- состояние института профессионального образования и социокультурной инфраструктуры в регионе, их доступность и нацеленность на поступательное развитие человеческого капитала.

Имея схожую логику развития, региональные средние классы имеют существенные различия, продиктованные спецификой социально-экономического и социокультурного развития регионов. Более высокий уровень социально-экономического развития региона не всегда гарантирует устойчивое положение его среднего класса. В кризисной ситуации регионы, обладающие развитыми сферами финансовых услуг, частного бизнеса (традиционные

сферы занятости среднего класса), оказываются в числе наиболее напряженных. В таких регионах более высоки потребительские стандарты, а значит точка отсчета для идентификации себя со средним классом выше, равно как и дискомфорт, вызванный необходимостью отказываться от привычных моделей поведения. К таким регионам в нашем исследовании отнесена Самарская область, средний класс которой в условиях финансово-экономического кризиса реагирует острее других на непростую ситуацию неудовлетворенностью своим положением и перспективами.

Специфика региональных рынков труда накладывает отпечаток на профессионально-статусный портрет средних классов. В регионах с более высоким уровнем развития социальная база среднего класса шире: благодаря приемлемым доходам в его состав попадает более высокая доля профессионалов и менеджеров. В регионах с менее развитой экономикой профессионалы не преодолевают доходный барьер среднего класса, а «ядром» последнего становятся руководители разных уровней, представители малого предпринимательства.

Высокий уровень образования уже сейчас можно назвать «визитной карточкой» среднего класса, а значит, преимущество в дальнейшем развитии этой социальной группы имеют регионы с развитой социокультурной инфраструктурой. Поддержку высшей школы можно назвать приоритетом государственной и региональной политики в сфере поддержки среднего класса, помимо повышения общего уровня благосостояния населения. Реализация городских культурных проектов (межрегиональных фестивалей, позиционирование их как объектов событийного туризма); создание культурно-досуговых продуктов на основе использования памятников истории и культуры, расположенных в регионах; осуществление образовательной, просветительской и информационной деятельности в контексте приобщения к культурному досугу семей с базовым и средним уровнем доходов также следует отнести к перспективным направлениям укрепления социального положения среднего класса.

Курс на инновационную экономику и модернизацию общества требует роста доли специалистов умственного труда, тренд к такому росту в российском обществе действительно наметился. Поэтому крайне важно выделить те профессиональные и статусные группы, которые станут базисом среднего класса в регионах не только сейчас, но и в перспективе. При помощи государственного регулирования конъюнктуры рынка труда необходимо формировать должный уровень доходов и общественной престижности этих профессий.

Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. – М. : Росстат, 2009 – 990 с.
2. Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем? // Независимый институт социальной политики. – М. : Поматур, 2005. – URL: <http://www.socpol.ru/publications/book.shtml> (09.08.2010).
3. Средний класс в современной России / отв. ред. М. К. Горшков, Н. Е. Тихонова. – М. : Ин-т социологии РАН, 2008. – 320 с.
4. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е. М. Аврамова [и др.] ; под ред. Т. Малеевой. – М. : Гендальф, 2003. – 506 с.

5. **Беляева, Л. А.** Социальная стратификация и средний класс в России: 10 лет постсоветского развития / Л. А. Беляева. – М. : Academia, 2001. – 183 с.
6. **Шиняева, О. В.** Социокультурная инфраструктура крупного города в объективных показателях и субъективных оценках горожан / О. В. Шиняева // Вопросы культурологии. – 2010. – № 8. – С. 13–15.

Власова Екатерина Михайловна

аспирант, Ульяновский государственный
технический университет

E-mail: cat_simbirsk@pochta.ru

Vlasova Ekaterina Mikhaylovna

Postgraduate student,
Ulyanovsk State Technical University

Шиняева Ольга Викторовна

доктор социологических наук,
профессор, кафедра политологии,
социологии и связи с общественностью,
Ульяновский государственный
технический университет

E-mail: cat_simbirsk@pochta.ru

Shinyaeva Olga Viktorovna

Doctor of sociological sciences, professor,
sub-department of political science,
sociology and public relations,
Ulyanovsk State Technical University

УДК 316.344.2

Власова, Е. М.

Средний класс в структуре регионального социума (на примере регионов Среднего Поволжья) / Е. М. Власова, О. В. Шиняева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 93–101.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ

Аннотация. В статье рассмотрены сущностные черты предпринимательства, поставлена проблема определения факторов преодоления преимущественно ситуативного (тактического) поведения предпринимателя. В основу статьи положена концепция комплексной мотивации. Она рассматривается в качестве ключевого элемента придания стратегической направленности предпринимательскому поведению, а также укорененности и воспроизводимости подобных навыков в массовых масштабах.

Ключевые слова: предприниматель, предпринимательский процесс, предпринимательское поведение, наемный работник, мотивация.

Abstract. The problem of the determination factors of situation entrepreneurial behavior negotiation was described. This article based on the complex motivation conception. The author emphasized on strategic entrepreneurial behavior as a key element. This strategic must be established and reproduced on the most scale.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurial process, entrepreneurial behavior, employee, motivation.

В исследованиях, посвященных теории предпринимательства, один из ключевых «водоразделов» проходит по линии «предприниматель – наемный работник». Традиция эта прослеживается еще с Р. Кантильона. Затем она находила свое отражение и убедительную аргументацию в трудах многих ученых, выступая где-то в качестве принципиального положения теоретической концепции, где-то – как один из сущностных элементов, проясняющих «фигуру» предпринимателя.

В основе подобного утверждения лежит не подвергающийся сомнению факт получения предпринимателем непостоянного (остаточного) дохода, в отличие от гарантированного вознаграждения за труд наемного работника. Природа получения дохода, его размер, возможность влиять на его динамику, условия факта его гарантированности различаются существенным образом у указанных субъектов экономической деятельности.

Действительно, наличие рынка, его устройство и институты предопределяют и само существование предпринимателя в экономической системе, влияют на его поведение. Неравновесное состояние рыночного процесса, принципиальная недостижимость полноты информации о поведении контрагентов и т.д. предоставляют предпринимателю возможность заработка. Внимание к неиспользованным возможностям и быстрое реагирование на них дают возможность извлечения существенного дохода и наращивания его в дальнейшем, однако не гарантируют обязательности его получения. Подобный риск – вторая сторона медали такой свободы действий в собственных интересах предпринимателя в рыночном процессе. Поэтому риск выделяется исследователями в качестве еще одной неотъемлемой функциональной характеристики предпринимательства. Понятно, что не все виды рисков могут быть отнесены к непосредственно предпринимательской функции, чему также посвящено достаточное количество трудов теоретиков предприниматель-

ства. Основную массу рисков можно застраховать, превратив их в постоянный элемент издержек в виде страховки. В таком качестве риск вряд ли может являться фактором неопределенности для предпринимателя и, соответственно, служить причиной его прибыли или потерь. Однако всегда в деятельности данного субъекта будут существовать решения (ответственность, обязательства), сопровождаемые риском, от которого не застрахует ни одна страховая компания. Принципиальная неопределенность условий, в которых действует предприниматель, и обуславливает невозможность извлечения гарантированного дохода, несмотря на продуманность проектов. При своей свободе (действия исключительно в личных интересах) предприниматель все же зависим, и зависимость его поведения диктуется рыночным процессом. Являясь неотъемлемой частью рынка, он вынужден подчиняться его законам.

В противоположность предпринимателю наемный работник осуществляет деятельность в условиях достаточно определенных, закрепленных формальной структурой, которая делает действия его понятными, поскольку они заданы этой структурой. Риск в такой деятельности (связанный с извлечением дохода) минимизирован, он гарантируется работодателем (опускаем здесь вероятные в реальной действительности проблемы, связанные с кризисами, невыплатой, задержкой, неправомерным начислением и т.д. заработной платы). Однако гарантированный заработок здесь компенсирует отсутствие личной свободы (в рамках формальной структуры). Наемный работник зависим, в отличие от предпринимателя, совершенно иным образом. Поведение его задано рамками должности, рабочего места, технологического процесса и т.д. и закреплено соответствующими инструкциями, обязательными к выполнению. Проявление инициативы, участие в принятии решений, риск и ответственность за их реализацию (элементы предпринимательской активности) снижаются по мере продвижения вниз по иерархической лестнице.

Закрепившиеся в хозяйственной практике механизмы начисления заработной платы (вознаграждение за приложенные усилия), предоставляют работнику чрезвычайно мало возможностей для воздействия на размеры собственного заработка. Кроме того, что возможно более важно в рамках данной работы, также мало возможностей есть у наемного работника для того, чтобы реализовать прочие (кроме материального благополучия) потребности, имеющие существенное значение для человека в социуме (достижение, успех, уважение, признание, независимость, власть, влияние и т.д.). Мотив получения прибыли (дохода) отнюдь не единственный и даже не главный (см. к примеру Й. Шумпетера [1]) для предпринимателя, но он также не является единственным для наемного работника. Исследования в области мотивации труда наемных работников и предпринимателей неоднократно доказывали это утверждение (Г. П. Бессокирная, А. Г. Здравомыслов, В. С. Магун, А. Л. Темницкий, В. Д. Патрушев, В. А. Ядов и др.).

Вернувшись к обозначенному в начале работы «водоразделу» «предприниматель – наемный работник», необходимо заметить, что в «чистоте» своей он, вероятно, обнаруживается только в случае, когда к числу предпринимателей можно отнести лишь наиболее показательных их представителей – индивидуальных предпринимателей и собственников. Однако такой подход автоматически вычеркивает из предпринимательского процесса всех остальных субъектов экономической деятельности, даже топ-менеджеров компаний (наемных управляющих), несущих, как правило, всю полноту ответственности

сти и принимающих основную массу решений, в том числе рискового характера. Происходит разрыв целостного хозяйственного процесса и появление двух его абстракций, изолированных и резко противостоящих друг другу: одна из них – хозяйственный кругооборот – как символ обычного течения дел (где фактически нет места предпринимателю), и другая – идеальная «развивающаяся» экономическая деятельность, носителем которой объявляется предприниматель.

В трактовке же представителей австрийской школы (Л. Мизеса, И. Кирцнера) предприниматель превращается буквально в вездесущий фактор экономики, в деятеля (агента) любых рыночных процессов. Понятие предпринимательства в данной связи существенно изменяется. Оно расширяется, поскольку в него включаются не только те «самостоятельные» хозяйственные субъекты рыночной экономики, которых принято называть предпринимателями, но и все те, кто реально функционирует в качестве агентов экономического развития: «несамостоятельные служащие акционерного общества», «финансисты», «дельцы», «юрисконсульты», «технические специалисты» и т.д., оказывающие различные услуги в предпринимательском процессе. Предпринимательская функция, таким образом, оказывается широко расплывлена в общественно-экономической жизни, дифференцирована на множество ролей, функций, подфункций и других детализаций, имеющих чисто технический характер. Возможно, в такой трактовке и происходит утрата «чистоты» понятия предпринимательства, зато появляется возможность учесть все проявления (пусть частичной) предпринимательской активности.

Авторам такая позиция представляется более конструктивной. Конструктивность рассматриваемой позиции заключается, во-первых, в акценте на необходимости формирования и укорененности подобных навыков (предпринимательской активности) в массовых масштабах; во-вторых, в возможности обеспечения их воспроизводимости за счет соответствующих институтов; в-третьих, реалистичности (учета всех видов экономических процессов), несмотря на все упрощения.

О роли предпринимательства в экономическом развитии, необходимости формирования предпринимательского сектора в массовых масштабах в этой связи много написано, в том числе изложена и авторская позиция [2–4].

Признание фактом того, что предпринимательские процессы происходят во всех сферах деятельности и обладают большим разнообразием, приводит к выводу о том, что вряд ли может существовать только одна модель предпринимательского процесса (универсальная), которая адекватно бы отображала весь континуум предпринимательских действий в различных сферах.

Традиционно в качестве основного механизма предпринимательских действий признается арбитражирование. Схема действий предпринимателя во всех подобных случаях проста и воспроизводима – решение купить на одном рынке с намерением продать по более высокой цене на другом рынке. Категория арбитража здесь представляется концептуальным понятием, позволяющим уяснить, каким образом предприниматель использует возможности извлечения прибыли, существующие на рынке. Обнаружив несоответствие цен на одном рынке или связанных с ним множестве других рынков, предприниматель делает соответствующие выводы о перемещении товаров, ресурсов и денег. Все остальные функции для подобного субъекта носят чисто технический, или вспомогательный (инструментальный) характер. Однако

нормальное воспроизводство предпринимательства неизбежно происходит через взаимодействие инновационной и арбитражной его составляющих.

Роль инноватора в обеспечении продуктивности и непрерывности предпринимательской деятельности оказывается такой же необходимой, как и арбитраж. Эту позицию достаточно убедительно и последовательно проводят в своих исследованиях многие авторы (Й. Шумпетер, П. Друкер, А. Маршалл, Г. Шмоллер и др.), подчеркивая активный, инновационный характер предпринимательства не только в выборе из имеющихся альтернатив распределения ресурсов, но и в создании новых рыночных возможностей.

Й. Шумпетер, в частности, утверждал, что предпринимательство и новаторство представляют взаимосвязанное целое, и вывел из новаторской функции предпринимателя сущность важнейших экономических явлений: прибыли, процента, экономического цикла. Являясь главной фигурой в экономическом развитии общества, предприниматель Шумпетера нарушает систему равновесных цен, изменяет направление потоков ресурсов, ломает весь ритм кругооборота, всю систему цен, издержек и доходов.

Предприниматель Маршалла своими действиями создает не только новый порядок, но и ускоряет процессы, конструктивно назревшие в обществе. Именно в этом А. Маршалл видит действительную и никем более не реализуемую роль предпринимателя в общественной системе.

Предприниматель Друкера – практик, для которого нововведения – необходимый инструмент для осуществления своих замыслов в сфере бизнеса и услуг. Причем именно П. Друкер указал на тот факт, что предпринимательство вряд ли можно однозначно ограничить только сферой бизнеса. Он достаточно систематически и убедительно обосновал возрастающее значение конкурентных и предпринимательских начал в различных отраслях социальной сферы – науке, здравоохранении, образовании, коммунальном хозяйстве, экологии, культуре и др. [5, 6]. П. Друкер и другие авторы (в частности, М. Портер [7]) показывают необходимость учета специфики этих отраслей и невозможность чисто рыночного их функционирования и развития. Подобные выводы демонстрируют реалистичность предпринимательских процессов (отражают реальные предпринимательские практики) в современном социально-экономическом пространстве. Зафиксировать предпринимательские действия в «чистоте» своей в этой связи возможно лишь в теоретической абстракции (к примеру, концепция «чистого» предпринимательства Л. Мизеса [8], И. Кирцнера [9]).

При этом при любом модельном варианте в содержании предпринимательской деятельности выделяются обязательные элементы, которые служат воплощением ряда предпринимательских функций, определяют и предпринимательские решения, и протекание всех рыночных процессов. Во-первых, это желание получить прибыль и для этого идти на риск. Во-вторых, готовность к любым возможностям извлечения прибыли, предоставляемым рынком, которые предприниматель должен выявить, осознать и реализовать. В-третьих, специальные, систематические и сознательные усилия предпринимателей, которые «заставляют происходить выгодные им изменения» [10, с. 335–339], внося инновации в процесс своей деятельности и создавая на рынках новые благоприятные возможности для арбитражирования.

Однако все это (арбитраж, инновации, их взаимосвязь) лишь средства, инструменты в руках предпринимателя, и они могут обусловить стратегиче-

скую направленность действиям предпринимателя лишь отчасти (к примеру, внедрение инноваций). Такую направленность (как и другие модельные варианты поведения предпринимателя – от ситуативного до стратегического) формирует целый ряд факторов. В первую очередь это цели и мотивы действий. В своих поступках предприниматель, как правило, преследует следующие цели:

- обогащение (получение хорошего материального достатка);
- постоянство (стремление выжить в конкурентной борьбе и передать свое дело наследникам);
- независимость (желание быть единственным владельцем компании, вести дело единолично);
- рост (желание расширения сферы своего бизнеса любыми средствами).

Приоритетность целей (их иерархия) и определяет направление (типы) предпринимательского поведения. Мотивационная структура каждого типа имеет соответствующее содержание. Стремление к обогащению может быть актуализировано потребностями господства, власти, влияния (Й. Шумпетер). Однако чаще всего достижение больших прибылей для предпринимателя является необходимым условием для удовлетворения основных жизненных (витальных) потребностей – преимущественно инструментальная мотивация, порождающая ситуативный характер предпринимательских действий. Такая вынужденная мотивация занятия этим видом деятельности (обеспечение себя и своей семьи важнейшими предметами потребления, нежелание владеть нищенское существование) в ущерб своим интересам, к сожалению, весьма актуальна для российского предпринимательства. Остальные из указанных выше целей в разной степени могут обуславливать стратегическую направленность поведения предпринимателя. Например, такая цель, как постоянство, материализуется в накоплении предпринимателем имущества, однако отражает в итоге стремление «оставить после себя след на земле». Независимости ищут те, у кого есть острое желание выделиться, проявить себя, удовлетворить здоровое честолюбие, жажда победы, стремление к успеху в борьбе с соперником и с самим собой. У подобных субъектов превалирует в мотивационной структуре мотив достижения, потребность в лидерстве. У представителей подобного типа поведения, как правило, есть видение своего бизнеса, такой предприниматель работает на перспективу, что, впрочем, характерно в полной мере и для тех, кто желает экспансии собственного бизнеса и ориентирован на постоянное развитие.

При выдвижении предпринимателя на роль основного «фронтьера» в экономическом развитии, разумеется, основная ставка делается на субъектов предпринимательского процесса со стратегической направленностью действий. Здесь становится понятно, что лишь субъективной мотивации достижения для формирования и укорененности подобных навыков в массовых масштабах, равно как и их необходимой воспроизводимости, недостаточно.

Мотивационно-личностная составляющая («горизонтальная» плоскость измерения мотивации), включающая в себя мотивы развития и достижения, детерминирующие конструктивные формы поведения, имеет, безусловно, огромное значение. Обретение субъектом качественно новой, так называемой X-мотивации рассматривается в качестве одного из условий для формирования предпринимательского корпуса в массовых масштабах, нацеленного на стратегическую перспективу, своими действиями способного повлечь за со-

бой кардинальные сдвиги в базовых экономических практиках, направленных на конструктивное достижение. На наш взгляд, мотивацию с позиции комплексности, целостности следует рассматривать в «горизонтальном» и «вертикальном» разрезах. С позиций «вертикального» измерения мотивация рассматривается во взаимодействии с различными слоями социального контекста. Законы и институты одних уровней стоят «ближе» к мотивационной сфере субъектов, сила влияния других значительно слабее и носит опосредованный характер. Тем не менее экономические, социальные, политические и духовные условия, созданные в обществе для жизни и труда; системы семейного и внесемейного воспитания и образования; доминирующая в обществе система ценностей, культура и идеология; экономическая, социальная политика государства и т.д. тем или иным образом детерминируют соответствующую мотивацию.

Две указанные плоскости измерения мотивации, таким образом, связаны между собой неразрывно: любое внешнее воздействие опосредуется процессами, протекающими внутри субъекта, а внутренний процесс так или иначе проявляется вовне. Следовательно, стратегическое поведение предпринимателя со всей необходимостью обуславливается действием целой совокупности общественных институтов. Ориентирами, к примеру, здесь могут служить развитые общества. В них социальная стабильность и единство общества есть первые предпосылки для развития экономики. Наличие сложившихся социальных гарантий, которые зафиксированы в Конституции, другие элементы правовой и политической системы, многие особенности социального и экономического устройства и способность общества воспроизводить их без серьезных затруднений определяют в огромной степени стратегическую направленность поведения предпринимателя.

Предприниматель готов работать и работает в условиях рыночной неопределенности. Используя свои аналитические (и прочие) способности, он преобразует эту неопределенность в вероятность, а точнее говоря, – в распределение вероятностей различных исходов (благоприятных и неблагоприятных). Он сознательно рискует и получает настоящее удовлетворение в случае успеха. Это сущность предпринимательской активности: здесь предприниматель не только мирится с ситуацией неопределенности, он использует такую ситуацию для извлечения дохода. Все же прочие «правила игры», общественные институты должны быть определены, понятны и гарантированы. Тогда предприниматели имеют возможность заниматься «прямым своим делом», и дела эти будут воспроизводиться со всей необходимостью, пока существует рыночный процесс. В противном случае, пока общество не выстроит систему соответствующих гарантий, действия предпринимателя будут носить большей частью ситуативный характер.

Еще большую значимость гарантированность слаженного действия всей совокупности общественных институтов приобретает для деятелей всех прочих экономических процессов. Речь идет о тех, кого нельзя отнести к так называемым «чистым» предпринимателям, кто осуществляет частичные предпринимательские функции, – о наемных работниках. Здесь формирование и развитие так называемой X-мотивации (конструктивного достижения) в массовых масштабах всецело определяется наличием подобных гарантий. В результате возможно постепенное смещение ценностных приоритетов с ценностей-средств (инструментальная мотивация) на ценности-цели (терми-

нальная мотивация), формирование готовности использовать собственные ресурсы в разнообразных начинаниях вопреки объективным барьерам (преодолевать сопротивление среды), ориентируя побудительные силы мотивации по иному руслу – реализации, развития.

Рынок как таковой, даже эффективно действующий, сам по себе не производит социальные гарантии и заведомо позитивные социальные эффекты. Скорее всего, наоборот, спонтанно действующий рынок порождает неравенство и нестабильность, примитивную социальность, которая связана с разрушением сложившихся форм общественной жизни и вызывает протесты.

Очевидно и другое: крупные социальные затраты в нерыночной форме большей частью экономически неэффективны. Кроме того, в условиях рынка любые затраты, обремененные социальными составляющими, являются тяжелым экономическим бременем.

Таким образом, чтобы рассматриваемые предпринимательские решения стратегического характера носили систематический характер, необходимо преобразовать то общественное пространство, в котором принимаются эти решения, нужно обеспечить их институционализацию. Это означало бы на деле совершить перестройку рыночного хозяйства, добиться, чтобы оно приобрело качество социального рыночного хозяйства, совершить своеобразную «прививку» социальному рынку. Прививка происходит с помощью политики, права, преобразования социальной, духовной и т.д. сфер.

Известно, что базовую структуру стран с развитой экономикой составляет социальная экономика. Для нее характерны не просто высокий удельный вес в составе ВВП социальной сферы и большие социальные расходы в бюджетах всех уровней и субъектов хозяйства. Самое главное здесь не простая раздача денег всем нуждающимся, а развитие человеческого фактора экономики через сферу образования, здравоохранения, культуры, обеспечение мобильности населения, производственной демократии, действенности гражданского общества, в том числе местного самоуправления. В такой форме социальные затраты не распыляются и не пропадают даром, а входят в кругооборот общественной жизни и выступают фактором развития.

Для реализации этой модели в России предстоит сформировать необходимые предпосылки, создать новое институциональное пространство, обеспечивающее соотношение рыночной свободы, индивидуальной инициативы и индивидуальной ответственности субъектов хозяйствования [11]. Экономика достигает уровня социэкономии, когда внеэкономические факторы начинают играть в экономических отношениях существенную роль. Этому уровню развития общества присущи свои институты, но их бессмысленно внедрять в обществах, не достигших соответствующего уровня развития, ибо само содержание этих институтов в таких условиях будет искажено [12]. Таким образом, формирование соответствующей для социальной экономики институциональной системы есть важнейшая закономерность ее становления. Улавливая внешние эффекты, институциональная система социальной экономики распределяет издержки и выгоды и тем самым устанавливает необходимые пропорции между элементами системы и делает возможным ее нормальное функционирование [13, с. 39].

Подобная модель общественного устройства в конечном итоге способна производить столь желаемые и необходимые социальные гарантии, служащие основой для формирования X-мотивации различных субъектов пред-

принимательских процессов и определяющие стратегические ориентиры предпринимательского поведения. Предприниматели всех уровней (только в этом случае имеет смысл говорить о действительно предпринимательском корпусе, способном вносить существенные изменения в экономической системе), имея соответствующую мотивацию и социальную определенность, смогут представлять собой серьезную экономическую силу.

Список литературы

1. **Шумпетер, Й.** Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
2. **Московцев, А. Ф.** Эвристическое значение понятия «предпринимательство» и его границы / А. Ф. Московцев, О. В. Юрова // Экономические науки : научно-информационный журнал. – 2008. – № 7 (44). – С. 91–94.
3. **Чепуренко, А. Ю.** Социология предпринимательства / А. Ю. Чепуренко. – М., 2007.
4. **Кошарная, Г. Б.** Традиционные детерминанты национальных моделей предпринимательства / Г. Б. Кошарная, В. П. Кошарный // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки. – 2009. – № 2. – С. 170–177.
5. **Друкер, П. Ф.** Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении : [пер. с англ.] / П. Ф. Друкер. – М. : Бук Чембэр Интернэшнл, 1994. – 380 с.
6. **Друкер, П. Ф.** Менеджмент в некоммерческой организации: принципы и практика / П. Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 304 с.
7. **Портер, Майкл Э.** Конкуренция : учеб. пособие : [пер. с англ.] / М. Э. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
8. **Мизес, Л. фон.** Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. фон Мизес. – М. : ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 878 с.
9. **Кирцнер, И. М.** Конкуренция и предпринимательство : [пер. с англ.] / И. М. Кирцнер ; под ред. проф. А. Н. Романова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
10. **Долан, Э.** Рынок: микроэкономическая модель / Э. Долан, Д. Линдсей ; пер. с англ. В. Лукашевича [и др.] ; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – СПб., 1992. – 496 с.
11. **Нестеренко, А.** Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 1996. – № 8. – С. 71–84.
12. **Бородкин, Ф. М.** Социэкономика. Статья 2. После конца экономики / Ф. М. Бородкин // Общественные науки и современность. – 2006. – № 5. – С. 114–154.
13. **Московцев, А. Ф.** Эвристическое значение понятия предпринимательство и его границы / А. Ф. Московцев, О. В. Юрова // Экономические науки : научно-информационный журнал. – 2008. – № 7 (44). – С. 91–94.

