

Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Монография

Омск
Издательство ОмГТУ
2016

УДК 338.22
ББК 65.013
С69

Авторский коллектив:

Раздел 1 – канд. экон. наук М. Г. Родионов, канд. экон. наук А. А. Кузьмин,
канд. экон. наук Е. В. Иванова, канд. экон. наук Н. В. Пузина,
канд. экон. наук О. В. Шутина, д-р филос. наук В. Г. Пузиков;
раздел 2 – канд. юрид. наук К. В. Бугаев, д-р юрид. наук Т. В. Непомнящая,
В. М. Ястребов;
раздел 3 – О. В. Анохина, канд. техн. наук В. Е. Огрызков,
канд. филол. наук Л. Г. Просвирнина, д-р филол. наук А. В. Уланов,
канд. филос. наук Ю. Л. Кролевец

Научный редактор – В. Г. Пузиков, д-р филос. наук, профессор, научный сотрудник
АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»

**Социально-экономические и правовые аспекты современного пред-
С 69 приимательства** : монография / [М. Г. Родионов и др. ; науч. ред. В. Г. Пу-
зиков] ; АНОО ВО «СИБИТ». – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2016. – 268 с. : ил.

ISBN 978-5-8149-2359-2

Рассмотрены основные социально-экономические и правовые аспекты современ-
ного предпринимательства: в первом разделе – феномен предпринимательства
с позиций методологии институционализма, финансово-правовая среда предпри-
нимательства, тенденции развития бизнес-сотрудничества и предпринимательских
структур; во втором – правовые аспекты современного предпринимательства;
в третьем – предпринимательство в контексте общественного развития.

Монография адресована преподавателям образовательных организаций
высшего образования, научным работникам, студентам, аспирантам, а также
всем интересующимся вопросами современного предпринимательства.

УДК 338.22
ББК 65.013

*Рекомендовано к печати научно-методическим советом
Сибирского института бизнеса и информационных технологий.
Протокол № 2 от 23 ноября 2016 года.*

ISBN 978-5-8149-2359-2

© АНОО ВО «СИБИТ», 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Раздел 1. СОВРЕМЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ	4
Глава 1. Развитие предпринимательских структур: современные подходы (М.Г. Родионов)	4
Глава 2. Феномен предпринимательства с позиций методологии институционализма (А.А. Кузьмин)	24
Глава 3. Управление адаптацией персоналом в условиях современного предпринимательства (О.В. Шутина)	46
Глава 4. Диагностика финансово-правовой среды индивидуального предпринимательства (Е.В. Иванова)	71
Глава 5. Тенденции развития бизнес-сотрудничества российских предпринимателей и их партнеров из азиатских стран дальнего зарубежья в контексте международных экономических отношений (Н.В. Пузина)	96
Глава 6. Предпринимательство в современной России и новая модель развития региона Сибирь (В.Г. Пузиков)	124
Раздел 2. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	134
Глава 7. Общий анализ диссертационных исследований в области предпринимательского права (К.В. Бугаев)	134
Глава 8. Наказание за преступления в сфере предпринимательской деятельности (Т.В. Непомнящая)	162
Глава 9. Заверения об обстоятельствах как способ защиты в российской предпринимательской практике (В.М. Ястребов)	184
Раздел 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ	207
Глава 10. Использование информационно-коммуникационных технологий в подготовке будущего предпринимателя (В.Е. Огрызков)	207
Глава 11. Предприниматель vs. Businessman в русском медийном дискурсе (Л.Г. Просвирнина, А.В. Уланов)	228
Глава 12. Модель социального предпринимательства и модель жизненного цикла социального предпринимательства (О. В. Анохина)	244
Глава 13. Философия прагматизма предпринимателя и современные рыночные реалии (Ю. Л. Кролевец)	254

Раздел 1.
СОВРЕМЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

Глава 1.
РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР:
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ

М.Г. Родионов

1. Научные предпосылки структурных преобразований субъектов хозяйствования. Мировая экономическая история хранит первые упоминания о роли и способах организации субъектов хозяйствующих структур в решении ряда экономических проблем еще со времен древности.