Московцев Александр Федорович

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой менеджмента,
маркетинга и организации производства,
декан факультета экономики
и управления, Волгоградский
государственный технический
университет

E-mail: mmiop@vstu.ru

Moskovtsev Alexander Fedorovich

Doctor of economic sciences, professor,
head of sub-department of management,
marketing and production organization,
dean of the department of economics
and administration, Volgograd State
Technical University

Юрова Ольга Витальевна

кандидат социологических наук, доцент,
кафедра менеджмента, маркетинга
и организации производства,
Волгоградский государственный
технический университет

E-mail: olga-yurova@yandex.ru

Yurova Olga Vitalyevna

Candidate of sociological sciences,
associate professor, sub-department
of management, marketing and production
organization, Volgograd State
Technical University

УДК 316.334.23

Московцев, А. Ф.

Предпринимательство: основные черты и поведенческие стратегии /
А. Ф. Московцев, О. В. Юрова // Известия высших учебных заведений.
Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 102–110.

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. В статье предложена классификация работников инновационной сферы деятельности на основе мониторинга, организованного на базе интеллектуальных коллективов наиболее крупных научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро (НИИ и КБ) Пензенской области.

Ключевые слова: рынок труда, инновация, инновационная деятельность, рабочая сила, интеллектуальный труд.

Abstract. The paper proposed a classification of employees of innovative field of activity-based monitoring, organized on the basis of intellectual collectives most major research institutes and design offices (research institutes and design) of the Penza region.

Keywords: labor market, innovation, innovative activities, labor, intellectual work.

Новые социально-экономические условия ставят перед государством важные задачи по обеспечению сбалансированного подхода к формированию прогрессивной структуры занятости, по решению проблем рынка труда и его прогнозированию с учетом происходящих изменений.

Рынок труда представляет собой динамическую систему, включающую в себя комплекс социально-трудовых отношений по поводу условий найма, использования и обмена рабочей силы на жизненные средства, и механизм его самореализации, механизм спроса и предложения, функционирующий на основе информации, поступающей в виде изменений цены труда (заработной платы). Современный этап развития рынка труда связан с новым взглядом на рабочую силу как на один из ключевых ресурсов современной экономики. При этом происходит органическое объединение рабочей силы и средств производства и включение их в инновационно-производственный процесс при активном использовании творческого потенциала трудящихся.

Проанализировать причины и факторы, влияющие на эффективность использования рабочей силы на рынке труда, а также определить перспективы его развития помогает сегментация рынка труда, которая производится по разным критериям и в зависимости от различных признаков. Их набор может включать следующие разновидности:

- демографические характеристики (пол, возраст, состав семьи);
- географическое положение (определенный регион, город, район и т.д.);
- социально-экономические характеристики рабочей силы на рынке труда (образование, профессиональные навыки, уровень квалификации, стаж работы и т.д.);
- экономические показатели, характеризующие работодателей и наемных работников с точки зрения их финансовой состоятельности;
- социально-психофизиологические качества работника (личные качества, физическая сила, темперамент, принадлежность к определенным слоям общества и т.д.);

– поведенческие характеристики с точки зрения мотивации занятости и др.

В каждом сегменте рынка труда имеются ряд особенностей, связанных прежде всего с характером деятельности его субъектов, а также обусловленных различными инновационными процессами. Поэтому особенно в условиях социально-экономического развития актуальным представляется изучение инновационного сектора экономики, который определяется как информационный, основанный на наукоемких и компьютерных технологиях, конкурентоспособности и гибкости.

Изменения структуры современной экономики рассматриваются сегодня как глобальный структурный сдвиг, определивший переход от «материальной» к «интеллектуальной» экономике, «экономике, базирующейся на знаниях» (knowledge-based economy) [1].

Понятие экономики, основанной на знаниях, в некотором смысле расплывчато, допускает множество толкований, расхождения в которых могут быть связаны с рассмотрением многих сторон этого феномена с позиции различных научных школ. Речь идет, в частности, о концепциях «рассеянного знания» Ф. Хайека или «инновационной экономике», которая широко представлена в работах отечественных и зарубежных экономистов: П. Н. Завлина, Л. А. Жоленца, польского исследователя Я. Муйжеля, венгерского исследователя Б. Санто и др. Система экономики знаний, ее структура, инфраструктура и анализ продуктов ее деятельности получили отражение в трудах А. И. Татаркина, А. Е. Когута, Н. Л. Фроловой, В. Ж. Келле [2].

Внимание научной общественности к нововведениям и их роли в развитии экономики привлек Й. Шумпетер, показав, что их источником является научно-исследовательская деятельность корпораций, являющаяся главным фактором конкуренции. При этом главной доминантой становится творчество человека, новатора-предпринимателя, способного воплотить новые идеи в эффективные экономические решения.

Под инновационной деятельностью понимается выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии. При этом под инновационной продукцией понимается результат инновационной деятельности (товары, работы, услуги), предназначенный для реализации [3].

Теоретические основы инновационной деятельности достаточно глубоко проработаны в трудах зарубежных и отечественных исследователей: Й. Шумпетера, Т. Бернса, П. Друкера, Ф. Котлера, Г. Менша, Ф. Тейлора, С. Л. Первушина, М. И. Туган-Барановского, С. Ю. Глазьева, П. Н. Завлина, А. А. Трифиловой, В. Д. Грибова, А. В. Пилипенко, Р. А. Фатхутдинова и др. Во многом благодаря усилиям этих ученых достаточно четко сформировалась структура инновационной системы, представляющая собой совокупность субъектов инновационной деятельности – институциональных образований,

деятельность которых направлена на осуществление воспроизводства знания, научной информации и нововведений посредством консолидации науки, образования, бизнеса и государства на взаимовыгодной основе с целью усиления экономического потенциала страны или региона. Предназначение инновационной системы сводится к получению результатов в области академической и прикладной науки, коммерциализации нововведений, внедрению идей в массовое производство, пополнению рынка новой продукцией и, как следствие, социально-экономическому развитию страны. Последовательное выполнение вышеуказанных функций приводит к решению главной проблемы, которую призвана решать экономика, основанная на знаниях, и соответствующая ей инновационная система – создание условий для достижения высокого уровня социально-экономического развития.

В роли субъектов инновационной деятельности могут выступать:

- научно-производственные предприятия и комплексы типа технополисов, технопарков, инновационных центров, инновационно-инвестиционных и технологических центров, центров трансферта технологий, бизнес-центров, бизнес-инкубаторов, центров подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурных фондов и других образований подобного рода, представляющих собой особые организационные формы инновационной деятельности и инновационного обслуживания;
- научные и научно-исследовательские организации (академические и отраслевые НИИ, КБ, лаборатории, опытные площадки, вузы);
- крупные и средние предприятия;
- малые инновационные предприятия;
- работники научной, производственной и инновационной сферы.

Говоря об инновационной деятельности, одни исследователи, придерживающиеся названного определения (например, Нельсон и Розенберг), сосредоточивают внимание на технологических инновациях; другие авторы (например, Лундвалл, Фриман) рассматривают также и нетехнологические инновации, в частности институциональные инновации, социальные и образовательные инновации, а также организационные изменения. Это определяет системный характер инновационной деятельности, т.е. «технологическое развитие рассматривается не в виде цепочки односторонне направленных причинно-следственных связей, ведущих от НИОКР к инновациям, но как процесс взаимодействия и обратных связей между всем комплексом экономических, социальных, политических, организационных и других факторов, определяющих создание инноваций» [4].

Важно отметить, что основным в инновационной сфере деятельности является человеческий фактор. Ведь инновационная деятельность может быть успешной только при наличии квалифицированного персонала, выполняющего исследования и разработки и получающего качественную всестороннюю поддержку со стороны государства.

В последнее время с развитием теории человеческого капитала появилось понятие «социальная инновация», которое подчеркивает аспект духовного творчества и рассматривает инновацию в контексте научной и умственной деятельности. Инновация – это и мотивация трудовой деятельности, и способы поведения или предметы, которые качественно отличаются от ранее имевших место. Социальная инновация – это применение непривычного типа

мышления и стиля жизни. С. М. Бухова и Ю. А. Дорошенко при оценке экономической эффективности инноваций разных типов определяют социальную инновацию как процесс и результат улучшения социальной сферы общества или организации [5]. В структуре социальных инноваций они выделяют расширение нематериальной составляющей компенсационного пакета работников (полная или частичная оплата обучения, лечение, страхование жизни и здоровья и др.), совершенствование системы охраны труда (создание безопасных и максимально комфортных условий труда), проведение мероприятий, направленных на формирование корпоративной культуры.

В современной литературе особое внимание уделяется инновационно-интеллектуальной системе, которая связана с категорией, относящейся к их научной деятельности, но при этом интеллектуальный продукт отчуждают от его производителя и частично носителя. Виды интеллектуальных систем и их специфические особенности в постиндустриальной экономике, построенные на основе работы И. В. Скобляковой, представлены в табл. 1 [6].

Наиболее интересной нам представляется первая система, связанная с наукой, где объектом выступают научно-исследовательские институты и конструкторские бюро (НИИ и КБ) как наиболее типичные представители инновационной сферы деятельности российского региона.

В 2009 г. в Пензенской области научные исследования и разработки выполняли 23 организации (на уровне 2008 г.), в том числе 13 (56 %) – НИИ и КБ, 5 (22 %) – научно-исследовательские подразделения вузов и 5 (22 %) – научно-технические подразделения промышленных предприятий. По сравнению с 2000 г. число организаций, выполнявших исследования и разработки, по области сократилось на 18 % (по России за 2001–2008 гг. – на 11 %). Исходя из этого, социологическое исследование проводилось в крупных НИИ и КБ Пензенской области, на базе интеллектуальных коллективов которых был организован мониторинг инновационной деятельности на рынке труда Пензенской области. Общее количество респондентов составило 360 чел.

Некоторые результаты использования официальной статистической базы в исследовании инновационного рынка труда Пензенской области приведены в работах О. С. Кошевого, С. Г. Фролова и др. [7–10].

В процессе реализации социологического исследования была использована двухступенчатая модель вероятностной (случайной) выборки с использованием процедуры расслоения на каждой ступени отбора. Единицей отбора на первой ступени принимался соответствующий научно-производственный коллектив.

Сформированный массив научно-исследовательских организаций служил информационной основой для выборки респондентов на второй ступени, в пределах которой проводилось сплошное обследование.

Распределение респондентов по профессиям представлено на рис. 1.

Из рис. 1 видно, что суммарная доля специалистов в области информационных технологий и инженерной деятельности составляет около 70 % от всего количества обследуемых, что позволяет сделать вывод о достаточно высоком профессиональном уровне обследуемого сегмента рынка труда Пензенского региона. При этом доля руководителей и менеджеров составляет около 10 %, что выше 7 % общероссийского уровня, но существенно ниже 15 % соответствующего сегмента рынка труда в США (табл. 2).

Таблица 1

Виды инновационно-интеллектуальных систем

Вид системы	Назначение системы	Подотрасли	Тип продукта
Наука	Получение новых знаний	Фундаментальная	Открытия
		Отраслевая	Научно-исследовательские работы
		Прикладная	Научно-исследовательские проекты
Изобретательство и конструирование	Создание новых продуктов и технологий	Изобретения	Базисные модели
		Конструирование	Новые образцы базисной модели
		Рационализация	Улучшение модели и образцов
Предпринимательство и менеджмент	Инициирование и управление инновационным процессом	Бизнес-творчество	Бизнес-идея
		Бизнес-планирование	Бизнес-план
		Практический менеджмент	Управленческие решения
Культура и искусство	Создание и распространение социальных и духовных инноваций	Художественное творчество	Художественные ценности
		Учреждения культуры	Хранение и доступ к культурным ценностям
		Шоу-бизнес	Распространение культурных благ
Образование	Распространение и освоение знаний	Общее	Базисные ценности и нормы поведения
		Профессиональное	Профессиональные знания и навыки
		Повышение квалификации	Обновление навыков и знаний
Инновационный бизнес	Распространение и освоение инноваций	Лицензионный рынок	Приобретение лицензий
		Венчурные фонды и фирмы	Финансирование инноваций
		Собственная инновационная деятельность	Освоение и создание локальных инноваций

Средний возраст работников интеллектуального труда Пензенского региона составляет 37 лет, при этом наиболее часто в структуре респондентов встречается возраст 22 года, а половина обследуемых имеет возраст до 30 лет, а вторая половина более 30 лет.

Трудовой стаж респондентов составил: до восьми лет – 49,8 % респондентов; 8–13 лет – 8,7 %; 13–23 года – 4,8 %; 23–33 года – 21,2 %; более 33 лет – 15,5 %. Таким образом, средний трудовой стаж респондентов составил 16 лет, также часто встречается стаж восемь лет, и наименьший стаж работы – два года.

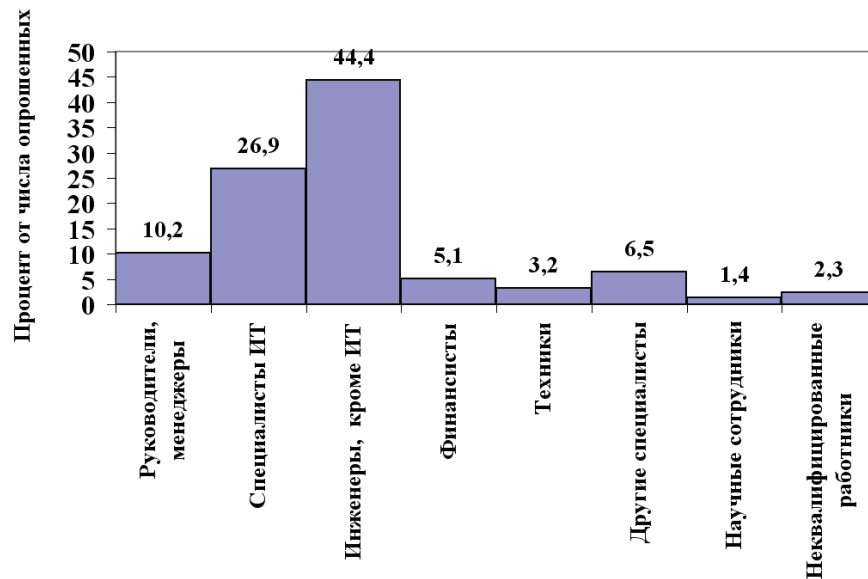


Рис. 1. Распределение работников по профессиям
(в процентах от числа опрошенных, $n = 360$)

Таблица 2

Структура занятых по функциональным слоям
по странам в 2006 г. (в процентах) [9]

Страна	Конкурентоспособность (место)	Функциональные слои			
		У	Т	П	Н
США	1	15	20 (н/д)*	65	н/д
Швейцария	2	6	39 (18)	49	5
Швеция	4	5	39 (19)	51	5
Германия	5	7	36 (15)	57	8
Финляндия	6	10	34 (18)	48	8
Великобритания	9	15	27 (16)	58	н/д
Нидерланды**	10	10	36 (18)	44	10
Среднее для шести стран (без США)		9	35 (17)	51	7
Россия**	58	7	32 (17)	50	11

Примечание. * – в скобках доля творческих работников; ** – для 2005 г.; н/д – нет данных; У – управленцы; Т – творческие работники; П – профессионалы-исполнители; Н – неквалифицированные работники.

Из анализа полученных в результате исследования данных, а также с учетом проведенных расчетов средней арифметической, значений моды и медианы по исследуемым признакам можно сделать вывод о том, что по возрастному составу и трудовому стажу изучаемая совокупность работников инновационной сферы деятельности не является даже умеренно симметричной, что с позиций системного анализа, безусловно, негативно сказывается на эффективности функционирования рассматриваемой социально-экономической системы.

На основе обобщенных эмпирических данных по проведенному исследованию с учетом результатов теоретических исследований, представленных

в работе О. Г. Чораяна [8], мы можем предложить классификацию работников инновационной сферы на примере крупных НИИ и КБ Пензенской области по возрастному и творческому потенциалу:

- молодой и амбициозный возраст – от 18 до 25 лет (37,7 % респондентов);
- творческий возраст – от 25 до 30 лет (20,8 %);
- молодой возраст в сочетании с творческим – от 30 до 40 лет (11,6 %);
- возраст опыта и знаний – от 40 до 50 лет (14,5 %);
- возраст зрелости – более 50 лет (15,4 %).

Как видно, в распределении респондентов по творческому потенциалу преобладает «молодость и амбициозность». При этом возраст «молодость в сочетании с творческой компонентой» в исследуемой статистической совокупности представлен явно недостаточно. В идеале для максимальной эффективности функционирования инновационной системы необходимо стремиться к обеспечению равномерного распределения возрастно-творческого потенциала.

Мы можем отметить, что в современных условиях качество рабочей силы в инновационной сфере деятельности должно повышаться и включать в себя такие показатели, как наличие ученой степени, креативность мышления, широкие умственные способности, сила воли и др., которые должны стимулироваться, развиваться и поддерживаться со стороны государства и руководства интеллектуальной сферы труда.

Изложенные выше результаты позволяют сформировать общий **социальный портрет работника инновационной сферы деятельности** Пензенской области. Это специалист в области информационных технологий либо инженерной деятельности, связанной с технологическими инновациями, традиционными для большинства НИИ и КБ Пензенской области, которые в доперестроечный период были сориентированы на оборонный комплекс. Средний возраст работника инновационной сферы составляет 37 лет, что соответствует среднему возрасту населения Пензенской области. Средний трудовой стаж работника составляет 16 лет, что характеризует его как достаточно опытного и зрелого работника, обладающего творческим потенциалом.

Однако следует заметить, что на современном этапе развития инновационной сферы деятельности существуют достаточно серьезные проблемы. Ощущается острый недостаток практических исследований в области оценки качества рабочей силы, занятой инновационной деятельностью, несмотря на то, что показатели оценки качества сформированы достаточно полно. Одно из последних исследований в области оценки качества рабочей силы представлено в работе И. Н. Трофимовой, где в качестве частных критериев оценки качества трудовых ресурсов представлены:

- качество системы образования;
- качество высшего образования и профессионального обучения;
- качество начального образования;
- качество математического и естественно-научного образования;
- расходы на образование (в процентах от национального дохода);
- грамотность населения (в процентах);
- сетевое обучение;
- доступность Интернета в школах;
- качество школ бизнеса;

- распространенность обучения персонала в компаниях;
- наличие местных исследовательских и учебных центров;
- «утечка мозгов» [9].

Однако не указана методика «свертки» вышеперечисленных частных критериев в интегральный критерий качества трудового потенциала, и, кроме того, некоторые из частных критериев могут быть получены лишь на основе формальных экспертных оценок.

Официальная статистика инноваций, применяемая в России, не полностью соответствует инновационным процессам, протекающим в экономике нашей страны. И процедура формирования выборки, и содержание форм статистического наблюдения лишь частично обеспечивают оценку состояния инновационного сектора и инновационных процессов в российской экономике. Это подтверждается сравнением экономических систем развитых стран и России.

Интересным является подход к оценке качества структуры инновационного сегмента рынка труда, предложенный в работе И. Н. Трофимовой. Здесь в структуре рабочей силы выделяется четыре слоя (функциональных уровней): 1) управленцы (У) (руководители, чиновники, бизнесмены и менеджеры); 2) творческие и ассоциированные работники (Т) (ядром этого слоя являются работники, занятые в сфере науки и техники, образовании, архитектуре, искусстве и литературе); 3) профессионалы-исполнители (П); 4) неквалифицированные работники (Н) (табл. 2).

Из табл. 2 видно, что Россия существенно отстает от США и Великобритании по численности первого слоя (руководителям, чиновникам, бизнесменам и менеджерам).

Существующая в настоящий момент методика формирования статистической базы инновационной деятельности по крупным и средним предприятиям осуществляется по форме № 4-инновация (годовая) «Сведения об инновационной деятельности организаций». Для малых предприятий наблюдение за инновационной деятельностью осуществляется по форме № 2-МП-инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия (организации)», которая заполняется один раз в два года за нечетные года [10].

Система показателей, заложенная в данных формах, в основном касается лишь финансовых и технологических аспектов инновационной деятельности.

Важно отметить, что показатели качества рабочей силы, занятой интеллектуальным трудом, здесь представлены лишь в ограниченном количестве и не позволяют провести анализ по всей совокупности частных критериев качества, представленных выше.

Развитие инновационного сектора экономики, появление нарастающего альтернативного источника доходов для бюджета страны поможет государству в решении ряда важнейших социальных проблем; у науки появится возможность самофинансирования, возникнут предпосылки для возврата в страну научных кадров, будет стимул для развития системы образования.

Список литературы

1. Инновационная экономика / А. А. Дынкин [и др.]. – М. : Наука, 2004. – 142 с.
2. **Винарчик, П.** Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий / П. Винарчик // Вопросы экономики. – 2004. – № 11. – С. 15–27.

3. Постановление Правительства РФ от 05.08.2005 № 2473п-П7 «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года». – URL: <http://www.sci-innov.ru/law/base/586/>
4. **Моргунов, Е. В.** Национальная (государственная) инновационная система: сущность и содержание / Е. В. Моргунов, Г. В. Снегирев // *Собственность и рынок*. – 2004. – № 7. – С. 10–21.
5. **Бухова, С. М.** Оценка экономической эффективности инноваций разных типов / С. М. Бухова, Ю. А. Дорошенко // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2005. – № 3. – С. 14.
6. **Скоблякова, И. В.** Инновационные системы и венчурное финансирование / И. В. Скоблякова. – М. : Машиностроение – 1, 2006. – 210 с.
7. **Щербаков, М. С.** Анализ развития региональной инновационной системы на примере Пензенской области / М. С. Щербаков, О. С. Кошевой, С. Г. Фролов // *Инновационное общество – новая историческая эпоха : сб. науч. трудов*. – Саратов : Издат. центр «Наука». – 2009. – Т. 1. – С. 289–297.
8. **Чораян, О. Г.** Естественный интеллект (физиологические, психологические и кибернетические аспекты) : учеб. пособие / О. Г. Чораян ; под ред. Г. А. Кураева. – Ростов н/Д : Ростов. гос. ун-т ; Учеб.-науч.-исследоват. ин-т валеологии. – 2002. – 112 с.
9. **Трофимова, И. Н.** Качество рабочей силы и национальная конкурентоспособность (сопоставительный анализ) / И. Н. Трофимова // *Вопросы статистики*. – 2009. – № 7. – С. 13–21.
10. **Перепелица, А. И.** Статистическая оценка инновационного развития Республики Коми: современное состояние и перспективы развития / А. И. Перепелица // *Роль государственной статистики в современном обществе : сб. материалов Всероссийской научно-практ. конф., посвященной 90-летию государственной статистики в Республике Коми*. – Сыктывкар, 2009. – С. 238–244.

Кошевой Олег Сергеевич

доктор технических наук, профессор,
кафедра государственного управления
и социологии региона, Пензенский
государственный университет

E-mail: gmu_08@mail.ru

Koshevoy Oleg Sergeevich

Doctor of engineering sciences, professor,
sub-department of public administration
and regional sociology,
Penza State University

Годунова Юлия Анатольевна

аспирант, Пензенский
государственный университет

E-mail: gmu_08@mail.ru

Godunova Yuliya Anatolyevna

Postgraduate student,
Penza State University

УДК 316.422

Кошевой, О. С.

Социальные аспекты функционирования регионального рынка труда в инновационной сфере экономики (на примере Пензенской области) / О. С. Кошевой, Ю. А. Годунова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 111–119.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ КАК ФАКТОР УСПЕШНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ КУРСАНТОВ ВУЗОВ ГПС МЧС РФ

Аннотация. В статье рассматриваются профессионально-личностные стратегии курсантов вузов ГПС МЧС РФ, проводится анализ готовности курсантов к выполнению профессиональной роли специалиста ГПС МЧС РФ, оцениваются критерии успешности профессиональной социализации курсантов вузов ГПС МЧС РФ.

Ключевые слова: профессиональная социализация, курсанты вузов, профессиональные стратегии.

Abstract. In article is professional-personal strategy of cadets of high schools GPS of the Ministry of Emergency Measures are considered, the analysis of readiness of cadets to performance of a professional role of expert ГПС the Ministry of Emergency Measures is carried out, criteria of success of professional socialization of cadets of high schools GPS of the Ministry of Emergency Measures are estimated.

Keywords: professional socialization, cadets of high schools, professional strategy.

Социально-экономические трансформации, произошедшие в России, затронули все сферы жизнедеятельности общества, в том числе и область безопасности. Участвовавшие в последние годы случаи техногенных катастроф, природных катаклизмов и аварий из-за так называемого человеческого фактора привели к осознанию необходимости переосмысления подходов к решению вопросов повышения уровня общественной безопасности, что во многом зависит от эффективности деятельности военных институтов государства. Одним из таких институтов является государственная противопожарная служба Министерства по чрезвычайным ситуациям Российской Федерации (далее – ГПС МЧС РФ). Не вызывает сомнения, что эффективность деятельности государственной противопожарной службы зависит не только от уровня ее технической оснащенности, но и степени профессиональной подготовки ее специалистов. Следует учитывать, что на формирование ценностных и мировоззренческих установок, норм и правил поведения, социально-профессиональных качеств, умений и навыков специалистов государственной противопожарной службы оказывает влияние профессиональная социализация, особенно на стадии обучения курсантов в вузах государственной противопожарной службы. Вместе с тем в условиях кардинальных социально-экономических преобразований в России, экономического кризиса прослеживается необходимость не только формирования профессионально важных качеств, необходимых современным специалистам ГПС МЧС РФ, но и формирования профессионально-личностных стратегий у выпускников вузов.

Профессиональная успешность будущего специалиста зависит не только от его способностей, личностных качеств, мотиваций и ценностей, но и от их соответствия выбранной специальности, от сформированной уже в вузе способности выстраивать стратегии и тактики гибкой адаптации в профессиональной среде. Недооценка важности процесса формирования профессионально-личностных стратегий у выпускников вузов ГПС МЧС РФ законо-

мерно приводит к серьезным последствиям в сфере их морального сознания и поведения. Таким образом, становится очевидным, что повышение качества подготовки выпускников вузов МВД РФ невозможно без усиления внимания к вопросам профессиональной социализации личности и формирования профессионально-личностных стратегий. Формирование профессионально-личностных стратегий и поиск путей для их реализации является заключительным этапом профессиональной социализации выпускников в вузах ГПС МЧС России.

К. А. Абульханова-Славская рассматривает понятие жизненной стратегии как близкое к понятию «траектория жизни». Формирование жизненной стратегии предполагает, что каждый человек строит свою жизнь самостоятельно. Стратегия имеет три основных признака: выбор основного для человека направления, способа жизни (определение главных ее целей, этапов их достижения); разрешение противоречий жизни, достижение своих жизненных планов и целей; творчество, созидание ценностей своей жизни [1]. Построение личностью жизненных стратегий в ходе социализации и профессиональной социализации подготавливает ее к жизни в обществе и к трудовой деятельности. Эффективность профессиональной социализации неминуемо сказывается на всей жизни выпускника вуза, в особенности военного вуза, результативности его труда и характере поведения.

По своему содержанию мы рассматриваем профессионально-личностные стратегии как систему целенаправленного планирования и реализации ключевых профессиональных и жизненных позиций личности, направленную на достижение долгосрочных целей.

Управление профессиональной социализацией происходит в ходе образования и воспитания, когда идет специальный отбор как задач, идей для формирования личности будущего офицера ГПС МЧС РФ, так и средств, методов, способных обеспечить наибольший эффект этого процесса. Без должного управления процесс профессиональной социализации приобретает стихийный характер, вследствие чего выпускники заканчивают вуз либо с несформированными профессиональными стратегиями, либо со стратегиями, не ориентированными на дальнейшую профессиональную социализацию [2]. Однако специалист, у которого не сформированы профессионально-личностные стратегии не сможет с полной отдачей сил выполнять свои профессиональные обязанности и в дальнейшем, скорее всего, сменит профессию. Курсантам и выпускникам, успешно прошедшим профессиональную социализацию, будет значительно легче сформировать свои профессиональные стратегии.

Данные исследований, проведенных автором с целью выявления основных профессионально-личностных стратегий среди курсантов Ивановского, Московского и Уральского институтов ГПС МЧС России ($n = 909$), выпускников ($n = 32$) и преподавателей ($n = 32$) Ивановского института ГПС МЧС России, показали следующее.

Большинство курсантов (68,8 %), преподавателей (86,4 %) и выпускников (74,6 %) считают, что в вузах ГПС МЧС необходимо проводить целенаправленную работу по формированию профессионально-личностных стратегий. Вместе с тем такая работа, по мнению курсантов, проводится недостаточно полно (55,6 %); это подтверждается данными экспертного опроса: 40,6 % преподавателей и 40,8 % выпускников также отметили недостаточную работу в области формирования профессиональных стратегий у курсантов вузов ГПС МЧС РФ (рис. 1).

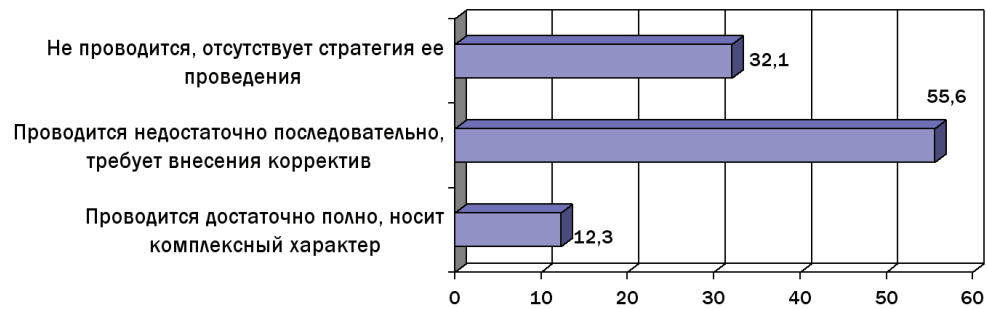


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «На Ваш взгляд, проводится ли целенаправленная работа по формированию профессиональных стратегий курсантов вузов ГПС МЧС РФ?» (в процентах от числа опрошенных, $n = 909$)

Полученные данные несколько расходятся с исследованиями, проведенными А. М. Ворожцовым. По результатам социологического исследования, проведенного в сибирских вузах МВД РФ, процесс формирования профессионально-личностных стратегий осуществляется, но недостаточно эффективно. Подтверждением этому служит следующий показатель: лишь 72,1 % выпускников считают, что управление процессом формирования профессионально-личностных стратегий осуществлялось в значительной или определенной степени. Для остальных же курсантов этот процесс представлял определенные трудности вследствие отсутствия управления со стороны агентов социализации. Большинство представителей профессорско-преподавательских составов и курсовых офицеров сталкивались в своей деятельности с курсантами, для которых профессиональная социализация стала трудным процессом, на что указали 89,1 % респондентов. При этом 92,0 % респондентов оказывали посильную помощь курсантам в преодолении трудностей профессиональной социализации [2].

Вопрос о сформированности профессионально-личностных стратегий курсантов вузов ГПС МЧС РФ задавался только курсантам старших курсов. На вопрос «Сформированы ли у Вас профессионально-личностные стратегии?» 68,8 % опрошенных ответили положительно, у трети респондентов (18,9 %) такие стратегии находятся в процессе формирования; только у 12,3 % курсантов профессиональные стратегии не сформированы (рис. 2). Полученные данные позволили определить большую тенденцию к самоопределению: у выпускников в большей степени сформированы профессиональные стратегии, чем у курсантов. Вместе с тем было выявлено, что не все выпускники успешно прошли профессиональную социализацию и сформировали свои профессиональные стратегии, хотя таких большинство.

Основным путем для формирования и реализации профессиональных стратегий является управляемая профессиональная социализация. Специфика управления профессиональной социализацией может быть рассмотрена сквозь призму комплекса путей и средств, характеризующих процесс формирования и реализации профессиональных стратегий курсантов и выпускников вузов ГПС МЧС РФ. Среди способов реализации профессиональных стратегий курсанты назвали следующие: собственные усилия – 40,8 %, успешность окончания вуза – 37,5 %, зависимость от места дальнейшей службы – 28,1 %, зависимость от помощи друзей, знакомых, родственников – 22,4 %. Данные представлены на рис. 3.



Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Сформированы ли у Вас профессионально-личностные стратегии?» (в процентах от числа опрошенных, $n = 348$)

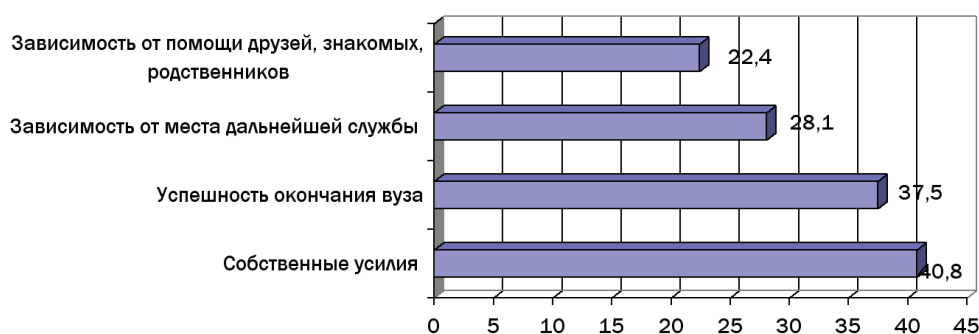


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос «Каковы, на Ваш взгляд, способы реализации профессиональных стратегий?» (в процентах от числа опрошенных, $n = 348$)

Таким образом, у курсантов вузов просматривается тенденция к минимизации патерналистских взглядов: они полагаются в основном на собственные усилия и считают, что важным способом реализации профессиональных стратегий в некоторой степени является успешность в учебе.

32,1 % курсантов полагают, что для успеха в первую очередь необходим профессионализм. Конкуренция социального капитала с профессионализмом (помощь родителей признают 22,4 % опрошенных) показывает, что в жизненных стратегиях обнаруживается противоречие между декларированностью самостоятельного выбора и использованием «родительского ресурса». Как верно отметил В. А. Ядов, молодежь рассматривает образование как ресурс конкурентоспособности [3, с. 315], но ресурсность образовательного статуса подвергается ограничению системой межличностных коммуникаций (знакомые, сослуживцы, преданность командиру) в продвижении по службе.

Среди присущих курсантам и выпускникам профессионально-личностных стратегий были названы следующие: активная жизненная позиция (40,6 % курсантов и 40,8 % выпускников), приобретение профессиональных компе-

тенций (32,1 и 37,5 % соответственно), ориентация на карьеру (28,1 и 37,5 % соответственно).

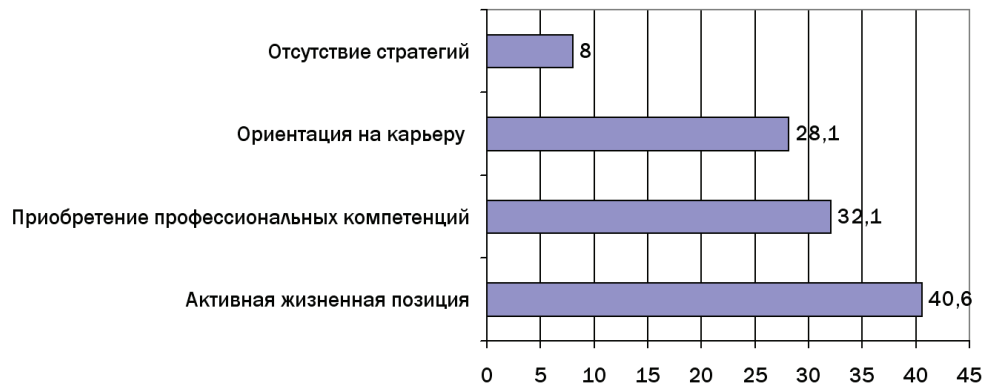


Рис. 4. Распределение ответов на вопрос «Каковы присущие Вам профессионально-личностные стратегии?» (в процентах от числа опрошенных, $n = 348$)

Среди других стратегий были названы: стремление к материальному достатку, получение высшего профессионального образования, нежелание работать по выбранной специальности. 8 % курсантов и 3,1 % выпускников вообще не имеют каких-либо стратегических планов. Преподаватели оценили нацеленность выпускников на профессиональную карьеру как среднюю. Лишь около 40 % экспертов высказались за то, что курсанты нацелены на работу в органах ГПС.

Примечательно, что почти половина курсантов (46,4 %) не собираются менять работу после окончания вуза, собираются работать по выбранной специальности; в то же время 8,9 % собираются уйти из ГПС МЧС России, 22,4 % опрошенных собираются продвигаться по службе в ГПС МЧС России. Выпускники и преподаватели также не собираются уходить из системы ГПС МЧС России. Менять работу не собираются 65,6 % выпускников и 28,1 % преподавателей. Продвижения по службе ожидают 18,8 % выпускников и 59,4 % преподавателей. 12,5 % преподавателей и 3,1 % выпускников собираются сменить специальность в системе ГПС МЧС России. Данные представлены на рис. 5.

Вторичный анализ исследований по данной проблематике показывает следующее: если среди опрошенных абитуриентов и курсантов первых курсов только 3 % предполагают уволиться из Вооруженных сил РФ после окончания учебы, то среди курсантов пятых курсов этот показатель вырастает в четыре раза. Среди курсантов-выпускников, не принявших окончательного решения о продолжении своей военной службы после окончания вуза, – каждый четвертый [4]. Такое отношение будущих офицеров к перспективам своей профессиональной деятельности может быть объяснено рядом причин: низким уровнем денежного довольствия младшего офицерского состава, его слабой социально-правовой защищенностью; недостаточно качественным военно-профессиональным и психологическим отбором кандидатов для поступления в военно-учебные заведения; падением духовно-нравственных ценностей, престижа Вооруженных сил и военной службы в обществе; слабой работой командиров и начальников, воспитательных структур, профессорско-преподавательского состава по воспитанию у курсантов государственно-

патриотического сознания, гордости за принадлежность к Вооруженным силам и их офицерскому корпусу.

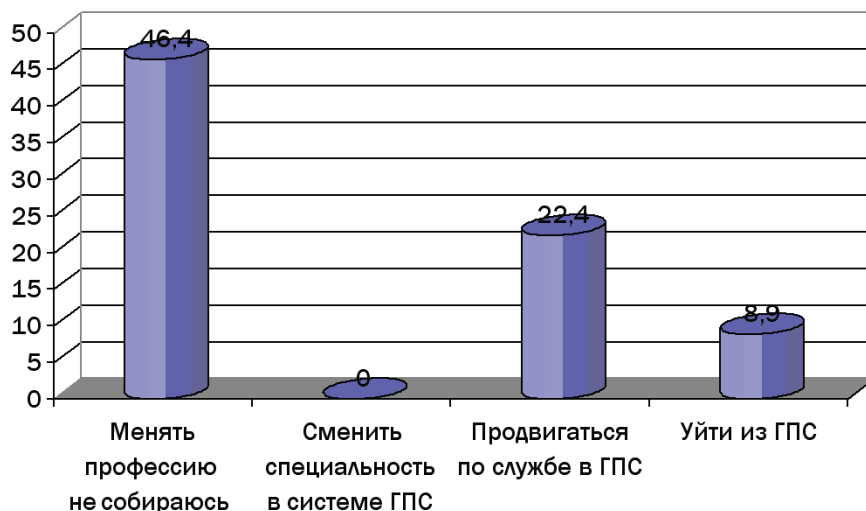


Рис. 5. Распределение ответов на вопрос: «Если у Вас есть желание сменить профессию?» (в процентах от числа опрошенных, $n = 909$)

На основании анализа проблемы профессиональной успешности курсантов вузов ГПС МЧС России в ее связи с личностно-профессиональными характеристиками А. Н. Мальцев выделяет три аспекта понятия профессиональной успешности курсантов вузов ГПС МЧС России: аспект карьерного (служебного) роста; аспект профессионального и личного саморазвития; аспект социального признания деятельности сотрудников ГПС МЧС России. На уровень профессиональной успешности курсантов вузов ГПС МЧС России основное влияние оказывают следующие факторы: профессиональная мотивация; профессиональная квалификация; профессиональные способности. Основным фактором, определяющим успешность, является профессиональная квалификация. При этом уровень профессиональной квалификации в определенной мере зависит от уровня способностей, но определяется наличием и уровнем профессиональной мотивации [5].

По данным авторского исследования, среди факторов, имеющих решающее значение в работе в органах противопожарной службы, около 20 % курсантов младших курсов (первого и второго) и около 50 % курсантов старших курсов отметили вариант ответа «удовлетворение от службы». Курсантами серьезно рассматривается «необходимость выполнения гражданского долга» (около 20 %). Курсантов старших курсов, особенно выпускников, более волнует место предстоящей службы (40,6 % предпочитают служить в престижном месте).

Анализируя ценностные ориентации и установки будущих офицеров, можно утверждать, что сегодня для курсантов вузов получение высшего образования и престижной профессии является неременным условием их будущей служебной деятельности. Данные авторского исследования свидетельствуют о высокой оценке курсантами высшего образования. 37,5 % курсантов расценивают высшее образование как важный механизм социальной мобильности, изменения социального статуса. В ориентации на образование доми-

нирует престижность, возможность хорошей и интересной работы, необязательно связанной с военной службой. Тем не менее 68,8 % считают учебу в вузе ГПС более перспективной, чем получение гражданской специальности. Они видят достоинства военного образования в глубоких профессиональных знаниях и опыте (40,6 %), формировании дисциплины (22,4 %).

На вопрос «Что, на Ваш взгляд, дает высшее образование в вузе ГПС МЧС РФ?» ответы курсантов распределились следующим образом. 40,8 % курсантов выбрали ответ «хорошую профессию», 37,5 % – «материальное благополучие», 34 % – «успех в жизни» (табл. 1).

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос «Что, на Ваш взгляд,
дает высшее образование в вузе ГПС МЧС РФ?»
(в процентах от числа опрошенных, $n = 909$)

№ п/п	Варианты ответов	В процентах
1	Хорошая профессия	40,8
2	Материальное благополучие	37,5
3	Успех в жизни	34
4	Диплом, дающий определенный статус	34
5	Высокий уровень культуры	18,8
6	Ничего не дает	8,9

Примечание. Ответы на вопрос предполагали многовариантность, поэтому сумма ответов больше 100 %.

Таким образом, среди курсантов вузов ГПС превалирует желание приобрести профессию с помощью образования. Курсанты также настроены оптимистично в отношении шансов с помощью образования достигнуть материального благополучия, высокого статуса.

На вопрос о готовности к выполнению профессиональной роли офицера ГПС МЧС России 71,0 % опрошенных ответили положительно, 28,1 % – в целом готовы, 1,8 % курсантов ответили, что пока еще не готовы к выполнению профессиональной роли офицера ГПС (рис. 6). Преподаватели также отметили, что 65,6 % курсантов к окончанию вуза полностью овладевают профессией, 26,7 % – частично готовы к выполнению своей профессиональной роли и 7,8 % курсантов еще не готовы к выполнению роли офицера ГПС.

Результаты экспертного опроса среди преподавателей выявили среднюю готовность курсантов вузов ГПС МЧС к практической деятельности: 59,4 % экспертов отметили среднюю готовность курсантов к выполнению своей профессиональной роли; 21,9 % экспертов вообще оценили готовность выпускников как низкую. Только 18,7 % преподавателей отметили высокую готовность курсантов к выполнению роли пожарного.

Курсантам был задан вопрос «Какими Вы хотите себя видеть после окончания вуза?». Ответы распределились следующим образом: «материально обеспеченным» – 91 %, «профессионалом» – 68,8 %, «свободным, независимым» – 40,8 %, «образованным» – 34 %, «таким, как все» – 8,9 %. Таким образом, ответами на данный вопрос курсанты подтверждают высокую степень значимости в иерархии ценности материального порядка, в жизненных планах на будущее для большинства курсантов первоочередным является достижение материального благополучия.

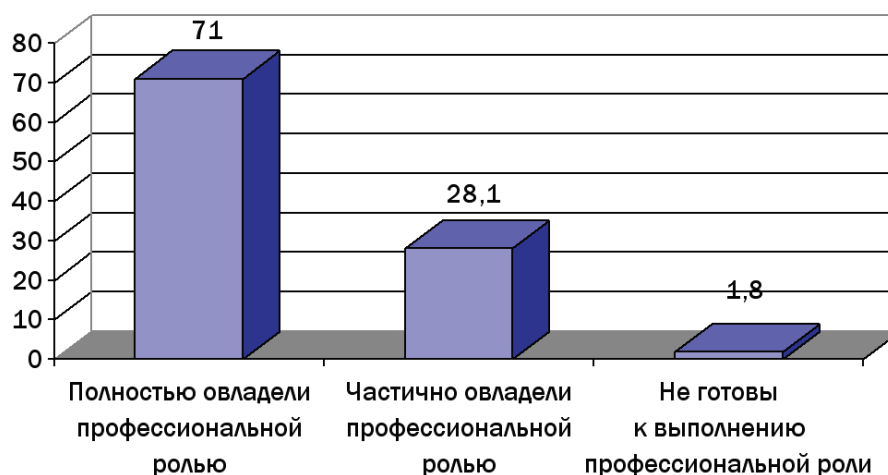


Рис. 6. Оценка готовности курсантов к выполнению профессиональной роли офицера ГПС МЧС России (в процентах от числа опрошенных, $n = 909$)

Список литературы

1. Абульханова-Славская, К. А. Стратегия жизни / К. А. Абульханова-Славская. – М., 1991.
2. Ворожцов, А. М. Ключевые проблемы формирования и реализации профессионально-личностных стратегий выпускников вузов МВД РФ / А. М. Ворожцов // Вестник БГУ. – 2007. – № 4.
3. Кто и куда стремится вести Россию?... Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / под общ. ред. Т. И. Заславской. – М.: МВШСЭН, 2001.
4. Демин, П. С. Ценностные ориентации и установки курсантов – выпускников военно-учебных заведений / П. С. Демин. – URL: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2003-12/dyomin.pdf>
5. Мальцев, А. Н. Профессиональная успешность курсантов вузов государственной противопожарной службы МЧС России / А. Н. Мальцев // Известия российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2008. – № 60.

Шубин Владимир Анатольевич
старший преподаватель, кафедра
пожарной строевой и физической
подготовки, Ивановский институт
противопожарной службы

E-mail: siup@pnzgu.ru

Shubin Vladimir Anatoloyevich
Senior lecturer, sub-department
of fire fighting, drill and physical training,
Ivanovo institute of fire fighting service

УДК 316.61

Шубин, В. А.

Профессиональные стратегии как фактор успешности профессиональной социализации курсантов вузов ГПС МЧС РФ / В. А. Шубин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 120–127.

УДК 338.46

М. М. Лачугина, А. П. Ястребов

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ КОМПЛЕКС НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы развития инновационной деятельности в рамках университетского комплекса. Представлен анализ, подтверждающий целесообразность интеграции инновационной деятельности в интегрированном комплексе непрерывного образования. Показан один из возможных способов оптимизации взаимодействия учреждений профессионального образования в современных условиях.

Ключевые слова: университетский комплекс, непрерывное образование, интеграция, инновационная деятельность.

Abstract. The article considers the problems of the development of innovation activity in the framework of the university complex. An analysis is presented that confirms the appropriateness of integration of innovation activity into the integrated complex of continuous education. One of the possible ways of optimisation of cooperation, under modern conditions, between organizations of professional education is shown.

Keywords: university complex, continuous education, integration, innovation activity.

Российское образование, как составная часть инновационной экономики, в настоящее время подвергается значительной модернизации, при этом побудительными мотивами осуществляемых преобразований являются не только отечественные потребности экономики, но и основные положения Болонской декларации. Модернизация образования должна обеспечить отечественную экономику высококвалифицированными специалистами, которые адекватно могут оценивать рыночную ситуацию и принимать самостоятельные решения в быстро меняющихся внешних условиях. Важно отметить, что современное образование характеризуется тенденцией увеличения разрыва между качеством образования, качеством управления учреждениями профессионального образования (ПО) и повышением требований к компетенциям выпускников.

С учетом инновационных явлений в российской экономике определены национальные приоритетные направления развития образования: повышение качества образования, стабильное и устойчивое пополнение кадрового потенциала страны. Для реализации поставленных целей учреждения ПО разрабатывают инновационные стратегические концепции развития современной образовательной системы, которые характеризуются оптимизацией инновационной деятельности по всем направлениям и синхронизированы с экономической стратегией страны.

Определяющую роль для достижения инновационных целей играет эффективность инновационной деятельности учреждений ПО, что позволяет обеспечить высокое качество и конкурентоспособность образовательных услуг. Инновационному воздействию подвергаются содержание и структура образования, технологии учебно-воспитательного процесса, методы и средства обучения и воспитания, организационно-экономический механизм управления учреждениями ПО, что характеризует системную реформу ПО. В то же время наблюдается низкая эффективность проводимых реформ, так как, по мнению отдельных авторов, инновационная деятельность в учреждениях ПО имеет ряд недостатков. В связи с этим процессы модернизации образования нуждаются в обновленной методологии исследований и оценки инноваций, а также в усовершенствованной системе управления инновационной деятельностью [1–3].

1. Инновационная деятельность в сфере профессионального образования обладает рядом особенностей, связанных со спецификой деятельности образовательных учреждений ПО, и прежде всего направлена на обеспечение объективных потребностей современного рынка труда. Вместе с тем современные учреждения ПО вынуждены заниматься инновационной деятельностью, что позволяет получить им дополнительные доходы. Образовательные учреждения с развитой системой инновационной деятельности обеспечивают более высокое качество образования, так как они способны выявлять существующие угрозы и возможности для развития, а также создавать не только конкретные инновационные проекты, соответствующие способностям самих образовательных учреждений, но и воплощать их в реальную действительность. Таким требованиям в большей степени соответствует университетский комплекс (УК).

Университетский комплекс – инновационное учреждение ПО, объединяющее несколько образовательных уровней и обеспечивающее различные траектории профессионального образования. Интеграция в рамках университетского комплекса осуществляется на основе содержательного, организационного, структурного, правового, ресурсного и экономического взаимодействия и приводит к появлению целостных свойств, при этом комплексобразующим ядром выступает учреждение ВПО. Важно отметить, что главной особенностью интеграции в УК является системное и глубокое взаимодействие образовательных учреждений, как правило, путем формирования единого юридического лица, причем учреждения начального и среднего профессионального образования входят в УК на правах структурных подразделений, что позволяет оптимально использовать имеющиеся кадровые, материально-технические и бюджетные ресурсы.

УК – это интегрированный комплекс, где органично связаны между собой учреждения ПО, осуществляющие целенаправленную подготовку и переподготовку компетентных специалистов с учетом единства учебной и научной деятельности в рамках единого образовательного пространства.

На наш взгляд, именно в понятии «интегрированный комплекс» отражены такие свойства, как:

- целостность, а не механическое соединение учреждений ПО;
- преемственность всех элементов данной системы;
- открытость для совместного взаимодействия.

Анализ особенностей интегрированного комплекса показывает, что комплексы реализуют общие интеграционные принципы (непрерывность, преемственность, многоуровневость, многоступенчатость), но при этом имеют различия в специфике интеграции учебных планов, в совместном использовании кадров, в построении приоритетов инновационного развития.

Важнейшей задачей УК является непрерывное совершенствование инновационной деятельности. Одним из направлений инновационного развития УК является развитие системы непрерывного образования, что положительно сказывается на достижении целей модернизации [1, 2].

2. В научной литературе выявлено несколько видов понимания термина «непрерывное образование». Чаще всего непрерывное образование определяется только как послевузовское и трактуется как продолженное образование и в большей степени относится к обучению взрослого населения. Одновременно термин «непрерывное образование» употребляется применительно к системе внутрифирменного обучения, повышения квалификации и стажировки работников предприятия, которое проводится в учебных центрах самих предприятий, например в таких предприятиях и организациях, как Сбербанк, «Филипп Морис – Ижора» и в ряде других [1, 2].

В регламентирующих документах, связанных с реализацией Болонского процесса, термин «непрерывное образование» применяется с точки зрения «образования в течение жизни для всех», начиная с «колыбели» [4].

Непрерывное образование одновременно выступает в качестве принципа, задачи, условия, процесса и системы образования, а также в качестве организационной формы образования.

Принцип непрерывного образования действует на всех образовательных уровнях, при этом затрагивает отдельного индивидуума, общество, социальные параметры деятельности, что позволяет управлять карьерой человека и деятельностью общества в целом.