В экономических трудах Древнего Востока можно встретить рекомендации по управлению субъектами хозяйствования и необходимостью осуществления контроля над экономической деятельностью граждан. В законах царя Вавилонии XVIII в. до н.э. Хаммурапи особо уделяется внимание защите имущества граждан, регулирования ростовщичества и найма. В одном из первых экономических трудов Древнего Китая «Гуан-Цзи» на рубеже VII – IV вв. до н.э. появляется идея уравнивания рыночной стихии посредством регулирования цен субъектами образования в целях стабилизации экономики, воздействуя, таким образом, на соотношение спроса и предложения товаров на рынке. В V – IV вв. до н.э. древнегреческим философом Платоном в трудах «Государство» и «Законы» в качестве причины возникновения территориально-правовой системы была выделена необходимость удовлетворения повседневных потребностей населения через разделение труда с целью обеспечения стабильности системы, основанной на натуральном хозяйстве и с ограниченным денежным оборотом [1, с. 433-435].

Религиозность периода Средневековья предоставляла властвующим субъектам бескомпромиссное право на все ресурсы общества. В основе экономических постулатов лежит принцип равноценности или «нулевой суммы» - доход одного равен расходу другого участника отношений. Прибыль, процент воспринимались как результат неправильного обмена и присвоение результатов чужого труда, появились предпосылки развития идеи самодостаточности субъектов хозяйствования [2, с. 327].

В период XV–XVIII вв. появляется ряд положений, указывающих на необходимость активного вмешательства территориально-правовой системы в деятельность хозяйствующих субъектов в форме протекционизма – меркантилизм. Основа экономических отношений развивалась от теории денежного баланса внутри страны к идеям торгового баланса за счет экспортно-импортных опера-

ций [3, с. 249]. На смену меркантилизму во второй половине XVIII в. пришла физиократия, устанавливающая и признающая естественные законы природы как требование невмешательства в ход экономического развития общества.

Вслед за представителями физиократии последователями классической политической экономии пропагандировались идеи экономического либерализма – влияние территориально-правовой системы в на экономические процессы ослабевает и сводится к «наблюдению» за возможными рыночными диспропорциями, при этом стабильность обеспечивается все теми же внутренними и внешними связями между субъектами хозяйствования. В дальнейшем К.Маркс в рамках марксистской политической экономии расширил трудовую теорию стоимости А. Смита и Д. Рикардо теорией прибавочной стоимости, целевой функцией которой являлся сбалансированный рост благосостояния трудящихся при соблюдении принципов социальной справедливости.

Продолжившееся исследование поведения субъекта хозяйствования в рамках различных школ (австрийской, американской, лозаннской, кембриджской) неоклассического направления экономической теории во второй половине XIX века привело к разработке ряда теорий, в том числе, к теории общего экономического равновесия – механизм свободной конкуренции и рыночного ценообразования обеспечивает справедливое распределение доходов и полное использование экономических ресурсов субъектов хозяйствования, обеспечивая равновесное поступательное развитие экономической подсистемы территориально-правовой системы государства.

Такой либеральный подход к обеспечению макроэкономического равновесия, по мнению ряда ведущих ученых-экономистов, привел к серьезным структурным и экономическим диспропорциям, ознаменованием которых стал мировой экономический кризис 20-30-х гг. XX столетия, больше известный как «Великая депрессия» (1929-1933 гг.). Опубликованная в 1936 году работа английского экономиста Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» [4], определила необходимость активного воздействия на макроэкономическое функционирование экономической системы.

Во второй половине XX столетия, в результате проведенного американскими экономистами М. Фридманом и А. Шварц исследования монетарной истории США за более чем 100-летний период была установлена взаимосвязь между изменением количества денег и циклическим развитием экономической системы. В результате возникшего направления неоклассической экономической мысли, именуемого монетаризмом, была ограничена роль территориально-правовой системы в регулировании экономического развития функцией контроля над денежным обращением как определяющим фактором развития экономики.

Институциональный подход, возникший на рубеже XIX-XX вв. определяет роль внеэкономических факторов в макроэкономическом равновесии системы

хозяйствования. При этом организация общества рассматривается на основании системного подхода. Представителями институционализма (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У.К. Митчелл, Дж.К. Гэлбрейт) экономические явления и категории рассматривались во взаимосвязи с научными, культурными, политическими как равноправные. Более того, хозяйствующие субъекты и их деятельность исследуются как вторичные по отношению к экономической системе, именно ее уровень развития определяет их поведение, а не наоборот.