В качестве задачи непрерывное образование рассматривается с точки зрения специфического поведения или отношений работодателей, частных лиц и организаций, что определяется поставленными стратегическими целями.

Непрерывное образование как условие развития образования реализуется через ряд законодательных мер, направленных на продвижение образования по всем образовательным уровням, а также исследований, определяющих образовательные потребности и спрос населения на образовательные услуги.

Если рассматривать непрерывное образование в качестве системы, то это всеохватывающая образовательная система, учитывающая индивидуальные потребности и направленность личности, учитывающая ее временные возможности, темпы жизни, предоставляющая каждому право и возможность реализации индивидуальной образовательной траектории для дальнейшего профессионального, карьерного и личностного роста, согласно собственной программе пополнения знаний, для выработки и приобретения современных профессиональных компетенций в течение всей жизни.

Структурное понимание непрерывного образования проявляется в логическом взаимодействии учреждений ПО с целью постоянного обновления знаний и повышения профессиональной компетенции личности, что характеризуется интеграцией по всем направлениям деятельности.

Современная система непрерывного профессионального образования – это интегрированная система обучения, обеспечивающая образовательный процесс на всех уровнях образования с использованием разнообразных форм

обучения с целью постоянного совершенствования и обновления компетенций личности для адекватной адаптации к изменяющимся условиям рынка.

В России, как и в других европейских странах, система непрерывного профессионального образования может включать различные образовательные уровни, такие как начальное профессиональное образование (НПО), среднее профессиональное образование (СПО), высшее профессиональное образование (ВПО), послевузовское образование, но наибольшее распространение получила интегрированная система «СПО–ВПО».

В настоящее время работает более 200 учреждений ВПО, воплощающих систему непрерывного образования «СПО–ВПО», что характеризует расширение процессов структурных инноваций.

3. Интегрированный комплекс «СПО–ВПО» Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения использует преимущества как среднего, так и высшего профессионального образования и способствует более качественной подготовке компетентных специалистов, востребованных на рынке труда выпускников, обладающих практическими навыками с учетом современных тенденций в развитии научно-технического прогресса, а также хорошей теоретической подготовкой, характерной для высшего профессионального образования, что, несомненно, создает социально-экономический эффект и повышает спрос на образовательные услуги интегрированных учебных заведений. Но в то же время в процессе интегрированной деятельности учреждений СПО и ВПО сформировался ряд проблем, тормозящих инновационное развитие непрерывного профессионального образования, к их числу относятся:

- недостаточная проработанность путей обеспечения высокого качества подготовки специалистов в интегрированном комплексе «СПО–ВПО»;

- отсутствие достаточно полного определения результатов взаимовлияния на инновационную деятельность учреждений СПО и учреждений ВПО интегрированного комплекса «СПО–ВПО» в целом [1, 4].

В связи с этим наиболее актуальной задачей является изучение и оптимизация процедур интеграции учреждений СПО и учреждений ВПО по основным направлениям инновационной деятельности. В значительной степени преодоление указанных выше проблем зависит от специфики развития инновационных процессов в интегрированном комплексе «СПО–ВПО». В свою очередь, поскольку интегрированный комплекс «СПО–ВПО» обладает специфическими особенностями, которые проявляются в характере и результатах инновационной деятельности учреждений ПО, то особого внимания заслуживают вопросы организационно-экономического механизма управления всей инновационной деятельностью учреждений ПО.

4. В учреждениях ВПО инновационная деятельность связана прежде всего с организацией учебно-научно-инновационного процесса, с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками, что в значительной степени определяется стратегическим направлением формирования одного из важных факторов развития инновационно ориентированной экономики – человеческого капитала. Вместе с тем наблюдается низкое использование инновационного потенциала, недостаточное стимулирование сотрудников, создающих и внедряющих инновации, слабое знание рыночной конъюнктуры, малоразвитые связи с бизнесом, что снижает эффективность инновационной деятельности [2, 5].

В учреждениях СПО слабо представлена научная и изобретательская деятельность как составляющая инновационной деятельности, так как традиционными видами деятельности учреждений СПО в основном является образовательная. При этом в учреждениях СПО реальных инновационных технологий и продуктовых разработок производится мало, за исключением модернизированных деталей, механизмов или программ, совершенствующих производственный процесс на предприятиях, что характеризует недостаточный уровень развития организационной структуры осуществления инновационной деятельности. С этой целью в настоящее время в учреждениях ВПО создаются малые предприятия, целью которых является внедрение научных разработок. В учреждениях СПО создаются инновационные образовательные программы и технологии обучения, формируются новые формы партнерства с предприятиями и организациями, однако все это требует совершенствования материально-технической базы. Как показывает практика, большинство инновационных задач определяются руководителем учреждения СПО и в основном направлены на привлечение новых источников финансирования. Многие учреждения СПО не в полной мере информированы об условиях рынка и медленно адаптируются к его изменениям [3, 6].

В результате исследования инновационной деятельности учреждений ПО в интегрированном комплексе «СПО–ВПО» выделяются общие препятствия для успешности ее осуществления:

- недостаточный опыт ведения инновационной деятельности;
- слабая связь с работодателями;
- недостаточный уровень профессионализма кадров;
- размытые реальные представления о рынке и всех его составляющих;
- неотработанные механизмы ведения совместной инновационной деятельности;
- недостаточно устойчивая правовая база инновационной деятельности;
- недостаточное использование интегрированного инновационного потенциала СПО и ВПО.

С учетом специфики и особенности инновационной деятельности в интегрированном комплексе «СПО–ВПО» Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения успешно преодолены выявленные проблемы путем решения следующих задач:

- оценки инновационного потенциала интегрированного комплекса «СПО–ВПО»;
- эффективного и рационального использования интеллектуальных ресурсов, формирования устойчивого интеллектуального потенциала, способного инициировать и реализовывать новые проекты различной сложности и направленности;
- активизации инновационного партнерства учреждений СПО и ВПО;
- интеграции инновационной деятельности учреждений СПО и ВПО.

В силу того что в интегрированном комплексе «СПО–ВПО» функционируют два взаимосвязанных учреждения СПО и ВПО, объединенных общими ресурсами и условиями осуществления образовательной деятельности, создана единая стратегия управления инновационным развитием интегрированного комплекса «СПО–ВПО».

5. В соответствии с особенностями инновационной деятельности учреждений ПО в рамках интегрированного комплекса инновационная активность

учреждений ВПО И СПО раскрылась наиболее полно, что способствует более интенсивному инновационному развитию интегрированного комплекса «СПО–ВПО» и, несомненно, повышает уровень конкурентоспособности учреждений ПО. Это объясняется еще тем, что при формировании методологической основы инновационного управления интегрированным комплексом был определен состав факторов, определяющих инновационную деятельность, инновационный потенциал и инновационную активность интегрированного комплекса «СПО–ВПО», что, в свою очередь, идентифицировало ряд значимых аспектов, обусловивших инновационное развитие.

Для оценки инновационной активности любой организации и учреждений ПО применяются несколько методических подходов:

- формальный подход, который основан на идентификации всех видов инновационной деятельности, позволяющий сгруппировать учреждения ПО в зависимости от инновационной активности;

- ресурсно-затратный подход, позволяющий определить величины различных ресурсов в стоимостном выражении, которые учреждения ПО используют в инновационном процессе. Данный подход основан на определении видов инновационной деятельности, а также видов ресурсов и затрат, которые учитываются при оценке;

- результатный подход, позволяющий идентифицировать возможные эффекты, которые получили или получают учреждения ПО от реализации инновационной деятельности и их стоимостной оценки.

При данном подходе идентифицируются экономические, научно-технические, социальные, экологические эффекты, которые учитываются при оценке инновационной активности, в частности экономии затрат и вклада в рыночную стоимость бизнеса [5, 7, 8].

Существующие методики в основном применяются в отношении учреждений ВПО, аналогичных методик, применяемых для учреждений СПО, практически не существует, что препятствует инновационному развитию учреждений СПО.

Авторами предложена методика поэтапной оценки инновационной активности интегрированного комплекса «СПО–ВПО», которая включает в себя:

- оценку принадлежности интегрированного комплекса «СПО–ВПО» к категории инновационно активной, с одновременным анализом видовой структуры его инновационной деятельности;

- выявление критериев, определяющих существующие ресурсы для инновационной деятельности;

- стоимостную оценку эффекта инновационной деятельности;

- комплексный анализ инновационной активности учреждений ПО [2].

Мы предлагаем при определении эффективности инновационного управления в интегрированном комплексе «СПО–ВПО» проводить анализ инновационного потенциала и инновационной активности учреждения СПО и учреждения ВПО как единой системы, так как это позволяет разработать дифференцированные направления инновационного менеджмента.

Интегрированный комплекс «СПО–ВПО» является инновационно ориентированным элементом национальной инновационной системы, так как участвует в создании новшеств во всех сферах и на всех уровнях своей деятельности, поэтому он должен обладать значительным инновационным по-

тенциалом, иначе не сможет выполнять инновационные функции, что требует отражения при стратегическом планировании.

Оптимизация экономически выгодного инновационного партнерства учреждений ВПО и СПО обеспечит прежде всего качественную подготовку инновационно ориентированных специалистов в приоритетных направлениях развития науки, техники и технологий на основе единого процесса получения, распространения и применения новых знаний.

6. Стратегия управления развитием интегрированного комплекса «СПО–ВПО» Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения основана на реализации концепции учебно-научно-инновационной интеграции и результатах обширных исследований. Стратегия разработана с точки зрения перспектив развития профессионального образования России, что обеспечивает инновационное развитие интегрированного комплекса «СПО–ВПО» и непрерывного профессионального образования в целом.

В связи с тем что в настоящее время инновационные процессы мало коснулись интеграции практической подготовки в рамках системы непрерывного профессионального образования, необходимо прежде всего расширять инновационные процессы в отношении развития у выпускников учреждений ПО профессиональных компетенций в условиях, приближенных к реальным. В связи с этим для реализации стратегии инновационного развития интегрированного комплекса «СПО–ВПО» мы предлагаем создать структуру практической подготовки и переподготовки специалистов, основанной на непрерывности образования. Организационной формой такой системы является научно-тренингово-консалтинговый центр в рамках УК, где студентам прививаются инновационные и предпринимательские навыки, а также совершенствуется подготовка специалистов на базе единого процесса: научного, консультационного, образовательного, производственного, что решает проблему в определении фундаментальности образования и ее практической направленности. Структура центра включает подразделения, ориентированные на обучение определенных целевых групп, в частности школу бизнеса, научно-исследовательский отдел, учебную фирму (тренинговый центр), отдел консалтинга, отдел сертификации.

Основными видами деятельности такого центра являются:

- работа со школьниками, которые планируют обучаться в УК;
- практическая подготовка выпускников, проведение производственной практики с участием работодателей;
- повышение квалификации и стажировка преподавателей с участием работодателей;
- сертификация квалификаций для выпускников системы начального и среднего профессионального образования, для специалистов рынка труда, для лиц, получивших образование несколько лет назад и не работавших по полученной квалификации последние годы, а также для сертификации квалификаций мигрантов, желающих эффективно работать в России;
- создание новых программ переподготовки для работников реального сектора;
- выявление образовательных потребностей компаний;
- мониторинг ожиданий выпускников учреждений ПО различного уровня;

– анализ и оценка потребности региональной экономики в кадрах;
– сотрудничество с компаниями для проведения корпоративных программ повышения квалификации.

Таким образом, скоординированность стратегических целей, предполагающих интеграцию инновационной деятельности учреждений СПО и ВПО, обеспечивает качество образовательных услуг и инновационное развитие интегрированного комплекса «СПО–ВПО».

Список литературы

1. **Карамузов, Б. С.** Непрерывное профессиональное образование в университетском комплексе / Б. С. Карамузов // Высшее образование. – 2009. – № 5. – С. 27–42.
2. Болонский процесс: 2007–2009 годы. Между Лондоном и Левеном / под науч. ред. д-ра пед. наук, профессора В. И. Байденко. – М. : Исследоват. центр проблем качества подготовки специалистов, 2009. – С. 47–59.
3. Изучение объективных и субъективных противоречий в процессе управления инновациями в системе среднего и высшего профессионального образования в регионах Российской Федерации : аналитический обзор результатов социологических исследований. – 2009. – URL: <http://sokrat.region48.ru/?act=consalting&page=page27c> 51-52
4. **Беляков, С. А.** Проблемы построения системы управления непрерывным образованием / С. А. Беляков, А. А. Иванова // Университетское управление. – 2008. – № 3. – С. 5–18.
5. **Ключарев, Г. А.** Корпоративное образование: альтернатива государственным программам в сфере дополнительного образования / Г. А. Ключарев, Е. И. Пахомова // Непрерывное образование в политическом и экономическом контекстах. – М. : ИС РАН, 2008. – С. 134–160.
6. Среднее профессиональное образование: конкурентоспособность выпускника на рынке труда : сб. статей по материалам Республиканской выставки «Среднее профессиональное образование в Республике Карелия: высокое качество, открытость, конкурентоспособность». – Петрозаводск : Изд-во ПетрГУ, 2006. – 208 с.
7. **Клемешев, А. П.** Инновационные образовательные программы как инструмент стратегического и антикризисного управления // Высшее образование в России. – 2009. – № 6. – С. 10–19.
8. **Бухонова, С. М.** Методика оценки инновационной активности организации / С. М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 1. – С. 2–8.

Лачугина Марина Михайловна
преподаватель, факультет среднего
профессионального образования,
Санкт-Петербургский государственный
университет аэрокосмического
приборостроения
E-mail: mmagent@mail.ru

Lachugina Marina Mikhailovna
Lecturer, department of professional
high education, Saint-Petersburg
University of Aerospace Instrumentation

Ястребов Анатолий Павлович

доктор технических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный
университет аэрокосмического
приборостроения, Заслуженный
работник высшей школы Российской
Федерации

E-mail: ap@aanet.ru

Yastrebov Anatoly Pavlovich

Doctor of engineering sciences, professor,
Saint-Petersburg State University
of Aerospace Instrumentation, Honoured
worker of Higher Education
of the Russian Federation

УДК 338.46

Лачугина, М. М.

**Интегрированный комплекс непрерывного образования в условиях
построения инновационной экономики / М. М. Лачугина, А. П. Ястребов //**
Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные
науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 128–136.

К ВОПРОСУ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы теоретических и методологических основ маркетинга в инновационной сфере, в частности, даются и систематизируются понятия «маркетинг инноваций», «маркетинговые инновации», «инновационный маркетинг». Анализируется эволюционное изменение роли маркетинга в инновационной сфере, отмечается его возрастающее значение в аспекте взаимодействия в российских условиях становления инновационного рынка.

Ключевые слова: маркетинг инноваций, инновационный маркетинг, маркетинговые инновации, инновационный рынок, концепция маркетинга взаимодействия.

Abstract. The article deals with the problems of theoretical and methodological base of marketing in innovative sphere. The author systematizes the definitions «marketing of innovations», «marketing innovations», «innovative marketing» and analyzes the evolutionary change of a marketing role in innovative sphere. Increasing value of relationship marketing in the Russian conditions of the innovative market formation is marked.

Keywords: marketing of innovations, innovative marketing, marketing innovations, the innovative market, the concept of relationship marketing

В свое время известный теоретик менеджмента П. Друкер [1] сказал: «Маркетинг и инновации – это все, что приносит прибыль компании, остальное – затраты».

Маркетинг и инновации в настоящее время едва ли не самые популярные слова, которые употребляют бизнесмены и политики. При этом нет четкого понимания того, можно ли говорить вообще о таком понятии, как «маркетинг инноваций», потому что непонятно, о каких инновациях идет речь – продуктовых, технологических, социальных. Если да, то что к нему относится: деятельность по созданию и реализации новых продуктов или управление всем инновационным процессом, начиная с поиска инновационной идеи и включая все мероприятия по созданию условий для ее успешной реализации? В анализируемой нами литературе маркетинг инноваций рассматривается как:

– деятельность по определению и продвижению товаров и (или) технологий, которые обладают существенно новыми свойствами [2];

– сфера деятельности предприятия, направленная на формирование новых рынков сбыта и иных потребностей у потенциальных и реальных потребителей [3];

– деятельность, связанная с применением новых методов и инструментов маркетинга, включая разработку инновационной стратегии, анализ рынка и оперативный маркетинг [4].

Неоспоримым всеми исследователями признается тот факт, что маркетинг в сфере инноваций имеет свои существенные особенности, отличающие его от традиционных маркетинговых подходов, и, соответственно, требует разработки методологических основ. Такие попытки предпринимались рядом

исследователей, в том числе и российских (А. Б. Титов (2000) [5], В. В. Гончаров (1996) [6], П. Г. Перерва (1998) [7]). Однако в настоящее время, учитывая актуальность данного вопроса в связи с возросшим интересом к инновационной составляющей отечественной экономики в посткризисный период, необходимо формировать современный теоретический аппарат маркетинга инноваций с позиций его роли во взаимодействии всех участников инновационного процесса и возможности его оптимизации.

На основе проанализированного теоретического материала можно выделить следующие пробелы в методологии маркетинга инноваций:

- во-первых, происходит смешение понятий в литературе, что приводит к неоднозначному пониманию роли маркетинга в инновационной деятельности;

- во-вторых, нет ясности в отношении функций маркетинга в инновационной деятельности и уровня его применения (стратегического или оперативного);

- в-третьих, непонятно, должна ли маркетинговая деятельность носить дискретный или непрерывный характер и чем это определяется.

С момента появления теории инноватики остается актуальным вопрос: что первично – научная мысль или потребность? Маркетинг и наука (интеллектуальная деятельность) постоянно ищут точки соприкосновения, определяя степень взаимного влияния, что позволило выделить два направления: «технологический детерминизм», согласно которому любая инновация в области общественного устройства обусловлена сменой технологии, и «технологический дарвинизм», где приоритетными являются изменения в обществе, которые требуют радикальной смены технологии, имеющей большую ценность для выживания, чем существующие [6].

Анализ эволюционного развития теории инноватики позволил выявить определенные этапы становления маркетинга в инновационной сфере (табл. 1).

В настоящее время теория инноватики все в большей степени приобретает маркетинговый аспект. При этом на первый план выходят не только вопросы создания спроса на инновационные технологии, но и необходимость формирования эффективного взаимодействия с партнерами и потребителями в процессе создания и реализации инновационного продукта.

Усилению роли маркетинга способствуют и процессы, происходящие в организации и управлении современным инновационным процессом, среди которых можно выделить:

- 1) увеличение скорости распространения инновации и возможностей их копирования за счет развития информационных технологий и появления дополнительных технических возможностей, что снижает значимость патентов как средств защиты интеллектуальной собственности и стимулирует поиск новых средств;

- 2) необходимость вовлечения в инновационный процесс значительного числа участников, в том числе и из разных сфер деятельности и отраслей, в связи с его большей интеллектуальной составляющей и технологической сложностью, что обуславливает важность координации деятельности и согласования интересов участников;

- 3) снижение значимости для потребителей продуктовых инноваций: из-за ограниченности их восприятия, когда их появляется слишком много и часто; из-за проблемы утилизации старых продуктов;

4) влияние на процесс создания и принятия инноваций государственных структур и общественных организаций, которые в значительной мере могут способствовать или препятствовать его успешной реализации;

5) активное становление и развитие рынков нематериальных продуктов (услуг, информации, знаний), что обуславливает применение новых методов их продвижения и сбыта.

Таблица 1

Этапы развития маркетинга в инновационной сфере

Этап	Характеристика
1 этап (1940–1960 гг.) – домаркетинговый этап	В мировой экономике – акцент на развитие НИОКР. Данный период характеризуется высокой долей затрат на научные исследования, активной государственной поддержкой науки. В это время наука становится оторванной от практики, что предопределило ряд проблем: – идеи, предложенные учеными, не находят практического применения; – не окупается большая часть затрат
2 этап (1950–1970 гг.) – акцент на традици- онный маркетинг (учет запросов, изучение потребно- стей, НИОКР – на второй план)	Традиционная концепция маркетинга предлагает комплекс мероприятий в рамках модели маркетинг-микс (4Р) в ходе осуществления инновационной деятельности. Данный комплекс, включающий ценовую, товарную политику, политику распределения и товародвижения, ориентирован на активное воздействие на внешнюю среду с целью реализации инновационных продуктов. При данном подходе маркетинг воспринимается как отдельная функция инновационного менеджмента, необходимый инструментарий для решения тактических задач
3 этап (1980–1990 гг.)	Появление и развитие инновационного маркетинга как стратегически ориентированной деятельности по созданию инновационных технологий и интеллектуальных продуктов и формированию спроса на них как в промышленности, так и в сфере конечного потребления
4 этап (конец 1990-х гг. по настоящее время)	Развитие концепций латерального и креативного маркетинга – деятельности, направленной на поиск скрытых потребностей и новых перспективных идей в сфере производства и потребления, создание на их основе стратегически конкурентоспособных продуктов и технологий

По нашему мнению, следует различать понятия «маркетинг инноваций», «инновационный маркетинг» и «маркетинговые инновации». *Маркетинг инноваций* – деятельность предприятия по созданию продуктов рыночной новизны, позволяющих обеспечить качественное удовлетворение потребностей (в том числе и возникающих). Такая деятельность, как правило, осуществляется в рамках используемой предприятием технологии или известного ему рынка (даже если речь идет о диверсификации, предприятие все равно ограничивает себя рамками знакомой для себя сферы деятельности, где оно имеет какой-либо опыт). Маркетинг инноваций связан не только с продвижением на рынок готовых инноваций, но и с управлением процессом их создания с учетом требований рынка. Данное понятие включает разработку стратегии и тактики проведения инновационных процессов с использованием комплекса маркетинга-микс.

Маркетинговые инновации – новые направления использования продукта, изменения, связанные с его репозиционированием. Такие изменения практически не требуют модернизации технологического процесса или новых конструкторских решений. За счет незначительных модификаций продукта (изменения комплекса маркетингового инструментария маркетинг-микс) могут появляться также продукты с различными степенями рыночной новизны.

Ф. Котлером и Ф. Триас де Без [8] на основе типа мышления было предложено выделять концепции *вертикального* и *латерального* маркетинга, которые демонстрируют различия в подходах к маркетингу в инновационной сфере (табл. 2.) Вертикальный маркетинг (его можно сравнить с концепцией маркетинга инноваций) основывается на логичности и последовательности мышления.

Таблица 2

Отличия вертикального и латерального маркетинга

	Вертикальный маркетинг	Латеральный маркетинг
Основан на...	Совокупности потребностей, людей и ситуаций или способах использования товара, нашей миссии, инновациях, исходящих из того, какой компанией мы хотим быть	Отброшенных потребностях, людях, ситуациях или способах использования товара; открытости для переопределения нашей миссии при необходимости, но инновации берут начало вне существующего предложения
Функционирует...	Следуя маркетинговому процессу	Вне маркетингового процесса
Позволяет...	<i>На ранней стадии</i> развивать рынки; превращать потенциальных потребителей в реальных. <i>На поздней стадии</i> обнаруживает низкий уровень прироста продаж, но легкость продаж товаров-новинок	<i>На ранней стадии</i> создавать рынки, категории или подкатегории; охватить целевых потребителей (ситуации), не охватываемые существующими товарами. <i>На поздней стадии</i> обнаруживает высокий уровень прироста продаж, но большие риски
Источник формирования спроса	Рыночная доля товара конкурентов; превращение потенциальных потребителей и ситуаций в реальные	Может обеспечивать прирост сам по себе, не воздействуя на другие рынки, или отбирать от многих других категорий рыночную долю однородных товаров-конкурентов
Приемлем...	На ранней стадии жизненного цикла рынка или товара (фаза роста): при стратегиях низкого риска, при ограниченных ресурсах; для защиты рынков путем их фрагментации	На стадии зрелости жизненного цикла рынков или товаров; при стратегиях высокого риска; при высокой доступности ресурсов; для атаки на рынки извне (товарами-заменителями)
В настоящее время несут ответственность...	Отделы маркетинга	За создание рынков не всегда отвечают отделы маркетинга, а часто: – креативные агентства; – предприниматель; – мелкие и средние компании

Концепцию латерального мышления ввел Эдуард де Боно и определил его как «совокупность процессов, предназначенных для использования информации способом, генерирующим творческие идеи посредством проникающего реструктурирования концепций, накопленных в памяти». Данная концепция в большей степени характеризует реализацию маркетинговых инноваций, обеспечивающих возможность применения традиционного продукта за счет комбинации с другими товарами и услугами в новых сферах и даже формирование новых рынков.

Авторы отмечают, что вертикальный и латеральный маркетинг не исключают друг друга и каждый находит применение в своей области. Латеральный маркетинг в значительной мере позволяет продлить жизненный цикл продукта и технологии, но, учитывая ускоряющийся цикл смены потребностей, он также ограничен в своих возможностях.

По сути, маркетинг инноваций и маркетинговые инновации реализуются в рамках имеющейся технологии, позволяя создавать ее различные варианты, способствуя ее распространению, но не выходя за ее пределы. При этом вне маркетинга остается деятельность, связанная с формированием нового знания и его проникновением в различные, часто не связанные между собой сферы деятельности.

Создание принципиально новых технологий не может быть ограничено ресурсами одного-двух предприятий и требует формирования инновационных кластеров. До недавнего времени вопрос об использовании маркетинга в данных процессах практически не ставился. Вопросами создания сетей, в том числе и инновационных, занимается сетевая теория. С появлением концепции маркетинга взаимодействия появилась возможность более качественно управлять процессами согласования интересов участников сети.

Маркетинговую деятельность по управлению процессами создания инновационных технологий нами предлагается определять как *инновационный маркетинг*. Его отличает большая стратегическая ориентированность, и носит он межфирменный характер. Это предполагает, что объектом его применения является не отдельное предприятие и производимые им услуги, а отношения между двумя и более хозяйствующими субъектами в процессе создания и реализации инновации. Можно говорить о том, что концептуальной основой инновационного маркетинга в данном понимании является сетевая теория.

Инновационный процесс полного цикла от научных исследований до коммерциализации новых продуктов не ограничивается деятельностью одного предприятия и предполагает привлечение потенциала нескольких субъектов – разработчиков, конструкторов, производителей и т.д. Ранее данный процесс управлялся административно (НПО, ППО и т.п.) и не предполагал отношения рыночного обмена. Во многом это оправданно, когда информация и интеллектуальная собственность не имеют коммерческой ценности.

Снижение государственного контроля за инновационной деятельностью, невозможность для предприятий обеспечивать полный цикл создания инновации наряду с ростом интеллектуальной составляющей в большей части инновационных продуктов, развитием Интернета (а с ним доступности и возможности свободного обмена информацией) обусловили формирование рыночных отношений в инновационной сфере.

Как отмечают ряд авторов (Н. И. Комков, С. Л. Гаврилов [9], В. Кушлин [10], В. Борисов, О. Юнь [11] и др.), в России одновременно идут процессы технологической и институциональной модернизации, и инновационные технологии и продукты вряд ли получат широкое распространение, пока не будет сформирована новая институциональная среда – отечественный инновационный рынок.

Инновационный рынок (рынок инноваций) – это совокупность рыночных отношений, возникающих в процессе создания, освоения, передачи и использования технологий, товаров и услуг. Мировой инновационный рынок давно приобрел глобальный характер. Этот рынок в целом высокотехнологичен, здесь основным объектом выступают новые знания, интеллектуальные ресурсы.

На инновационном рынке представлены не только готовые, но и незавершенные интеллектуальные продукты. Отношения, которые складываются между участниками данного рынка, во многом определяют тенденции, успех или неудачу отдельных его направлений.

Общим для различных типов инноваций является то, что все они включают стадию успешного использования нового продукта для потребителя с выгодой для производителя (продавца). Все типы нововведений могут быть реализованы на рынке. Объектом обмена в сфере инновационной деятельности могут быть результаты любой стадии реализации инновационного процесса: фундаментальных исследований, прикладных исследований, освоения, разработки. В структуре современной сферы инновационной деятельности предлагается рассматривать следующие уровни:

1. Инновация I уровня – результат фундаментальных исследований; новая общенаучная идея, ноу-уот.
2. Инновация II уровня – результат прикладных исследований; новая научно-прикладная идея, ноу-хау.
3. Инновация III уровня – результат ОКР; технология создания нового продукта, организационно-технологическая подготовка производства.
4. Инновация IV уровня – результат освоения производства; модификации инноваций.
5. Инновация V уровня – инновационные услуги, инновационные бренды.

Появление и развитие инноваций на всех уровнях взаимосвязано. Инновации I и II уровней имеют меньшую готовность к коммерциализации, хотя также могут выступать предметом обмена. Но они определяют направление и характер отношений на рынках инноваций более высоких уровней. По нашему мнению, маркетинг находит применение на каждом из них, но его инструментарий может значительно различаться в зависимости от того, имеет ли он дело с конкретным продуктом, услугой, технологией или неструктурированным знанием.

Объекты инновационного рынка имеют общие признаки потребительской стоимости (новизна, пригодность, рискованность), что позволяет их пользователям получать дополнительную прибыль. Поступающие в сферу обмена инновационные продукты отвечают всем признакам товара, а их коммерческий обмен осуществляется путем заключения сделок. Специфика же инновационного рынка заключается в следующем:

– здесь велика интеллектуальная составляющая в продукте (знания, информация, опыт);

– товар может многократно использоваться, также часто реализуются не отдельные нововведения, а комплекс технологий единого научно-технического уровня;

– цена на инновации определяется не столько затратами на их создание, сколько потребительской стоимостью и спросом на инновации;

– для него характерен высокий уровень неопределенности, что связано с воздействием циклических факторов, с одной стороны, а также с состоянием научно-технического потенциала и промышленной сферы, влиянием торгово-политических условий реализации инноваций, с другой стороны;

– одновременно несколько субъектов участвуют в технологическом обмене, при этом предполагается участие большинства предприятий в технологическом обмене (трансфере технологий) как внутри страны, так и на мировом рынке.

Инновационный рынок является организационным, т.е. здесь в качестве и поставщиков, и покупателей выступают преимущественно предприятия и различные учреждения. Экономические субъекты в сфере инновационной деятельности могут выступать потребителями одних инноваций (более низкого уровня) и поставщиками инноваций более высоких уровней. При этом качество конечных инновационных продуктов и услуг определяется качеством инноваций по всей инновационной цепочке. В связи с этим важным является характер отношений, складывающихся в процессе создания и распространения инноваций.

Участниками сферы инновационного рынка являются хозяйствующие субъекты:

– создатели и обладатели научно-технических достижений и ноу-хау, небольшие самостоятельные фирмы, основная сфера деятельности которых – посредничество или распространение инноваций;

– пользователи инноваций, а также кредитно-финансовые, патентно-лицензионные, консалтинговые, рекламные, учебно-методические и прочие государственные и частные структуры.

Для эффективного распространения инноваций необходимо присутствие инноватора предложения (продавца) и инноватора спроса (покупателя). Новаторы открывают новые возможности, но дальнейшее их распространение определяется выбором имитаторов, которые руководствуются критериями эффективности при отборе инноваций [12]. В данной связи сегментация рынка осуществляется прежде всего по признаку инновационной восприимчивости, т.е. скорости принятия инновации и масштабе ее освоения.

Состояние инновационного рынка определяется совокупностью факторов, которые включают [13] (рис. 1):

1) *мировой порог знаний*. Он служит границей между достижениями и пробелами в общих и специальных знаниях. Он дает научному обществу ориентир для дальнейших фундаментальных и прикладных исследований, а инженерному и управленческому корпусу – базу для целевых прикладных работ;

2) *инновационные ресурсы*. Определяются наличием и доступностью необходимых для инновационной деятельности ресурсов. Наличие и доступность, в свою очередь, зависят от географического положения, социально-правовой и экономической среды, уровня взаимодействия между субъектами инновационного рынка;

3) *инновационные предприниматели (инновационный потенциал)*. Это специфический тип бизнесмена с развитым инновационным потенциалом, выступающего связующим звеном между новаторами – авторами оригинального научно-прикладного продукта – и обществом, в частности сферами производства и потребления;

4) *поле инновационной активности*. Оно очерчивается границами концентрации потенциальных объектов приложения знаний и навыков на соответствующих иерархических уровнях, территориях, в определенных видах деятельности. Потенциальные инновационные объекты – это «узкие» места в различных открытых системах, функционирующих в рамках «общество – среда обитания – техника»;

5) *инновационный климат*. Это своеобразная «питательная среда», которая обеспечивает благоприятный фон для взаимодействия всех факторов. Она включает систему необходимых социальных, юридических, экономических, информационных и других институтов, поддерживающих как инновационную деятельность, так и самих новаторов. К ней можно отнести виртуальные корпорации, технополисы, бизнес-инкубаторы.

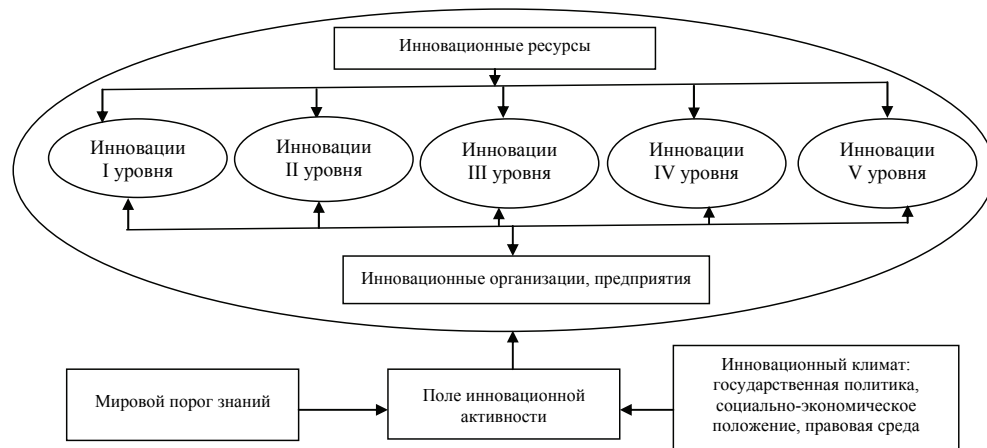


Рис. 1. Структура инновационного рынка

Характер взаимодействия субъектов данного рынка и факторов, на них влияющих, обуславливает успех или провал определенных идей, технологий, инноваций. В данной связи в маркетинге происходит смещение акцента с конкретного товара (услуги) на отношения между субъектами рынка, которые могут породить и реализовать идею успешного товара.

Таким образом, можно определить *цель* инновационного маркетинга как формирование и реализацию стратегии взаимодействия хозяйствующих субъектов, обеспечивающей создание и реализацию конкурентоспособных инноваций. Задачами инновационного маркетинга являются:

1) определение критериев выбора направлений инновационной деятельности;

2) поиск и анализ субъектов взаимодействия, обеспечивающих эффективную инновационную деятельность;

3) поиск перспектив направлений инновационной деятельности и подготовка к размещению на рынке нового продукта;

4) анализ внутреннего потенциала и внешней среды взаимодействующих субъектов при формировании инновационной стратегии;

5) оптимизация затрат на разработку и внедрение в производство нового продукта (услуги);

6) планирование и прогнозирование инновационной деятельности;

7) организация, управление и контроль за реализацией стратегии взаимодействия;

8) координация деятельности субъектов взаимодействия в процессе создания и распространения инновации;

9) определение возможностей субъектов взаимодействия и согласование их интересов в инновационном процессе.

Применение концепции маркетинга в аспекте взаимодействия призвано способствовать развитию новых подходов к управлению инновационными процессами, направленных на их оптимизацию при условии повышения удовлетворенности субъектов взаимодействия. В настоящее время одной из проблем является формирование и апробация адекватного инструментария инновационного маркетинга при взаимодействии субъектов инновационного процесса.

Список литературы

1. **Друкер, П.** Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
2. **Маркетинг.** Большой толковый словарь / под общ. ред. А. П. Панкрухина. – Москва-Л, 2009.
3. **Инновационный тип развития экономики России :** учеб. пособие. – М. : Изд-во РАГС, 2005. – 584 с.
4. **Пермичев, Н. Ф.** Маркетинг инноваций : учеб. пособие / Н. Ф. Пермичев, О. А. Палеева. – Н. Новгород : Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т, 2007. – 88 с.
5. **Титов, А. Б.** Теория и методология маркетинга инноваций в предпринимательских структурах : автореф. дис. ... д-ра эконом. наук / Титов А. Б. – СПб., 1998.
6. **Гончаров, В. В.** Руководство для высшего управленческого персонала : в 2 т. – М. : МНИИПУ, 1996. – Т. 2.
7. **Маркетинг инновационного процесса :** учеб пособие / Н. П. Гончарова, П. Г. Перерва [и др.]. – Львов : Вира-Р, 1998. – 267 с.
8. **Котлер, Ф.** Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей : [пер. с англ.] / Ф. Котлер, Ф. Триас де Без ; под ред. Т. Р. Тэор. – СПб. : Издат. дом «Нева», 2004. – 192 с.
9. **Комков, Н. И.** Научно-технологическое развитие: формирование и оценка потенциала стратегического управления / Н. И. Комков, С. Л. Гаврилов // Проблема прогнозирования. – 2001. – № 5. – С. 42–49.
10. **Кушлин, В.** XXI век и возможности расширенного воспроизводства / В. Кушлин // Экономист. – 2000. – № 2. – С. 3–12.
11. **Юнь, О.** Инновационная деятельность в промышленности / О. Юнь, В. Борисов // Экономист. – 1999. – № 9. – С. 29–37.
12. **Глазьев, С. Ю.** Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М. : ВлаДар, 1993.
13. **Шеко, П.** Инновационный хозяйственный механизм / П. Шеко // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2. – С. 71–76.

Шерстобитова Татьяна Ивановна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра маркетинга, Пензенский
государственный университет

E-mail: penzamarketing@mail.ru

Sherstobitova Tatyana Ivanovna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of marketing,
Penza State University

УДК 611.441-091.8-076.4

Шерстобитова, Т. И.

К вопросу концептуальных основ инновационного маркетинга /
Т. И. Шерстобитова // Известия высших учебных заведений. Поволжский ре-
гион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 137–146.

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПАНИЕЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С БИЗНЕС-ПОТРЕБИТЕЛЯМИ НА ОСНОВЕ БРЕНДА

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные факторы и приоритетные направления формирования стратегии управления взаимоотношениями между промышленной компанией и ее бизнес-потребителями на основе бренда на мировом рынке региональных самолетов.

Ключевые слова: ценность бренда, диапазон маркетинговых взаимоотношений, стратегия управления взаимоотношениями, процессы компании, вовлеченной во взаимоотношения с бизнес-потребителем, институты рынка.

Abstract. This article covers key factors and building blocks of a brand-based customer relationship management strategy in a regional jet manufacturing industry.

Keywords: brand value, marketing relationship spectrum, customer management relationship strategy, inter-company customer relationship processes, market institutions.

Современное состояние мирового рынка гражданских самолетов характеризуется острой конкурентной борьбой компаний-производителей, обладающих известными брендами. В этих условиях компания «Сухой», известная как производитель военных самолетов, сформировала в своей структуре новую бизнес-единицу в лице компании «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС), основной функцией которой стало создание проекта и запуск в серийное производство регионального самолета Superjet 100 и системы его послепродажного обслуживания. Для данного вида бизнеса был зарегистрирован товарный знак Sukhoi, что на практике означает проведение компанией «Сухой» зонтичной стратегии брендинга. При этом компания «Сухой» ставит на рынке региональных самолетов амбициозную цель – достичь 20 % мирового рынка к 2024 г. – и стремится позиционировать бренд Sukhoi как сильный [1].

В настоящее время ценность сильного бренда рассматривается некоторыми авторами односторонне, т.е. со стороны потребителя либо со стороны производителя. Поэтому заслуживает внимания позиция Д. Шульца и Б. Барнса, которые отмечают, что бренд стал частью отношений компании-производителя и потребителя. Он обеспечивает связь между ними и поэтому создает две формы ценности: для компании и потребителя [2, с. 76]. Таким образом, для формирования сильного бренда компании необходимо определить стратегию управления взаимоотношениями с бизнес-потребителем в рамках диапазона таких маркетинговых взаимоотношений, как долгосрочные отношения, партнерство и стратегические партнерские отношения (стратегический альянс) [3, с. 136]. В связи с этим, по мнению Д. Форда, во-первых, компания должна будет учитывать, что на выбор стратегии оказывают влияние такие основные три фактора, как разнородность, совместное развитие и взаимозависимость компаний-партнеров; во-вторых, приоритетными направлениями в данном процессе должны выступать формирование совместных целей и определение границ взаимоотношений [4].

В принципе, сети не имеют границ, поскольку существуют и развиваются, благодаря прямым и косвенным взаимоотношениям участников. Однако для проведения конкретного исследования необходимо обозначить некоторые условные границы сети, в качестве параметров которых выступают: уникальная технология, продукт, компании, рынок и «национальная принадлежность» компании [5, с. 79].

Анализируя такой параметр формирования сетевых взаимоотношений, как уникальная технология, следует отметить, что для отрасли авиастроения с точки зрения спецификации продукта характерна высокая степень взаимозависимости, под которой следует понимать важность взаимосвязей и взаимоотношений между поставщиками отдельных систем и комплектующих и производителем самолета как сложного технического изделия. Поэтому для производства конкурентной модели самолета компания выбирает таких поставщиков, которые представляют лучшие технологические решения в авиастроении и сокращают в целом сроки разработки и вывода на рынок конкурентной модели самолета. Как известно, в проект создания регионального самолета Superjet 100 было вовлечено порядка 12 новых поставщиков современных технологий, с которыми были установлены стратегические партнерские отношения [1].

Сравнительный анализ летно-технических характеристик самолетов-аналогов показал, что, благодаря использованию современных технологий, Superjet 100 по своим эксплуатационным характеристикам ничем не уступает самолетам известных брендов. Таким образом, становится очевидным, что конкуренция на данном рынке перемещается с уровня товаров на уровень брендов. Следовательно, производитель нового регионального самолета будет позиционировать свою продукцию с помощью бренда Sukhoi, имидж которого должен нести в себе обещание заботы о бизнесе потребителя. Благодаря этому, компании удастся привлечь клиентов и сформировать определенный портфель заказов, который состоит из двух частей: заключенные твердые контракты и опционы. Интересен тот факт, что, например, соотношение таких контрактов со стороны крупнейшего клиента – авиакомпании «Аэрофлот» – составляет 50 на 50 %, а общее соотношение по портфелю составляет соотношения 60 на 40 % [1].

Учет такого параметра формирования сети, как продукт, помогает показать, что при создании реального имиджа бренда Sukhoi, согласно модели товара как совокупности выгод, бизнес-потребитель должен почувствовать и оценить выгоды, которые обещает ему бренд, а компания может определить процессы, вовлеченные во взаимоотношения с клиентом (табл. 1) [5, с. 132; 6, с. 139].

Реализация этих процессов делает акцент на внешние цели и подразумевает развитие взаимоотношений с клиентом путем его полного удовлетворения за счет таких результатов осуществляемых процессов, как качество обслуживания и время выполнения кастомизированного заказа [7, с. 86].

Для осуществления процесса послепродажного обслуживания компания установила стратегические отношения с зарубежным партнером по бизнесу в форме совместного предприятия: 49 % акций – ГСС (Россия); 51 % акций – Alenia (Италия) [1]. Благодаря данному партнеру, компания способна формировать сильную косвенную связь с клиентом на основе бренда. Все это позволяет компании построить сеть взаимоотношений, используя модель центральной сети (рис. 1) [5, с. 82].

Таблица 1

Процессы компании, вовлеченной
во взаимоотношения компании и бизнес-потребителя

Продукт как совокупность выгод	Процессы компании	Выгоды клиента	Диапазон маркетинговых взаимоотношений
Основной сервис	Процесс выполнения твердого заказа в рамках контракта. Состав продукта и рыночного предложения формирует производитель	Конкурентная модель самолета	Долгосрочные отношения сотрудничества: регулярные поставки самолетов в рамках твердого контракта
Необходимый сервис	Процесс послепродажного обслуживания	Создание клиенту ценности в виде снижения цены потребления за счет качества послепродажного обслуживания	Партнерские отношения: наличие у партнеров общей цели – снижение цены потребления самолета
Дополнительный сервис (услуга кастомизации)	Процесс выполнения кастомизированного заказа в рамках опциона. Состав продукта и рыночного предложения формирует клиент	Дополнительная ценность в форме дополни- тельной прибыли на рынке пассажи- роперевозок от вы- полнения кастоми- зированного заказа	Стратегические отношения: наличие у партнеров общей стратегической цели – создание бизнес- потребителю дополнительной ценности

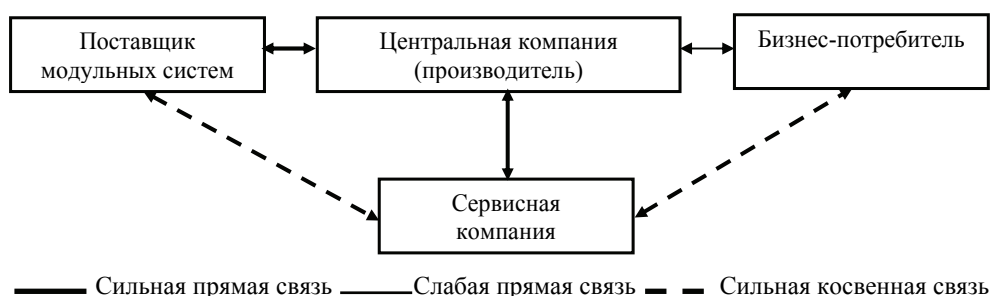


Рис. 1. Модель центральной сети
(прямые и косвенные отношения центральной фирмы)

Данная модель позволяет показать, что прямые взаимоотношения компании с бизнес-потребителем на основе бренда в рамках такой сети являются еще слабыми.

Процесс выполнения кастомизированного заказа предполагает интерактивное взаимодействие, которое имеет важное значение для последующей

эволюции структуры сети [7, с. 91]. Другими словами, осуществление данного процесса требует развития сильной прямой связи компании с бизнес-потребителем на основе бренда. Таким образом, мы определили те компании, от развитий взаимоотношений с которыми во многом зависит превращение простой сети в сеть маркетингового взаимодействия, обеспечивающую реализацию основной функции бренда, т.е. создание дополнительной ценности бизнес-потребителю.

Формирование и поддержание сильных взаимоотношений между партнерами определяется использованием ими таких институтов рынка, как права собственности, управленческие схемы и правила обмена [8, с. 87].

В процессе формирования сильной связи компании с бизнес-потребителем партнеры по бизнесу обладают правом распоряжаться своими ресурсами и претендовать на выгоды (доход). Так, компания обладает знаниями в форме опыта выполнения заказа в рамках твердого контракта и удовлетворения клиента путем осуществления процесса послепродажного обслуживания. Бизнес-потребитель в рамках данных взаимоотношений обладает знаниями, которые выступают в форме требования к кастомизированному заказу.

Взаимозависимость партнеров по бизнесу здесь проявляется в том, что получение желаемых выгод зависит от их совместного участия в процессе выполнения кастомизированного заказа. Это обстоятельство способствует формированию у них общей цели – созданию дополнительной ценности бизнес-потребителю.

Для достижения общей цели они выбирают такую управленческую схему, как стратегический альянс, который является мягкой формой интеграции, предполагающей развитие стратегических партнерских отношений между компаниями. Эти отношения позволяют обеспечивать доступ к ресурсам друг друга, а их совместное использование ведет к получению нового знания, обеспечивающего возникновение синергетического эффекта в форме выполнения кастомизированного заказа. Более того, они обеспечивают распределение выгод между компаниями от данного эффекта в соответствии с оценкой вклада каждой стороны в его достижение, что окончательно позволяет партнерам по бизнесу приобретать статус стратегических партнеров.

Так, благодаря выполнению кастомизированного заказа, бизнес-потребитель в статусе стратегического партнера может быстрее занять конкурентную позицию на рынке пассажирских перевозок и реализовать свои притязания на доход в форме дополнительной прибыли на рынке пассажирских перевозок. В случае оправдания своих ожиданий бизнес-потребитель достигает полного удовлетворения взаимоотношениями с брендом, получает новые знания о бренде, которые обеспечивают укрепление его доверия к нему и формирование такой поведенческой реакции, как приверженность к бренду. В этом проявляется ценность бренда для бизнес-потребителя.

Благодаря выполнению кастомизированного заказа, компания в статусе стратегического партнера за счет эффекта роста масштаба получает значительную дополнительную прибыль, так как снижение себестоимости на высокотехнологичную продукцию происходит быстрее, чем возможное снижение цены при повторных покупках самолета приверженными бизнес-потребителями. Все это в целом позволит компании в перспективе получать долгосрочную прибыль как в расчете на одного клиента, так и от всех клиентов в рамках портфеля заказов (портфеля взаимоотношений), которая являет-

ся критерием формирования сильного бренда Sukhoi, обеспечивающего достижение компанией устойчивого конкурентного преимущества на рынке региональных самолетов. В этом проявляется ценность бренда для компании.

Таким образом, анализ процесса формирования стратегии управления взаимоотношениями компании с бизнес-потребителем на основе бренда позволяет сделать вывод о том, что для достижения своих амбициозных целей компания должна использовать стратегию развития стратегических партнерских отношений, обеспечивающих создание брендом ценности как для компании, так и для бизнес-потребителя.

Список литературы

1. Годовой отчет компании «Сухой» за 2009 г. – URL: www.sukhoi.org
2. **Шульц, Д.** Стратегические бренд-коммуникационные кампании / Д. Шульц, Б. Барнс. – М. : Издат. дом Гребенникова, 2003.
3. **Вебстер, Ф.** Изменение роли маркетинга в корпорации / Ф. Вебстер // Классика маркетинга. – СПб. : Питер, 2001.
4. **Ford, D.** Understanding Business Markets. Interaction, Relationships and Networks. – London : Academic Press, 1990
5. **Куш, С. П.** Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках / С. П. Куш. – СПб. : Высш. школа менеджмента ; Издат. дом. С.-Петербург. гос. ун-та, 2008.
6. **Ламбен, Ж. Ж.** Менеджмент, ориентированный на рынок : [пер. с англ.] / Ж. Ж. Ламбен ; под ред. В. Б. Колганова. – СПб. : Питер, 2004.
7. **Дэй, Дж. С.** Организация, ориентированная на рынок: как понять, привлечь и удержать ценных клиентов / Дж. С. Дэй. – М. : Эксмо 2008.
8. **Радаев, В. В.** Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М. : ГУ ВШЭ, 2003.

Быков Константин Валерьевич
аспирант, государственный
университет управления (г. Москва)

Bykov Konstantin Valeryevich
Postgraduate student,
State University of Management (Moscow)

E-mail: kosmos12@mail.ru

УДК 339.13

Быков, К. В.

Формирование компаний стратегии управления взаимоотношениями с бизнес-потребителями на основе бренда / К. В. Быков // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 147–151.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СЕТЬЮ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Аннотация. В статье рассматривается один из актуальных вопросов промышленного маркетинга в контексте институциональных преобразований. На основе использования результатов деятельности российских предприятий машиностроительной отрасли, в том числе предприятий Пензенской области, определены базовые положения предлагаемого подхода к формированию процесса маркетингового управления технологической сетью.

Ключевые слова: межфирменные взаимоотношения, технологическая сеть, процесс управления, процесс маркетингового управления, механизм маркетингового управления, право собственности, организационный ресурс.

Abstract. One of the topical issues of industrial marketing is considered in the context of institutional reorganization. Using the results of Russian mechanical engineering enterprises including the enterprises of the Penza region some basic regulations of the proposed approach to developing the process of marketing management of a technological net are determined.

Keywords: intercompany relations, technological net, management process, marketing management process, arranging marketing management, right of ownership, organization resource.

Процесс взаимодействия предприятий обусловлен институциональной структурой производства и заключается в выстраивании эффективных технологических сетей, ориентированных на требования рынка. Под технологической сетью следует понимать совокупность долгосрочных партнерских взаимоотношений в процессе взаимодействия поставщика материальных ресурсов, предприятия-производителя, бизнес-потребителя и других экономических субъектов, обусловленного сильной и надежной системной, компетентной и ресурсной зависимостью. Исследование тенденций российских машиностроительных предприятий к построению межфирменных взаимоотношений в технологической сети позволило определить особенности их форм и видов (табл. 1) [1, с. 39].

Основной стратегической предпосылкой процесса формирования технологической сети (рис. 1) является наличие общей цели развития экономических субъектов. Экономические субъекты, входящие в технологическую сеть, должны обладать в первую очередь новыми возможностями в организации производства и труда, использовании технологий, распределении финансов, а главное – они должны обеспечивать управление технологической сетью для получения определенной ценности от совместного развития.

Процесс формирования технологической сети невозможен без процесса управления, который, по мнению авторов, должен включать систему управления, технологию управления, центры ответственности и параметры оценки управления (табл. 2).

Таблица 1

**Особенности форм и видов межфирменных
взаимоотношений в технологической сети**

Форма и вид межфирменных взаимоотношений	Уровень управления взаимодействием	Направленность вектора управления	Состав экономических субъектов	Основная характеристика межфирменного взаимодействия
I. «Гибкая» горизонтальная форма				
1. Прямая цепь создания ценности («цепь деловых трансакций»)	Операционное управление, преобладание классических функций управления	Организационное управление	Поставщик, производитель, бизнес-потребитель (преимущественно)	Договорные отношения, отличающиеся по составу и времени
2. Ассоциативно-кооперационное партнерство	Стратегический контроль, управление инновациями и технологиями	Инновационный менеджмент, маркетинговые решения	(1), представители производителя, НИИ, проектно-конструкторские организации	Экстернализация производственно-коммерческого цикла (экономика соглашений)
3. Стратегический альянс	Стратегическая координация, управление знаниями и умениями	Маркетинговое регулирование, риск-менеджмент	(2), промышленные оптовики, совместные предприятия, центры ответственности	Долгосрочность отношений (как деловых, так и дружеских), совместное развитие
II. «Жесткая» вертикальная форма				
Холдинг	Корпоративное предпринимательство, управление капиталовложениями	Централизованный маркетинг-менеджмент	Частично [I] + целевые бизнес-группы	Интернализация отношений обмена

В системе управления выделяются две подсистемы:

1) влиятельная подсистема управления, способная решать задачи организации, регулирования, координирования и мотивирования экономических субъектов технологической сети;

2) влияющая подсистема управления, обеспечивающая функциональное взаимодействие экономических субъектов технологической сети и служащая основанием для реализации всех процессов влиятельной подсистемы управления.

В системе управления технологической сетью выделяются виды управленческой деятельности в зависимости от сложности и типа организационного устройства и принимаемых решений – уровни управления: 1) распорядительный – верхний (собственнический) уровень; 2) доверительный – результативный уровень; 3) линейный – определяющий уровень; 4) функциональный – ресурсно-технологический уровень; 5) проектно-интеллектуальный – уровень использования знаний; 6) операционный – обеспечивающий уровень.

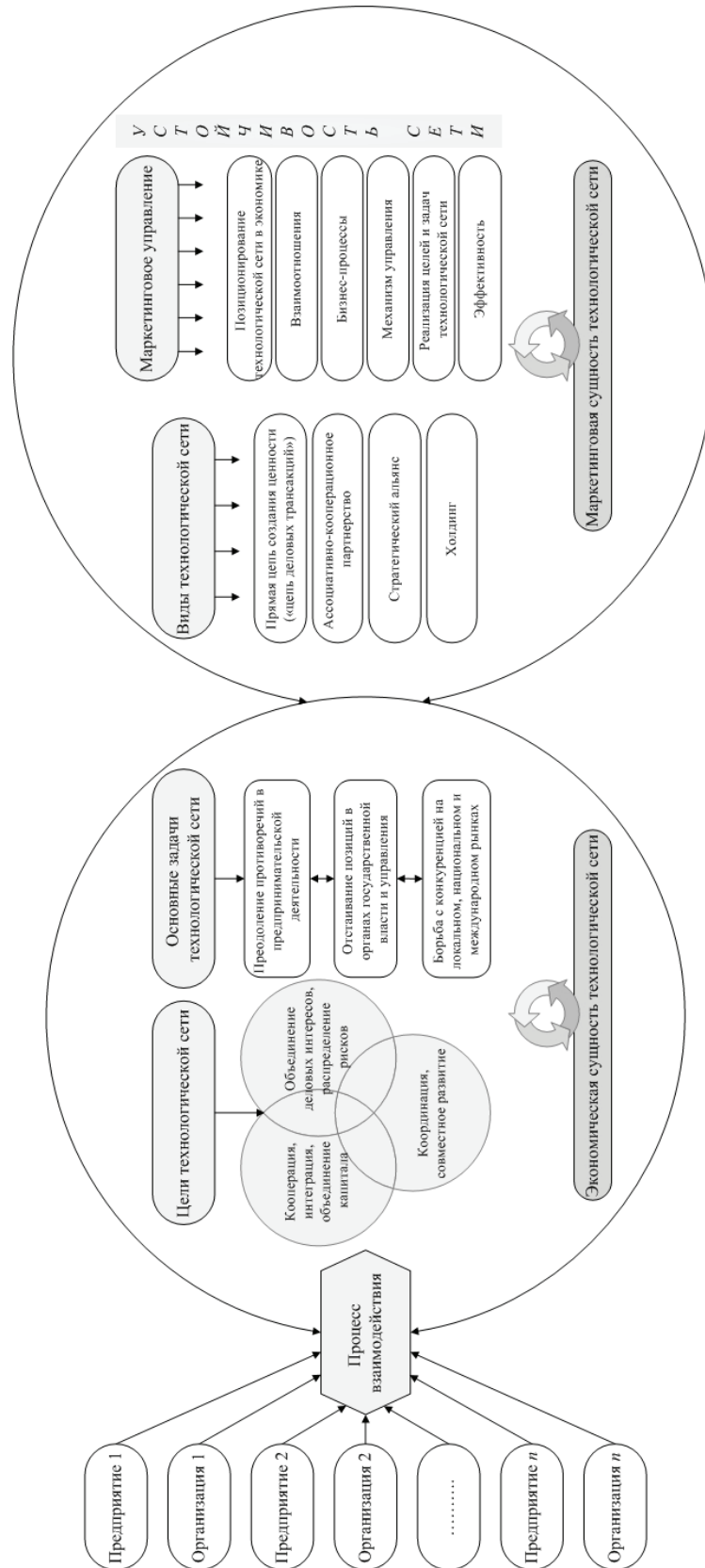


Рис. 1. Процесс формирования технологической сети

Таблица 2

Процесс управления технологической сетью

Процесс управления технологической сетью							
Система управления			Технология управления			Центры ответственности со стороны хозяйствующих субъектов, входящих в сеть	Параметры оценки управления
Подсистемы управления		Уровень управления	Критерий эффективности управления	Объект управления	Уровень ответственности		
Влияющая	Влияющая	Влияющая	Влияющая	Влияющая	Влияющая	Влияющая	Влияющая
1	2	3	4	5	6	7	8
Маркетинговое управление	Финансово-экономическое управление	Доверительный	Эффективность сети как организационного объединения	Комплексная экономическая деятельность сети	Условия для сетевого взаимодействия, обеспечение устойчивости сети	Собственники (акционеры), инвесторы, кредиторы, руководители хозяйствующих субъектов, сетевые группы влияния	1. Показатель ожидаемой интегральной эффективности от способности управлять межфирменными взаимоотношениями в технологической сети. 2. Показатель интегральной эффективности управления технологической сетью. 3. Издержки взаимодействия
	Производственно-коммерческое управление						
	Социальное управление, безопасность	Распорядительный	Рыночная и нерыночная ценности	Сетевые активы, активы субъектов, право собственности, контракт	Ценностное управление, комплексное развитие сети	Собственники активов, советы директоров	1. Коэффициент рентабельности активов. 2. Коэффициент рентабельности собственного капитала. 3. Коэффициент рентабельности инвестиций. 4. Коэффициент рентабельности инвестированного капитала

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Маркетинговое управление	Финансово-экономическое управление Производственно-коммерческое управление Социальное управление, безопасность	Линейный	Эффективность процесса взаимодействия	Процесс взаимодействия хозяйствующих субъектов	Выполнение планов, нормативов, контрактов и соглашений, обеспечение управляемости сети	Директора, управляющие, главные и ведущие специалисты, инженерно-экономические группы	1. Показатель размера сети. 2. Функционал силы связи. 3. Коэффициент упорядоченности субъектов сети. 4. Коэффициент централизации
		Функциональный	Устойчивое конкурентное преимущество	Конкурентные преимущества субъектов в сети	Создание и развитие ключевых компетенций сети	Аппарат управления, начальники отделов, технологические и инновационные группы, специальные службы	1. Экспертные показатели. 2. Рейтинговые показатели. 3. Финансовые показатели. 4. Технико-экономические показатели
		Проектно-интеллектуальный	Эффективность проекта	Проект, инновационное решение	Сетевые инвестиционные и инновационные стратегии, проектные решения	Начальники цехов, мастера участков, ряд функциональных отделов, «кружки качества», сетевые посредники	1. Численность персонала. 2. Стоимость основных производственных фондов. 3. Материальные затраты. 4. Выручка от реализации продукции
		Операционный	Качество, создание предпосылок для эффективных трансакций	Технологические операции, сетевые связующие операции	Поставка, производство, реализация		

Функционирование первых двух уровней управления направлено на решение вопросов, связанных с редистрибуцией прав собственности, контрактацией бизнес-процессов, общим развитием технологической сети. Остальные четыре уровня управления необходимы для обеспечения ее эффективного функционирования и создания оптимальных условий целенаправленного развития. Наличие системы управления технологической сетью предполагает формирование норм и правил, обеспечивающих сохранение целостности ее структуры, т.е. формирование технологии управления, включающей критерии эффективности, объекты управления и уровни ответственности.

Критерий эффективности управления выражает предел желаемого результата и зависит не только от уровня управления и оптимальности функционирования объекта управления, но и от эффективности системы управления в целом. Наличие критериев эффективности управления предполагает определение объектов управления, изменяющихся во времени вследствие воздействующего эффекта со стороны уровней управления. В результате формируются определенные уровни ответственности, характерные только для своего уровня управления. В свою очередь, уровни управления и уровни ответственности порождают необходимость рационального и согласованного участия экономических субъектов технологической сети отвечать не только за свое развитие, но и за эффективность технологической сети в целом, в результате образуются центры ответственности на каждом уровне системы управления.

Результатом управления технологической сетью является определение характеристик процесса взаимодействия экономических субъектов. В связи с этим возникают определенные параметры оценки (см. табл. 2), необходимые для анализа технологических возможностей редистрибуции капитала и организационных (в первую очередь трудовых) и иных видов ресурсов. На основе предлагаемых параметров можно строить прогнозы темпов экономического роста технологической сети.

Экономическое развитие технологической сети реализуется посредством процесса маркетингового управления, позволяющего не только определиться с ее формой и видом, принципами взаимодействия, но и сформировать устойчивую модель самой технологической сети. Процесс маркетингового управления технологической сетью предполагает комплексное управление взаимоотношениями со всеми партнерами с ориентацией на конечного бизнес-потребителя в условиях динамично развивающейся рыночной среды. Он должен задавать темпы развития технологической сети в соответствии с ее потенциальными и выявленными скрытыми возможностями, тем самым влияя активным позиционированием на отраслевую экономику в целом. Следовательно, маркетинговая сущность процесса формирования технологической сети заключается в эффективном функционировании субъектов рыночной среды, приносящих как экономический, так и социальный результат, обеспечивая тем самым оптимальное сочетание и распределение ресурсной базы, прав собственности и технологическое развитие всей отрасли. По нашему мнению, модель формирования процесса маркетингового управления технологической сетью должна выглядеть так, как это представлено на рис. 2.

Структура процесса маркетингового управления технологической сетью предполагает создание двух координационных советов – стратегического и операционного.

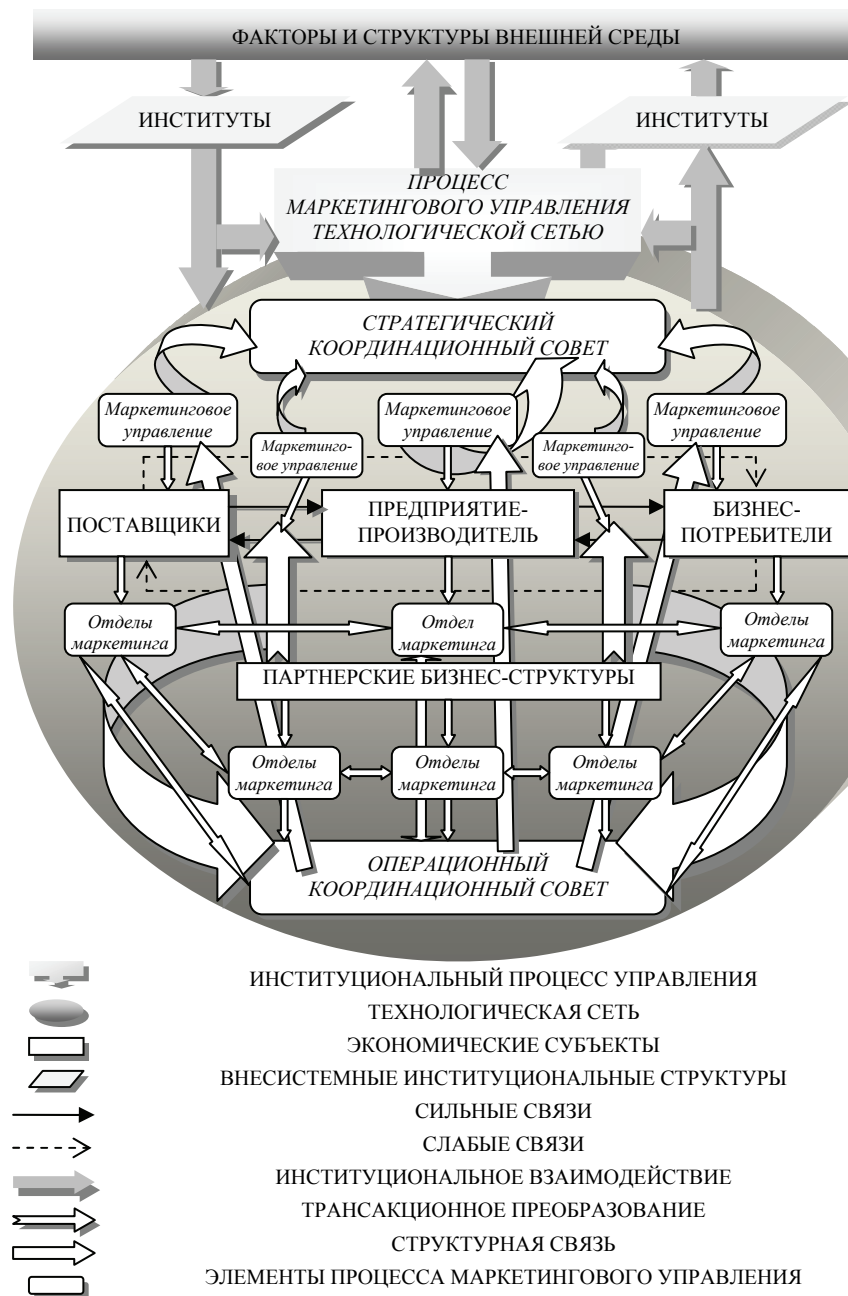


Рис. 2. Модель формирования процесса маркетингового управления технологической сетью

На уровне операционного координационного совета должна осуществляться методическая координация, предполагающая координацию уровней управления, прямое наблюдение за процессом взаимодействия экономических субъектов, контроль над технологическими элементами и персоналом, а также определение норм и правил организационного поведения для оптимизации межфирменных взаимоотношений. Наличие постоянных функциональных служб и отделов (в данном случае отделов маркетинга) у каждого

экономического субъекта обеспечивает устойчивость структуры технологической сети, тем самым порождая большую взаимозависимость экономических субъектов. Следовательно, операционный координационный совет должен обеспечивать создание комплекса институциональных элементов, т.е. разработку договоренностей, соглашений и стандартов деятельности, необходимых в процессе взаимодействия экономических субъектов технологической сети.

Создание стратегического координационного совета вызвано необходимостью определения целей, норм и правил развития технологической сети. Основной функцией стратегического координационного совета является централизованная координация, представляющая собой согласование и установление целесообразного соотношения действий и операционного маркетингового развития экономических субъектов в процессе взаимодействия. Централизованная координация включает три типа координации (составлено на основании [2, с. 460]):

- 1) координацию, основанную на владении, основным результатом которой должна стать эффективная редистрибуция прав собственности;
- 2) координацию, основанную на рыночной силе, основным результатом которой должна стать эффективная редистрибуция ресурсов;
- 3) координацию, основанную на договоре, основным результатом которой должен стать эффективный процесс взаимодействия экономических субъектов.

Формирование координационных советов обосновано в том случае, когда экономические субъекты ориентированы на долгосрочные межфирменные взаимоотношения, при этом в соответствии с рыночными условиями каждый экономический субъект может быть участником и других технологических сетей, а следовательно, состоять в других подобных координационных советах. Характерные особенности операционного и стратегического координационных советов представлены в табл. 3.

Таблица 3

Характеристика операционного и стратегического координационных советов

Характеристика деятельности совета	Название координационного совета	
	Операционный	Стратегический
1	2	3
Вид управления	Маркетинговое управление в технологической сети	Маркетинговое управление технологической сетью
Объект управления	Межфирменные взаимоотношения	Технологическая сеть
Базовая организационная единица	Отделы маркетинга экономических субъектов	Аппараты управления экономическими субъектами
Ответственность экономических субъектов	Лица, принимающие решение и наделенные полномочиями начальниками функциональных отделов и служб	Лица, принимающие решение и наделенные полномочиями высшим руководством экономического субъекта
Инструментарий	Методическая координация	Централизованная координация

1	2	3
Функциональное обеспечение	Координация уровней управления, прямое наблюдение за процессом взаимодействия экономических субъектов, контроль над технологическими элементами и персоналом, определение норм и правил организационного поведения для оптимизации межфирменных взаимоотношений	Координация, основанная на владении; координация, основанная на рыночной силе; координация, основанная на договоре
Ключевое действие	Создание комплекса институциональных элементов (договоренностей, соглашений и стандартов деятельности технологической сети)	Согласование и установление целесообразного соотношения действий и операционного маркетингового развития в процессе взаимодействия экономических субъектов
Форма деятельности	По согласованию соответствующих экономических субъектов (постоянная определенная, переменная интерактивная или др.)	

Формирование процесса маркетингового управления технологической сетью является одной из наиболее сложных управленческих задач, при осуществлении которой необходимо учитывать достаточно высокую сложность понимания сущности технологической сети, характеризующих ее факторов, критериев, параметров и т.д. В связи с этим предлагается использовать формализованный подход к формированию процесса маркетингового управления технологической сетью, позволяющий на основе специфической модели процесса формирования и развития технологической сети (модели процесса взаимодействия), сетевого анализа, функций и законов неоклассической и неoinституциональной теорий, элементов макроанализа и микроанализа, определить потенциал механизма маркетингового управления (табл. 4). В качестве примера при определении потенциала механизма маркетингового управления технологической сетью анализируются четыре машиностроительных предприятия Пензенской области, имеющих различные тенденции к формированию технологических сетей (ОАО «Пензмаш», ОАО «Электромеханика», ОАО «Пензенский арматурный завод», ОАО «Пензтяжпромарматура»).

При разработке экономико-математической модели основной упор делался на работу Д. Норта [3], который предлагает не теорию экономической динамики, а аналитическую базу такой теории, способную расширить понимание исторической эволюции экономических процессов и дать ориентиры для разработки экономической политики. Аналитическая база такой теории представляет собой модификацию неоклассической теории: она сохраняет исходное положение об ограниченности ресурсов и, следовательно, конкуренции, а также аналитические инструменты микроэкономической теории, но изменяет предпосылку рационализма, дополняя неоклассическую теорию фактором времени [3, с. 6].

Таблица 4

Потенциал механизма маркетингового управления технологической сетью

Вид технологической сети / исследуемый субъект сети	Специфическая модель процесса формирования и развития технологической сети (модель процесса взаимодействия)	Потенциал механизма маркетингового управления технологической сетью				Удельная величина транзакционных издержек, % ([5]–[6])	Величина сетевых транзакционных издержек, % ([5]–[6])/[5]
		Действие	Бездействие	Корректирующее воздействие			
				по организационному ресурсу (трудовые ресурсы) $z = \text{var}, k = \text{const}$	по праву собственности (основной капитал) $k = \text{var}, z = \text{const}$		
1	2	3	4	5	6	7	8
Прямая цель создания ценности («цель деловых транзакций») (ОАО «Пензмаш»	$\begin{cases} x'(t) = A + \lambda x(1 - x) \\ y'(t) = 0,325k^{0,3}z^{0,7} - \mu y \\ k'(t) = 0,325k^{0,3}z^{0,7} - (\delta + n)k \end{cases}$	– Централизация коммерческого цикла; – уменьшение затрат за счет оптовых закупок	– Узкая специализация; – отсутствие возможности влияния на производственную деятельность других субъектов	Увеличение синергетического эффекта от использования ресурса на 10 % увеличивает эффективность экономического цикла сети на 34,7 %	Увеличение основного капитала на 10 % увеличивает эффективность организационного ресурса на 33,4 %, но уменьшает эффективность сети на величину транзакционных издержек	1,3	3,75

Продолжение табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8
Ассоциативно-кооперационное партнерство (ОАО «Электро-механика»)	$\begin{cases} x'(t) = A + \lambda x(1-x) \\ y'(t) = 0,372k^{0,31}_{z^{0,69}} - \mu y \\ k'(t) = 0,372k^{0,31}_{z^{0,69}} - (\delta + n)k \end{cases}$	– Добровольность вхождения субъектов; – участие субъектов в других объединениях; – увеличение мощности системы; – заинтересованность в результатах деятельности	Ликвидация ассоциативно-кооперационного партнерства при утрате субъектами заинтересованности в совместной деятельности (расторжение соглашения о сотрудничестве)	Увеличение синергетического эффекта от использования организационного ресурса на 10 % увеличивает эффективность экономического цикла сети на 39,7 %	Увеличение основного капитала на 10 % увеличивает эффективность организационного ресурса на 38,3 %, но уменьшает эффективность сети на величину транзакционных издержек	1,4	3,53
Стратегический альянс (ОАО «Пензенский арматурный завод»)	$\begin{cases} x'(t) = A + \lambda x(1-x) \\ y'(t) = 0,281k^{0,31}_{z^{0,69}} - \mu y \\ k'(t) = 0,281k^{0,31}_{z^{0,69}} - (\delta + n)k \end{cases}$	– Увеличение мощности системы; – обеспечение высокой гибкости; – совместная разработка технологий	Ряд субъектов в сети не пересекаются и не имеют представления о развитии бизнес-партнера	Увеличение синергетического эффекта от использования организационного ресурса на 10 % увеличивает эффективность экономического цикла сети на 30,0 %	Увеличение основного капитала на 10 % увеличивает эффективность организационного ресурса на 28,9 %, но уменьшает эффективность сети на величину транзакционных издержек	1,1	3,67

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8
Холдинг (ОАО «Пензтяж- пром- арматура»)	$\begin{cases} x'(t) = A + \lambda x(1-x) \\ y'(t) = 0,64k^{0,22}z^{0,78} - \mu y \\ k'(t) = 0,64k^{0,22}z^{0,78} - (\delta+n)k \end{cases}$	– Функциональное взаимодействие субъектов; – эффективность функционирования; – повышение прибыльности; – устойчивость общей доходности	– Возможность нарушений законодательства; – злоупотребление управленческими функциями; – возможность искусственного поддержания нерентабельных субъектов	Увеличение синергетического эффекта от использования организационного ресурса на 10 % увеличивает эффективность экономического цикла сети на 68,9 %	Увеличение основного капитала на 10 % увеличивает эффективность организационного ресурса на 65,4 %, но уменьшает эффективность сети на величину транзакционных издержек	3,5	5,08

Специфическая модель процесса формирования и развития технологической сети (модель процесса взаимодействия) основана на синергетической модели экономического роста с учетом слияний (присоединений) и поглощений компаний [4] и в общем виде выглядит следующим образом:

$$\begin{cases} x'(t) = A + \lambda x(1 - x), \\ y'(t) = I_Z k^E z^{1-E} - \mu y, \\ k'(t) = I_Z k^E z^{1-E} - (\delta + n)k, \end{cases}$$

где $x'(t)$ – коэффициент накопления основного капитала поставщиками, бизнес-потребителями, партнерскими структурами; $y'(t)$ – коэффициент накопления основного капитала предприятием-производителем; $k'(t)$ – коэффициент накопления основного капитала технологической сетью; A – параметр постоянной абсолютной скорости накопления основного капитала поставщиками, бизнес-потребителями, партнерскими структурами, связанный с конкуренцией, индексная величина; λ – коэффициент абсолютной скорости прироста основного капитала поставщиков, бизнес-потребителей, партнерских структур; x – внутренний удельный показатель накопления основного капитала поставщиками, бизнес-потребителями, партнерскими структурами; y – внутренний удельный показатель накопления основного капитала предприятием-производителем; k – внутренний удельный показатель накопления основного капитала технологической сетью; z – синергетический параметр использования трудовых ресурсов, $z > 1$ – при положительном синергетическом эффекте от расширения границ технологической сети, $0 < z < 1$ – при отрицательном синергетическом эффекте от расширения границ технологической сети; I_Z – коэффициент централизации предприятия-производителя (определяется на основе сетевого анализа, $0 < I_Z < 1$); E – коэффициент упорядоченности предприятия-производителя в технологической сети (определяется на основе сетевого анализа, $0 < E < 1$); $\mu \cdot y$ – коэффициент убывания основного капитала предприятия-производителя, связанный с отсутствием ресурсов и конкуренции; μ – коэффициент абсолютной скорости убывания основного капитала предприятия-производителя; δ – доля выбытия основного капитала ($0 < \delta < 1$); n – годовой темп прироста трудовых ресурсов ($-1 < n < 1$).

Прежде чем переходить к анализу потенциала механизма маркетингового управления технологической сетью, необходимо отметить следующее. Основоположник неоинституционализма Р. Коуз в своей Нобелевской лекции «Институциональная структура производства» (1991) подверг традиционную теорию критике и обвинил ее в «оторванности от жизни». «То, что изучается, – отмечает он, – является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат “экономической теорией классной доски”» [5, с. 217–218]. Тем самым Р. Коуз доказал важность институциональной структуры производства для функционирования социально-экономической системы. В данном случае целесообразно привести общепринятую формулировку теоремы Р. Коуза: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресур-

сов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности» [6, с. 41–42].

Теперь обратимся к табл. 4. Формализованный подход к формированию процесса маркетингового управления технологической сетью дает возможность определить потенциал механизма маркетингового управления технологической сетью в зависимости от ее вида. Данный механизм характеризуется:

1) действием, которое является одной из исходных форм взаимодействия субъектов сети [2, с. 11];

2) бездействием, влияние на которое со стороны только одного механизма при сложившихся условиях невозможно;

3) воздействием, носящим вероятностный характер, так как опосредовано значительным числом взаимодействующих параметров в системе управления [2, с. 11].

Действие и бездействие механизма опосредуется особенностями того или иного вида технологической сети. В связи с этим с целью апробации специфической модели процесса формирования и развития технологической сети предлагается выделять два вида воздействия механизма маркетингового управления технологической сетью:

- корректирующее воздействие по организационному ресурсу;
- корректирующее воздействие по праву собственности.

В данном случае следует сказать, что в своем научном труде О. Уильямсон отмечает, что «работы по проблемам прав собственности сконцентрированы на вопросе о том, является ли неэффективное размещение ресурсов результатом неправильного распределения прав собственности» [7, с. 66]. Проведенное исследование на основе формализованного подхода к формированию процесса маркетингового управления технологической сетью позволяет ответить на данный вопрос в частноопределенном порядке. Для этого рассматриваются следующие ситуации, когда:

- права собственности постоянны, а ресурсы изменяются;
- права собственности изменяются, а ресурсы постоянны.

В качестве базовой величины изменения принят прирост 10 %. В результате рассмотренных ситуаций выявлено, что в том случае, когда права собственности постоянны (четко определены), а ресурсы изменяются, рост эффективности технологической сети в целом больше при прочих равных условиях, чем в той ситуации, когда права собственности определены нечетко. Это связано с тем, что четкая определенность прав собственности позволяет использовать сетевые активы в соответствии с целями их собственников, а возникающая проблема эффективности редистрибуции прав собственности влечет за собой появление транзакционных издержек, которые определились разностью между корректирующим воздействием по организационному ресурсу и тому же воздействию по праву собственности. В зависимости от вида технологической сети величина сетевых транзакционных издержек составляет приблизительно 3–5 % от редистрибуции прав собственности и размещения ресурсов. Наибольшие транзакционные издержки наблюдаются в «жесткой» форме технологической сети – холдинге – и возникают в основном из-за делегирования и дублирования функциональных управленческих полномочий, а также из-за искусственного поддержания нерентабельных предприятий. Наименьшие транзакционные издержки отмечаются в «гибких» формах

технологической сети, что достигается благодаря реализации соглашений о сотрудничестве.

Таким образом, формализованный подход к формированию процесса маркетингового управления технологической сетью позволяет экономическим субъектам в процессе взаимодействия пересматривать свои позиции в отношении формирования тех или иных форм и видов технологической сети. Результатом данного пересмотра должно стать качественное преобразование технологической сети, направленное на повышение конкурентоспособности посредством эффективного использования конкурентных преимуществ, таких как активы и человеческий капитал. Формирование технологических сетей на основе эффективных межфирменных взаимоотношений, рационального использования специфических активов и взаимовыгодного сотрудничества, определяющих их маркетинговую активность, должно способствовать положительному развитию отраслевой промышленности, в частности машиностроительной отрасли. При этом переход экономических субъектов технологической сети к скоординированному функционированию можно рассматривать как тенденцию, показывающую определенный уровень развития рыночных отношений.

Список литературы

1. **Антипов, А. М.** Маркетинговое управление взаимоотношениями в технологической сети: теория, методология, практика / А. М. Антипов // Российское предпринимательство. – 2010. – № 1. – Вып. 1. – С. 34–40.
2. **Багиев, Г. Л.** Маркетинг взаимодействия. Концепция. Стратегии. Эффективность / Г. Л. Багиев, Х. Мефферт. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 672 с.
3. **Норт, Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : [пер. с англ.] / А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
4. **Серков, Л. А.** Синергетическая модель экономического роста с учетом слияний и поглощений компаний / Л. А. Серков // Вестник УГТУ-УПИ. – 2008. – № 3. – С. 80–86.
5. **Коуз, Р.** Фирма, рынок и право : [пер. с англ.] / Р. Коуз – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с. – (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).
6. **Капелюшников, Р. И.** И еще раз – о теореме Коуза (критические заметки) / Р. И. Капелюшников // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 3. – С. 41–53.
7. **Уильямсон, О. И.** Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : [пер. с англ.] / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

Антипов Алексей Михайлович

аспирант, Пензенский государственный университет

E-mail: antipov_am@mail.ru

Antipov Aleksey Mikhaylovich

Postgraduate student,
Penza State University

Семеркова Любовь Николаевна

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой маркетинга,
Пензенский государственный университет

E-mail: penzamarketing@mail.ru

Semerкова Lyubov Nikolaevna

Doctor of economic sciences, professor,
head of sub-department of marketing,
Penza State University

УДК 339.13

Антипов, А. М.

Формирование процесса маркетингового управления технологической сетью: институциональный подход / А. М. Антипов, Л. Н. Семеркова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 152–167.

О ПРОБЛЕМАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДИАЛЕКТИЧЕСКОГО МЕТОДА ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. В статье исследуются проблемы применения системного метода исследования для анализа состояния и динамики сверхсложных систем социо-эколого-экономического типа. Особое внимание уделено проблеме использования диалектического метода познания в условиях осознанной современной наукой субъективности представлений об объективности накопленных знаний и неопределенности путей совершенствования методологии.

Ключевые слова: системный метод, социо-эколого-экономическая система, нелинейность развития, неопределенность, диалектический метод, эколого-экономические противоречия.

Abstract. In article problems of application of a system method of research for the analysis of a condition and dynamics of superdifficult systems of sotsio-ekologo-economic system are investigated. The special attention is involved in a problem of use of a dialectic method of knowledge in the conditions of the realised modern science of subjectivity of representations about objectivity of the saved up knowledge and uncertainty of ways of perfection methodology.

Keywords: a system method, sotsio-ekologo-economic system, nonlinearity of development, uncertainty, a dialectic method, ekologo-economic contradictions.

Современный экономический кризис не только впечатляюще продемонстрировал нелинейность динамики социально-экономического развития как феноменологического явления, но и поставил вопрос о готовности экономической теории к адекватному восприятию этого и других явлений реального мира. Сегодня совершенно очевидно, что в условиях, когда фазовые и структурные трансформации в экономических системах опровергают все детерминированные модели и ограничивают горизонт прогнозирования до дней, в лучшем случае до недель или месяцев, такие инструменты утилитарного метода, как дисконтирование, становятся чрезвычайно неточными, а «средние» показатели вообще не отражают объективное расхождение реальных показателей, которые могут отличаться в сотни раз.

Нужны новые инструменты, как показывает практика, и для исследования развития социо-эколого-экономических систем (СЭЭС).

Современный кризис обострил проблему дихотомии отношений «конкуренция–кооперация» как двух принципов одного процесса – развития. Рынок, основанный на конкуренции, достиг своего апогея, когда конкуренция переросла в гиперконкуренцию, в состояние, где не осталось островков безопасности даже для игроков уровня ТНК. Недаром индивидуальные игроки уровня Дж. Сороса и Дж. Стиглица настаивали на реализации соглашений типа вашингтонского и поствашингтонского консенсуса [1, 2]. Известный философ Клаус Майнцер в своих произведениях неоднократно предупреждал, что линейное мышление может быть опасным в нелинейной сложной реальности. Линейное мышление все чаще терпит неудачу в установлении правильной диагностики реального мира, а синергетический подход к изучению

сложных систем позволяет установить новые следствия и использовать креативные методы для прогнозирования в сложном нелинейном мире [3].

Наш вывод о несовершенстве господствующего линейного подхода в анализе систем подтверждает и тот факт, что в экономических системах до сих пор существует большой класс понятий, у которых нет удовлетворительного объяснения. К таким понятиям следует относить понятие «экономическое развитие», которое зачастую отождествляли с экономическим ростом; «эффективность развития», которое отождествляли с эффективностью функционирования; «самоорганизация», которую отождествляли с саморегуляцией и т.д.

Среди новых идей экономической синергетики как нового метода системного анализа, позволяющего преодолеть недостатки линейного подхода, – выдвижение гипотезы рынка как синергетической категории [4, с. 10–12]. Непредсказуемость проявлений современного кризиса дает все больше оснований говорить о провалах и пределах рынка, о неизбежности его качественной трансформации. Все больше фактов в пользу вхождения практики рыночного хозяйствования в противоречие с законами развития социо-эколого-экономических систем, о чем неоднократно заявляли главы государств и правительств на саммитах АТЭС и «Большой восьмерки».

Можно сделать вывод о необходимости реформы действующей системной парадигмы и перехода к разработке новых концепций, например к концепции системно-институционального развития, позволяющей, как нам представляется, успешно объединить институциональный и системно-синергетический подходы к исследованию сложных социально-экономических систем.

Социо-эколого-экономические системы по определению не могут быть простыми для описания, и это создает трудности для субъективного восприятия исследователей, применяющих линейный системный анализ. Обычно для характеристики любой СЭС ее разделяют на подсистемы: экономическую, социальную, экологическую. Каждая из них исследуется абстрагированно от других подсистем как автономно существующая. Следует отметить, что специфической особенностью любой СЭС и ее подсистем является, с одной стороны, их принадлежность к классу управляемых систем, с другой стороны, то, что в них самих могут происходить процессы, развивающиеся по принципу саморегулирования. Это свойство ЭЭС и ее составляющих тесно связано с их динамичностью и устойчивостью. Здесь и возникает противоречие между субъективным восприятием исследователя иерархических связей в системе и объективной природой их формирования под действием нелинейно проявляющихся законов функционирования сложных систем [5]. В результате субъективной оценки трудно познаваемой объективности развития систем высшего порядка исследователи просто подменяют реальность линейными моделями развития, выдавая тенденции развития отдельно взятых подсистем за траекторию развития социо-эколого-экономической системы в целом, утверждая, например, что законы развития экономической системы определяют развитие СЭС в целом. Сложность и нелинейность познания закономерностей развития систем такого уровня, как нам представляется, можно было бы представить на примере матрицы познания развития экологической подсистемы (рис. 1).

Для каждой части СЭЭС можно выделить ряд элементов, которые оказывают на нее прямое воздействие; это влияние можно условно считать детерминированным, вследствие чего можно выявить его количественную определенность и измерить влияние каждого из соседних звеньев друг на друга. В то же время функционирование сложных ЭЭС носит в целом стохастический характер, который обусловлен суммарным влиянием огромного количества факторов, порою весьма заметно искажающих общую картину экономических процессов. Отклонения фактического развития ЭС от преобладающих закономерностей приводят к тому, что изучение экономических процессов может быть эффективным только с учетом их вероятностного характера. Вероятностная составляющая является результатом нелинейного поведения субъектов эколого-экономических отношений в СЭЭС, немеханистичности, частой иррациональности поступков человека реального. Осознание этого приводит к похоронам концепции «человека экономического» и вызывает к жизни новые концепции, стремящиеся учесть фактор субъективизма восприятия субъектом объективной реальности в условиях неопределенности условий.

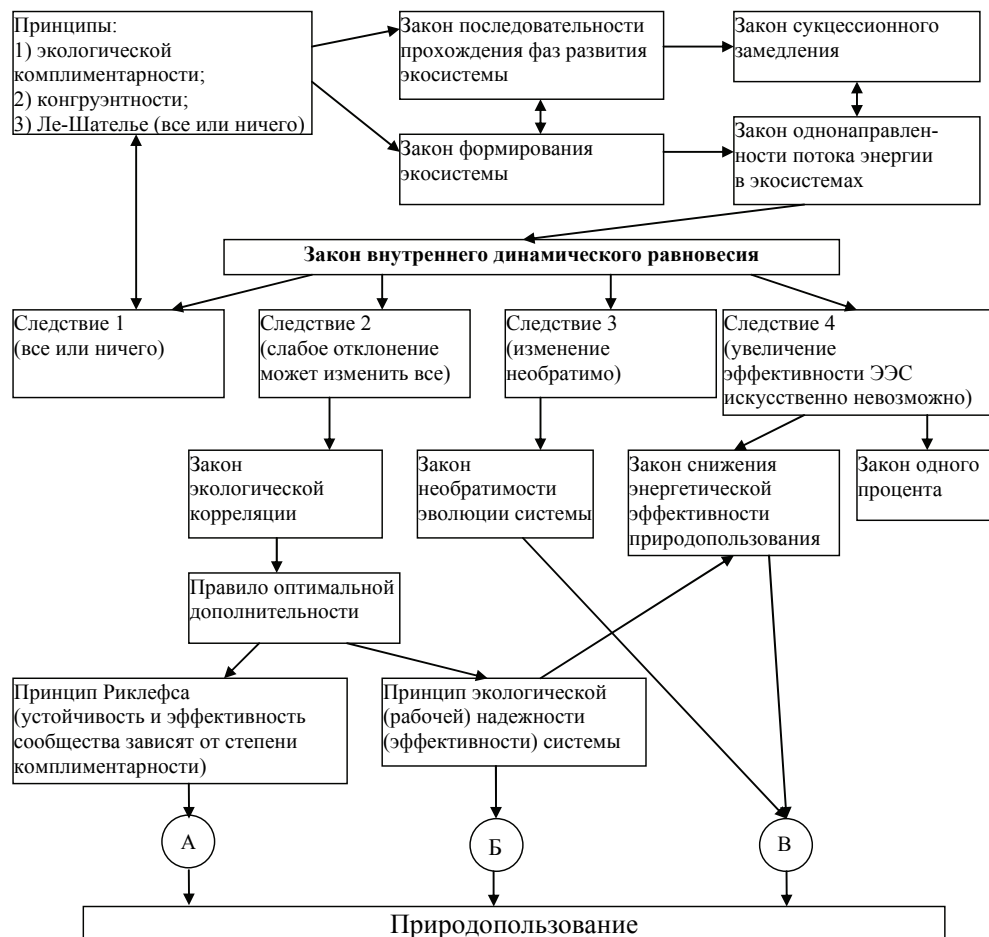


Рис. 1. Матрица процесса познания закономерностей развития экологической подсистемы СЭЭС (составлено автором) (начало)

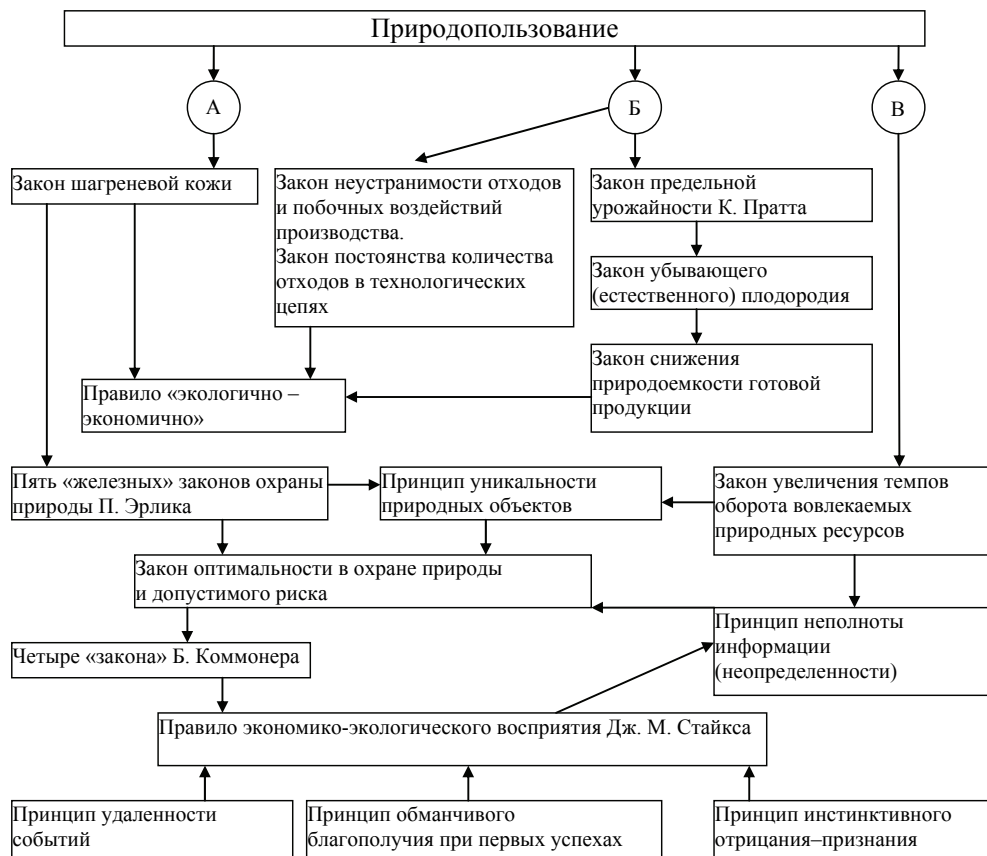


Рис. 1. Матрица процесса познания закономерностей развития экологической подсистемы СЭЭС (составлено автором) (окончание)

Важным перспективным элементом системного метода исследования является диалектический подход к исследованиям социально-экономических систем, сущность которого проявляется как исследование эволюции систем через противоречия их развития. Но именно познание сущности современных противоречий динамики СЭЭС может стать наиболее проблемным процессом, связанным с отрицанием сторонниками диалектического подхода необходимости учитывать фактор субъективного поведения агентов эколого-экономических отношений в условиях информационной неопределенности.

Противоречие в экономической литературе трактуется как объективно необходимое динамичное взаимоотношение взаимополагающих, взаимоисключающих, взаимопроникающих противоположностей одного и того же явления или между разными явлениями, как диалектически необходимый тип взаимодействия различных и противоположных сторон, свойств, тенденций в составе той или иной системы или между системами, процесс столкновения противоположных стремлений и сил.

Сказанное справедливо и для эколого-экономического противоречия. Эколого-экономическое противоречие всегда социально-предметно, ибо фиксирует исторически конкретную взаимосвязь субъектов природопользования по поводу присвоения, обмена, распределения природных благ в процессе производства и вне его.

Все виды противоречий осуществляются и разрешаются, снимаются и создаются, оживают в новой форме – в этом и состоит их движение, и потому они являются источником развития. Противоречие развивается циклически, в три стадии: формирования, обострения и, наконец, разрешения. Исследователи в основном фиксируют противоречие уже в зрелой форме, т.е. когда оно готово к разрешению.

Общепризнано, что причины нарастающего конфликта между обществом и природой не столько технологического, сколько социально-экономического характера. Образуя системную целостность, противоречия взаимодействия общества и природы характеризуются многообразием, субординированным взаимоподчинением, высокими уровнями коррелятивных, пространственных и функциональных связей, различной степенью зрелости, отражая в снятом виде исторический генезис этой системы.

Хотя противоречия взаимодействия общества и природы обладают определенной спецификой, все они принадлежат к классу социально-экономических; поэтому считаем правомерным использование в ходе их анализа типологии, разработанной О. Векlichem [6].

Особое внимание привлекает деление социально-экономических противоречий на объективные и субъективные. Считается, что объективными являются противоречия, вытекающие из самого содержания явлений, субъективными – возникающие вследствие различного рода личностных ошибок и просчетов, плохой работы институтов и других причин. Дело в том, что все социально-экономические противоречия существуют, проявляются и разрешаются в общественной системе посредством деятельности хозяйствующих субъектов. Эта деятельность представляет собой противоречивое единство субъективного и объективного, материального и идеального, закономерного и хаотичного, необходимого и случайного, действительного и возможного и, наконец, планомерного и стихийного. Кроме того, конкретные противоречия закономерно включают в себя элемент случайного как дополнение и форму существования необходимых процессов. Наличие элементов стихийности, случайности в эколого-экономических процессах связано с причинами именно субъективного порядка, в том числе умышленными отступлениями в поведении от заданности условий теми или иными закономерностями, игнорированием или недостаточным учетом объективности познанных законов.

Наличие элементов стихийности, случайности связано и с тем, что процессы социально-экономического развития объективно вероятностны по своей природе, что в субъективной деятельности людей присутствует недостаточный уровень познания как объективных законов социального развития, так и законов природы, что, наконец, существуют просто стихийные возмущения окружающей среды, не обусловленные непосредственной деятельностью людей, но ощутимо затрагивающие функционирование социо-эколого-экономической системы. Наслаиваясь на объективные случайности, субъективистские случайности могут усугублять их.

Более удобной для познания совокупности противоречий взаимодействия общества с природой представляется их классификация по структурно-функциональному признаку, т.е. членение исследуемого блока противоречий на противоречия внутри экономического базиса, внутри институциональной надстройки, между базисом и надстройкой. При таком методологическом

подходе всю совокупность эколого-экономических противоречий целесообразно условно объединить в четыре наиболее крупные группы (рис. 2).

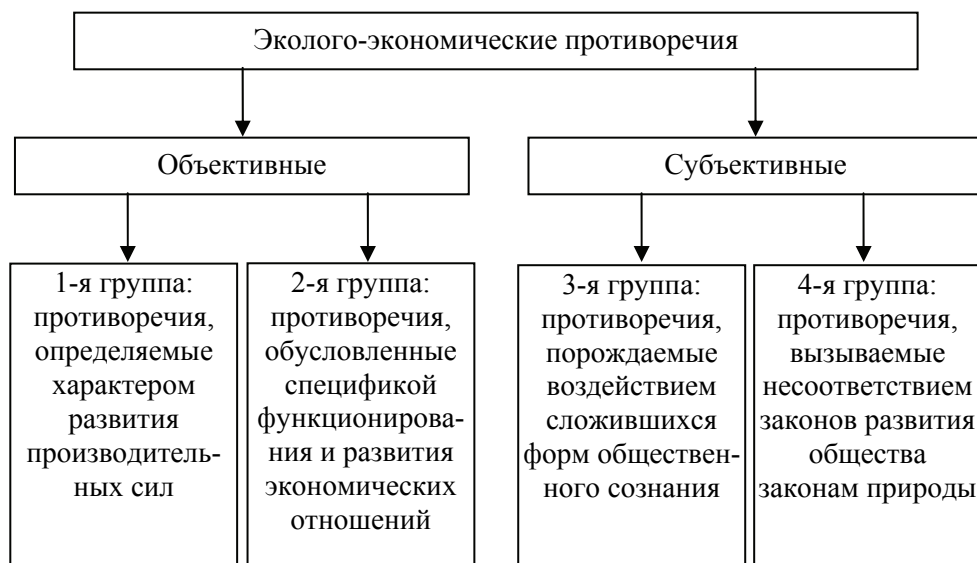


Рис. 2. Распределение известных эколого-экономических противоречий по типу воздействия на динамику СЭС (составлено автором)

Первая и вторая группы образуют в совокупности противоречия, объективно присущие способу производства, поскольку большинство исследователей под эколого-экономическим противоречием подразумевают противоречия функционирования рыночно организованных отношений природопользования с технико-организационными, а также с другими экономическими отношениями. Основным, ведущим среди объективных эколого-экономических противоречий, по нашему мнению, выступает несоответствие уровня развития общественных производительных сил и характера, форм выражения экономических отношений нынешнему состоянию окружающей природной среды. Данное противоречие проявляется в ухудшении качества природной среды, общеэкономических условий жизни и экономической деятельности, усилении экологической напряженности функционирования общественного воспроизводства, массовых явлений разрушения локальных естественных производительных сил и рабочей силы.

Несколько больший для нас интерес представляет политэкономический анализ второй группы противоречий. Будучи противоречиями, складывающимися в ходе функционирования и развития отношений людей друг с другом по поводу природопользования в процессе общественного воспроизводства, т.е. будучи специфическими социально-экономическими противоречиями, они несводимы к противоречиям эколого-социальных и экономических потребностей, возникающих в обществе по поводу присвоения и воспроизводства тех или иных природных объектов. Признаваемое большинством исследователей многообразие современных эколого-экономических противоречий сводится лишь к группам объективно проявляющихся противоречий между экономическими и внеэкономическими потребностями общества по по-

воду использования одних и тех же природных объектов; между экономическими потребностями, возникающими у разных субъектов при использовании одного и того же природного объекта; между производственными и социально-экономическими потребностями общества, существующими в процессе непосредственного производства материальных благ. По сути, это противоречие между объективным характером происхождения естественных производительных сил и субъективными представлениями о формах реализации отношений собственности на средства производства и природные блага. Проявляется оно и посредством более конкретных противоречий: между общественным значением окружающей среды, возможностью многократного, многоцелевого использования ее богатств и ограниченными антиэкологическими, антиобщественными функциями, навязываемыми отсталым, неразвитым организационным и экономическим механизмом управления природопользованием; между взаимообусловленностью воспроизводства экологических элементов СЭС в совокупности и разобщенными, фрагментарными мерами по улучшению состояния природной среды, частичным воспроизводством элементов окружающей среды, непосредственно нужных для общественного производства в данный момент времени.

Оценивая основное противоречие этой группы эколого-экономических противоречий с точки зрения взаимодействия общественных потребностей и частных интересов по поводу использования, воспроизводства природных благ, правомерно определить его как противоречие между потребностями развития естественных и общественных производительных сил и достигнутым уровнем зрелости субъективных представлений в сфере природопользования.

Еще больший интерес в системе противоречий взаимодействия общества с природой для нас представляет третья группа противоречий, обусловленных воздействием сложившейся системы идеологических, политических, философских, правовых, эстетических институтов и субъективных взглядов на процессы природопользования. Основным в данной группе противоречий, на наш взгляд, является противоречие между низким уровнем индивидуального и общественного экологического сознания, с одной стороны, и растущими масштабами, интенсивностью вовлечения и использования в хозяйственной практике природных богатств – с другой. По существу, противоречия этой группы выступают как противоречия взаимодействия экономического базиса и институциональной надстройки современного общества, рассматриваемых сквозь призму системности развития эколого-экономических отношений. Можно предположить, что ряд противоречий рассматриваемой группы, особенно связанных с несоответствием правового механизма управления природопользованием объективной потребности расширенного воспроизводства природоохранного и ресурсосберегающего типа, относятся к разряду переходных, антагонистических, что, несомненно, следует учитывать при определении и выборе направлений, путей и способов их разрешения.

Противоречия, выделяемые в четвертую группу, порождены несоответствием законов развития общества и законов природы и, по существу, являются противоречиями между преобразовательным характером человеческой деятельности, условиями ее осуществления в природе и состоянием окружающей среды, ее возможностями к самовоспроизводству. Действительно, в

процессе хозяйственной деятельности субъектов постоянно возникают диалектические противоречия во взаимоотношениях общества с природой, присущие любому типу экономической системы, по причине несоответствия уровня осознания субъектов последствий своей деятельности требуемому уровню системного мышления. Для примера назовем противоречие между производственной деятельностью людей, направленной на преобразование определенных участков природного мира, и постоянно нарушаемой взаимозависимостью, органической целостностью экологических связей. Производящий индивидуум объективно не в состоянии учесть все существующие в природе связи и отношения, выделяя в своей деятельности, как правило, имеющие непосредственное отношение к целям этой деятельности и, таким образом, нарушая всеобщие экологические связи и естественные процессы. При этом следует различать противоречия, обусловленные воздействием на природу индивидуума, не знающего ее законов, и противоречия, вызываемые хозяйственной деятельностью людей, не желающих считаться с законами природы или из-за собственной узкопрофессиональной ограниченности, неразвитости экологических знаний, или в силу осознанного стремления к достижению целей, которые исключают достижение экологически безопасного типа хозяйственных связей, т.е. из-за рассогласования производственных и природоохранных целей – субъективные опосредованные, специфические противоречия. Эти противоречия, по сути, есть проявление несоответствия характера функционирования общественных, в том числе экономических, институтов объективным требованиям законов целостности природных систем (законов экологии). Сюда же входит и противоречие между относительно короткими производственными циклами и длительными циклами воспроизводства экологических систем.

Оценивая представленные группы противоречий взаимодействия общества с природой в качестве внутренних причин ужесточения экологических проблем, мы считаем неправомерным их деление на главные и второстепенные. Это порождает иллюзию, что умелое управление механизмом развития социо-эколого-экономических систем путем разрешения объективных противоречий при опоре на познанные объективные законы позволит правильно скорректировать траекторию функционирования системы в нужном для обеспечения устойчивости направлении. Иллюзии – это тоже продукт субъективного представления о полноте уровня познания объективных закономерностей социо-эколого-экономического развития. Основное противоречие современной системы познания и применения системного подхода состоит в том, что игнорирование субъективной сущности множества возникающих в последние десятилетия противоречий объективно приводит к ошибкам в моделировании механизмов управления и может привести к совершенно не спрогнозированным результатам нелинейного развития систем в условиях неполной определенности.

Основной вывод, который можно сделать из приведенного анализа, состоит в том, что необходимо отказаться от ортодоксальности в выборе методологии исследования сверхсложных систем, от представлений о возможности познания сущности нелинейно развивающихся СЭС, опираясь только на субъективные представления о познанной сути объективных законов развития систем. Необходимо перейти к поиску новых подходов в исследованиях,

учитывающих фактор неопределенности траектории развития эколого-экономических отношений. Одним из наиболее перспективных направлений развития экономической мысли, на наш взгляд, является разработка системно-институционального подхода, позволяющего использовать закономерности социо-эколого-экономического развития, трактуемые как объективный базис проявления новых форм социально-экономических отношений в сочетании с учетом субъективности поведения хозяйствующих субъектов, руководимых личностными мотивациями реализации определенных форм эколого-экономических отношений и объективизирующих свое поведение путем создания формальных и неформальных институтов, т.е. в конечном счете формирующих институциональную среду функционирования СЭЭС.

Список литературы

1. **Stiglitz, J.** A Fair Deal for the World / J. Stiglitz // New York of Books. – 2002. – Vol. 49. – № 9. – May 23.
2. **Стиглиц, Дж.** Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашингтонскому консенсусу / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1998. – № 8.
3. **Майнцер, К.** Сложносистемное мышление: Материя, разум, человечество. Новый синтез : [пер. с англ.] / К. Майнцер. – М. : Либроком, 2009. – 464 с.
4. **Кузнецов, Б. Л.** Теория синергетического рынка / Б. Л. Кузнецов. – Наб. Челны : Изд. КамПИ, 2005.
5. **Луденцов, С. Ю.** Экономические системы в условиях неопределенности / С. Ю. Луденцов // Системный анализ экономических процессов. – М. : Из-во МГУЭСИ, 1999. – С. 92–99.
6. **Веклич, О.** Экологическая рента: сущность, разновидности, формы / О. Веклич // Вопросы экономики. – 2006. – № 11. – С. 104–110.

Маслов Дмитрий Георгиевич

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономической теории
и мировой экономики, Пензенский
государственный университет

E-mail: maslovDG@mail.ru

Maslov Dmitry Georgievich

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of economic
theory and world economy,
Penza State University

УДК 303.01

Маслов, Д. Г.

О проблемах совершенствования диалектического метода исследования социо-эколого-экономических систем / Д. Г. Маслов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 168–176.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАДЕЖНОСТЬ ДЕВЕЛОПМЕНТА КОМПЛЕКСНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ

Аннотация. Статья посвящена исследованию научно-практической проблемы оценки и прогнозирования экономической надежности девелопмента комплексной жилой застройки территорий как системы управления инвестиционными проектами по всему жизненному циклу воспроизводства. В ней представлен результат анализа отечественного и зарубежного опыта комплексной жилой застройки и теории девелопмента. Показаны разработанные основы функционального моделирования системы девелопмента комплексной жилой застройки с оценкой экономической надежности и эффективности. Даны основные результаты исследования экономической надежности девелопмента как на примере отдельных инвестиционных проектов, так и их группы для условий деятельности крупных жилищных компаний города Пензы.

Ключевые слова: комплексная жилая застройка, девелопмент комплексной жилой застройки, экономическая надежность, жизненный цикл экономической надежности, эффективность девелопмента, прогноз, управление.

Abstract. The article is devoted research of seines problem of estimation and prognostication of economic reliability a complex housing development. The result of analysis of domestic and foreign experience of the housing development and economic reliability, is presented in it. The developed bases of functional design of the system of complex housing development are rotined with the estimation of economic reliability and efficiency. The basic results of research of economic reliability a complex housing development are given on the example of activity of the largest housings companies of the Penza area.

Keywords: a complex housing development, economic reliability, life cycle of development, prognosis, management.

Проведенные авторские исследования позволяют определить наличие и устойчивое научно-практическое развитие в России концепции девелопмента как одной из доминирующих тенденций деятельности заказчиков-застройщиков, инвесторов и подрядчиков по рыночному управлению инвестиционными проектами. Это формирует современные экономические тенденции развития жилищного строительства и реструктуризирует рыночные системы управления предприятиями строительного комплекса. Анализ показал, что системы профессионального девелопмента недвижимости развиваются из-за наличия новых общероссийских тенденций рынка жилья России. Одной из таких современных тенденций жилищного строительства в России является возникновение рыночного механизма комплексной жилой застройки территорий (КЖЗТ) в целях жилищного строительства. Данный инвестиционно привлекательный сегмент жилищного рынка появился благодаря переориентации жилищного строительства от преимущественной и угасающей «точечной» застройки к комплексному освоению территорий и является очень высокорискованным и проблемным полем жилищного строительства.

Проведенные исследования позволили выявить и классифицировать следующие основные отличия комплексных проектов жилой застройки от традиционного «точечного» строительства как объектной основы формиро-

вания системы девелопмента комплексной жилой застройки: эффект масштаба, долгосрочности и комплексности, что позволяет формировать синергические эффекты; развивающийся характер проектов; длительные сроки жизненного цикла управления (до семи–десяти и более лет); высокий уровень предложения жилья (до 1 млн м² жилья и выше); доступность для реализации только крупным жилищным компаниям; высокие риски строительства в сочетании с ожидаемой высокой доходностью; организация государственно-частного партнерства.

Обзор отечественного и зарубежного опыта системы профессионального девелопмента недвижимости [1–3] показал, что в данной концепции отсутствует научно-методическая проработка специфики управления проектами комплексной жилой застройки. В этой связи особенности и высокая значимость инновационного сегмента жилищного рынка России комплексной застройки требуют научно-методической проработки инновационных функций девелопмента применительно к проектам КЖЗТ и высокой экономической надежности их реализации.

Определено, что проработку проблемы инновационного моделирования высоконадежной экономической системы профессионального девелопмента комплексной жилой застройки для крупных инвестиционно-строительных компаний необходимо выполнять через принятую научную гипотезу функционально-надежностного моделирования (ФНА) как разновидности функционально-стоимостного анализа (ФСА). Поэтому теория функционально-надежностного моделирования принята как основной методический аппарат исследования экономической надежности инновационной системы профессионального девелопмента комплексной жилой застройки. Проведенный анализ опыта теории надежности, методов экономической надежности, функциональных исследований, ФСА и ФНА позволяет сформулировать научную гипотезу исследования в виде предположения о возможности и перспективности рассмотрения инновационных процессов девелопмента комплексной жилой застройки как функционально-надежностной системы, состоящей из определенных этапов и подсистем взаимодействия с критериальной оценкой их планирования по показателям экономической надежности.

Целью проводимого исследования является разработка общесистемных научно-методических принципов и методических положений по моделированию и анализу экономической надежности системы девелопмента комплексной жилой застройки территорий для крупных инвестиционно-строительных компаний на всех этапах жизненного цикла управления реализацией данными типами проектов.

Объектом исследования являются крупные корпоративные предприятия инвестиционно-строительного комплекса РФ и Пензенской области типа девелоперских компаний, участвующие в подготовке и реализации инвестиционных проектов по комплексному освоению территорий для целей жилищного строительства (КЖЗТ).

Предметом исследования являются организационно-экономический механизм и управленческие процессы формирования, циклической трансформации и управления экономической надежностью в профессиональных системах девелопмента комплексной жилой застройки.

Проведенные авторские исследования позволили выполнить понятийное уточнение инновационного термина «девелопмент комплексной жилой

застройки территорий» (D_{kgz}), которое отсутствует в современной научно-практической классификации. D_{kgz} определяется авторами как профессиональная специализированная деятельность застройщика-девелопера по управлению воспроизводством городских территорий на основе инвестиционных проектов типа КЖЗТ с единым земельно-имущественным комплексом недвижимости кластерного типа и единым жизненным циклом управления с максимальной эффективностью и экономической надежностью.

Определено рассмотрение объекта и предмета исследования с целесообразной, результативной или функциональной точки зрения как совокупности функций (целевых установок), которые выполняются или должны выполняться. Это позволяет отойти от традиционного структурного анализа и рассмотреть систему девелопмента комплексной жилой застройки как функциональную модель, которая является первичной. При этом структурная и результативная модель D_{kgz} вторична по отношению к виду реализуемых функций. Таким образом, реализуется принцип первичности функций и вторичности структуры и ее экономических результатов.

За основу функционального моделирования системы девелопмента комплексной жилой застройки взята трехмерная модель функциональной системы, состоящая из функций-этапов $FD_{\mathfrak{S}}^{i-j}$ как основы структурообразования и моделирования жизненных циклов управления данной инновационной разновидности девелопмента; функций-задач f_i как частных локальных целей или результатов сквозного типа, которые формируют комплексность любой подсистемы по жизненным циклам девелопмента $FD_{\mathfrak{S}}^{i-j}$; функций-объектов, или видов объектов воспроизводства, интерпретируемых как территориальный кластер-портфель недвижимости ТКПН_{*i*}, или инновационной разновидности недвижимости в рамках развивающегося сегмента жилищного рынка комплексной жилой застройки. Дополнительными параметрами моделирования определены уровни управления проектами КЖЗТ (U_1), уровни развития государственно-частного партнерства ($Y_{гчп}$) и экономическая надежность ($\mathfrak{E}_n$) системы девелопмента типа D_{kgz} .

В качестве научно-методического результата исследования разработана принципиальная функциональная модель системы девелопмента комплексной жилой застройки, которая интерпретируется как динамически адаптивная структура из объединенных взаимодействующих локальных функционально-целевых подсистем в виде

$$\Phi_0 \left[D_{kgz}^{0;t} \right] = \left(F_{\mathfrak{S}} D^{i-j} \right) \cap (f_i) \cap (TKПН_i) \cap (U_1) \cap (SD^X) \cap (Y_{гчп}) \cap (\mathfrak{E}_n).$$

Авторами была выполнена теоретическая интерпретация функциональной системы девелопмента комплексной жилой застройки Φ_0 , которая позволяет графически иллюстрировать функциональные процессы динамически адаптивного структурирования множественной объединенной системы D_{kgz}

как трехмерной системы $[FD_{\mathfrak{Z}}^{i-j}] - [f_i] - [\text{ТКПН}_i]$. При этом внешняя пространственная ограничительная система развития фокусируется из стартовой точки образования системы девелопмента $D_{kgz}^{0:t}$ по параметрам $Y_{гчп}$ и $\mathfrak{Z}_H$.

Выполненный обзор теории экономической надежности позволил научно-методически обосновать критерии экономической надежности инвестиционных решений в системе девелопмента комплексной жилой застройки территорий методами функционально-надежностного анализа. Теоретически количественная оценка критериев экономической надежности в системе девелопмента комплексной жилой застройки определяется авторами как степень взаимного соответствия ключевых инвестиционных решений, последовательно проектируемых и реализуемых корпоративными заказчиками-застройщиками на различных этапах жизненного цикла девелопмента от базового исходного этапа $F_{\mathfrak{Z}}D^0$ до этапа $F_{\mathfrak{Z}}D^{IV}$.

За основу определения экономической надежности системы $D_{kgz}^{0:t}$ предлагается взять коэффициенты экономической готовности – $K_{\mathfrak{Z}г}$ как показатели, характеризующие уровень экономической надежности воспроизводства территориальных кластер-портфелей недвижимости в системе D_{kgz} . При этом экономическая надежность определяется по уровню инвестиционной интенсивности строительства как двухкомпонентному показателю мультипликативного типа, состоящему из двух частных критериев: уровню потребления инвестиционных ресурсов (V) и длительности этапа воспроизводства объектов недвижимости (T).

Экономико-математическая интерпретация порядка определения показателей экономической надежности $K_{\mathfrak{Z}г}$ предусматривает его расчет как двухкомпонентного показателя мультипликативного типа в виде расчетной формулы

$$K_{\mathfrak{Z}г}^0 [F_{\mathfrak{Z}}D^{i-j}] = K_{\mathfrak{Z}гi-j}^V \cdot K_{\mathfrak{Z}гi-j}^T.$$

В качестве дополнительных критериев экономической надежности автором обосновано использование $K_{\mathfrak{Z}г}$ по следующим параметрам:

- по продолжительности потребления инвестиционных ресурсов по внеплощадочным инженерным сетям при реализации согласованных технических условий;
- по подготовительному и основному периоду строительства;
- по строительству отдельных очередей, объектов, а также длительности процесса воспроизводства различных типов объектов в кластер-портфелях недвижимости ТКПН_i (1–4);
- по уровню потребления инвестиционных ресурсов при строительстве по различным типам ТКПН_i ;
- по комплексным показателям готовности, полученным из вышеприведенных посредством мультипликативной двухкомпонентной интеграции по различным организационным ситуациям управления SD_{kgz} I-II.

Проведенное общесистемное моделирование процессов эффективности системы девелопмента D_{kgz} позволило определить, что необходимо использование как традиционных показателей эффективности на основе общероссийских стандартов и методики ЮНИДО, так и дополнительных, учитывающих специфику комплексной жилой застройки. В качестве интегральной модели оценки общей эффективности предложена модель типа

$$\mathcal{E}_0[D_{kgz}] = \sum \mathcal{E}_{1-4} \left(\sum T_i^{\text{ЭТ}}; \sum \text{ТКПН}_i; \sum F_{\mathcal{E}} D_{\text{I-IV}} \right)$$

как с выделением очередей и этапов строительства $\left(\sum \sum T_i^{\text{ЭТ}} \right)$, разделением всего участка застройки на локальные участки застройки с едиными кластер-объектами недвижимости территориального воспроизводства $\left(\sum \sum \text{ТКПН}_i \right)$, так и интеграцией эффективности системы по этапам жизненного цикла девелопмента по $F_{\mathcal{E}} D_{0-\text{IV}}$.

В качестве дополнительного инструментария эффективности предложена концептуальная модель 3-радиусного управления $(R_{\text{I-III}}^+)$ эффективностью внутренних взаимодействующих подсистем девелопмента комплексной жилой застройки D_{kgz} по положительным (R_{I}^+) и отрицательным (R_{I}^-) сферам реализации проектов в корпоративной менеджмент-системе планирования и контроллинга $F_{\mathcal{E}} D^{\text{IV}}$.

На заключительном этапе исследования автором была апробирована разработанная ранее методика определения экономической надежности системы девелопмента комплексной жилой застройки по показателям $K_{\mathcal{E}\Gamma}^0[F_{\mathcal{E}} D^{i-j}]$ для оценки взаимного соответствия основных инвестиционных решений, последовательно проектируемых в жизненном цикле системы девелопмента. В качестве объекта апробации был выбран типичный инвестиционный проект комплексной жилой застройки «Петровский квартал» в городе Пензе, реализуемый девелоперской компанией «Мегаполис». Полученные коэффициенты экономической готовности составили: по продолжительности строительства – 0,69; по интенсивности инвестиций – 0,85; по общей экономической готовности – 0,58. Также данная модель экономической надежности представлена в виде графической динамической системы по этапам жизненного цикла девелопмента.

Дополнительным результатом исследования является апробация разработанной методики для группы девелоперских проектов в Пензенской области. Применение разработанных коэффициентов экономической готовности дало возможность исследовать закономерности, характеризующие изменение $K_{\mathcal{E}\Gamma}^0[F_{\mathcal{E}} D^{i-j}]$ по комплексной жилой застройке по их жизненному циклу воспроизводства. В качестве завершающей результирующей научно-практической модели авторы разработали экономико-математическую систему изменения надежности, показанную на рис. 1.

Таким образом, проведенные исследования экономической надежности системы девелопмента комплексной жилой застройки позволили подтвердить

высокую научно-практическую значимость изучаемой проблемы. Полученные экономико-математические закономерности изменения экономической готовности по критериям $K_{ЭГ}^0 [FD_{Э}^{0-IV}]$ в системе жизненного цикла D_{kgz} , а также анализ основных факторов дестабилизации позволили сформулировать ряд практических рекомендаций по совершенствованию деятельности крупных инвестиционно-строительных бизнес-систем девелоперского типа на жилищном рынке комплексной застройки Пензенской области.

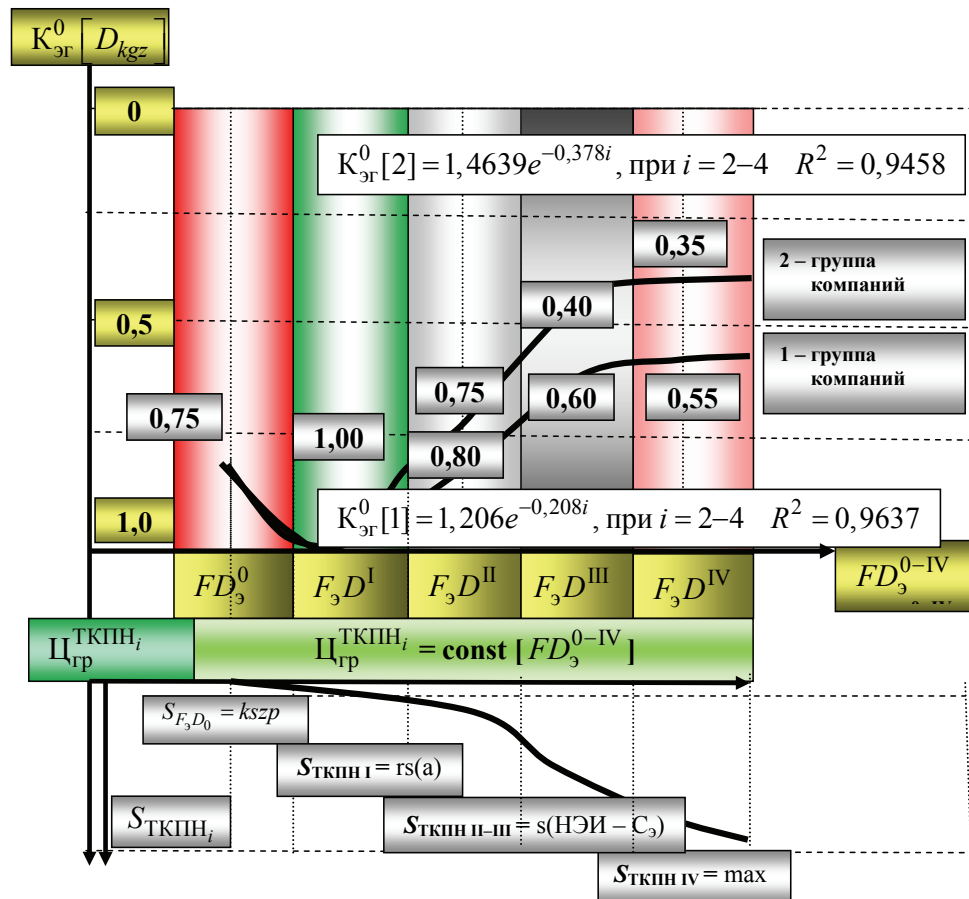


Рис. 1. Результирующая экономико-математическая модель изменения экономической надежности системы D_{kgz} по коэффициенту экономической готовности $K_{ЭГ}^0 [D_{kgz}]$ по этапам жизненного цикла девелопмента $FD_{Э}^{0-IV}$ в условиях наличия постоянной градостроительной стоимости территорий застройки $\Pi_{гр}^{TKPN_i}$ и роста рыночной стоимости территориальных кластер-портфелей недвижимости $\Pi_{гр}^{TKPN_i}$

Список литературы

1. Сервейинг и профессиональный девелопмент недвижимости: аспекты экономики, организации и управления в строительстве: моногр. / под общ. ред. П. Г. Грабового и С. А. Баронина. – Пенза : РИО ПГСХА, 2010. – 251 с.

2. Давелопмент недвижимоcти : справ. для профессионалов / под ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. – М. : ЕЛИМА: Изд-во «Омега-Л», 2009. – 1035 с.
3. Планирование и контроллинг инвестиционно-строительной деятельности : учеб. пособие / С. А. Баронин, А. Н. Поршакoва [и др.]. – Пенза : ПГУАС, 2010. – 116 с.

Поршакoва Анна Николаевна

аспирант, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

E-mail: porshakova_anna@mail.ru

Porshakova Anna Nikolaevna

Postgraduate students, Penza State University of Architecture and Construction

Баронин Сергей Александрович

доктор экономических наук, профессор, кафедра экспертизы и управления недвижимостью, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

E-mail: baron60@inbox.ru

Baronin Sergey Alexandrovich

Doctor of economic sciences, professor, sub-department of real estate examination and management, Penza State University of Architecture and Construction

УДК 332.8.02

Поршакoва, А. Н.

Экономическая надежность девелопмента комплексной жилой застройки / А. Н. Поршакoва, С. А. Баронин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 177–183.

Вниманию авторов!

Редакция журнала «Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки» приглашает специалистов опубликовать на его страницах оригинальные статьи, содержащие новые научные результаты в области социологии, экономики, педагогики, политики и права, а также обзорные статьи по тематике журнала.

Статьи, ранее опубликованные, а также принятые к опубликованию в других журналах, редколлегией не рассматриваются.

Редакция принимает к рассмотрению статьи, подготовленные с использованием текстового редактора Microsoft Word for Windows версий не выше 2003.

Необходимо представить статью в электронном виде (VolgaVuz@mail.ru, дискета 3,5", CD-диск) и дополнительно на бумажном носителе в двух экземплярах.

Оптимальный объем рукописи 10–14 страниц формата А4. Основной шрифт статьи – Times New Roman, 14 pt через полуторный интервал. Тип файла в электронном виде – RTF.

Статья **обязательно** должна сопровождаться индексом УДК, краткой аннотацией и ключевыми словами **на русском и английском языках**.

Рисунки и таблицы должны быть размещены в тексте статьи и представлены в виде отдельных файлов (растровые рисунки в формате TIFF, BMP с разрешением 300 dpi, векторные рисунки в формате Corel Draw с минимальной толщиной линии 0,75 pt). Рисунки должны сопровождаться подрисуночными подписями.

Формулы в тексте статьи выполняются в редакторе формул Microsoft Word Equation, версия 3.0 и ниже. Символы греческого и русского алфавита должны быть набраны прямо, нежирно; латинского – курсивом, нежирно; обозначения векторов и матриц прямо, жирно; цифры – прямо, нежирно. Наименования химических элементов набираются прямо, нежирно. Эти же требования **необходимо** соблюдать и в рисунках. Допускается вставка в текст специальных символов (с использованием шрифтов Symbol).

В списке литературы **нумерация источников** должна соответствовать **очередности ссылок** на них в тексте ([1], [2], ...). Номер источника указывается в квадратных скобках. В списке указывается:

- для книг – фамилия и инициалы автора, название, город, издательство, год издания, том, количество страниц;
- для журнальных статей, сборников трудов – фамилия и инициалы автора, название статьи, полное название журнала или сборника, серия, год, том, номер, выпуск, страницы;
- для материалов конференций – фамилия и инициалы автора, название статьи, название конференции, время и место проведения конференции, город, издательство, год, страницы.

В конце статьи допускается указание наименования программы, в рамках которой выполнена работа, или наименование фонда поддержки.

К материалам статьи **должна** прилагаться информация для заполнения учетного листа автора: фамилия, имя, отчество, место работы и должность, ученая степень, ученое звание, адрес, контактные телефоны (желательно сотовые), e-mail.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Рукопись, полученная редакцией, не возвращается.

Редакция оставляет за собой право проводить редакторскую и допечатную правку текстов статей, не изменяющую их основного смысла, без согласования с автором.

Статьи, оформленные без соблюдения приведенных выше требований, к рассмотрению не принимаются.