Неоинституционализм американского экономиста Р. Коуза в 70-е годы XX столетия рассматривает социальные институты как один из инструментов регулирования экономического развития [5].

В 80-е годы прошлого века нобелевским лауреатом американским экономистом Дж.М. Бьюкененом развивается еще одно научно-практическое направление на стыке экономики и конституционализма, особо акцентируя внимание на взаимном влиянии правовых и экономических факторов при принятии макроэкономических решений, которые затрагивают экономические и социальные конституционные права граждан, а также на проблемах взаимодействия применения норм Конституции со структурой и развитием экономики – конституционная экономика [6, с. 13, 7].

На основании проведенного исследования развития вопроса о роли территориально-правовой системы высшего порядка в регулировании социально-экономических процессов общества автор сделал следующие выводы. Во-первых, вне зависимости от глубины проникновения территориально-правовой системы высшего порядка в деятельность ее элементов и субъектов, ее роль очевидна, а цель однозначна – создание условий для реализации возможности удовлетворения потребностей общества и как следствие обеспечение эволюционной стабильности экономической системы. Во-вторых, поддержание равновесного состояния экономической системы возможно лишь при условии взаимодействия всех ее элементов, а также взаимообусловленность экономической системы как элемента системы более высокого порядка с ее элементами – социальной системой, правовой системой. В-третьих, структурный анализ хозяйствующих субъектов дает возможность утверждать об их самодостаточности и способности к саморегулированию за счет микроэкономических механизмов стабилизации и конституционной структуры. В-четвертых, рассматривая хозяйствующий субъект как систему экономических, правовых и социальных институций, можно предположить о наличие предпосылок к формированию теории или методологических основ управления развитием хозяйствующего субъекта путем организации эффективного взаимодействия формирующих субъект институций.

Далее, обратимся к особенностям структурных преобразований субъектов хозяйствования современной России.

Структурные преобразования в экономике можно определить как существенное изменение количественных и качественных соотношений между различными секторами, отраслями, регионами, типами предприятий, технологическими укладами и другими характеристиками экономической системы, которое вызывает рост или снижение экономической эффективности и конкурентоспособности на национальном и мировом рынках.

Структурные преобразования сопровождаются изменением отраслевой, региональной и технологической структур, вариацией рыночных долей, которые занимают крупные, средние, малые и мелкие предприятия на глобальном, национальном, региональных и товарных рынках.

Классическая и неоклассическая школы экономической мысли исходили из того, что рыночная экономика является саморегулирующейся системой, в которой равновесие достигается с помощью работы ценового механизма. Хозяйственные субъекты получают всю необходимую информацию о спросе и предложении через колебания цен и, исходя из имеющихся у них рациональных ожиданий, изменяют предложение товаров, либо выпускают новые продукты. Таким образом, структурные преобразования не являются предметом исследования в классическом и неоклассическом направлениях экономической науки.

Институциональная теория экономической динамики рассматривает неравновесные состояния, к которым относится и кризис, как нормальную и неизбежную фазу развития социальных институтов и экономической системы. Согласно этой теории, структурные преобразования являются важнейшим этапом развития экономической системы, который должен находиться под контролем власти, общества и бизнеса.

Изучение макроэкономических процессов, происходящих в народном хозяйстве России, за последние пять лет, позволяют выделить некоторые существенные особенности действующей экономической структуры:

- большое территориальное экономическое пространство и его технологическая многоукладность,
- диспропорции в размещении сырьевых ресурсов и производительных сил,
- массовый характер отчуждения трудовых ресурсов от средств производства,
- технологическая отсталость ведущих отраслей народного хозяйства,
- различие выраженных и не совпадающих федеральных и региональных интересов при отсутствии целостной стратегии структурных преобразований экономики государства,
- возрастающее значение последствий негативных демографических сдвигов в обществе,
- сохранение и возрастание бюрократического монополизма,
- концептуальный хаос в определении идеологии стратегического развития экономики.

Проведение структурной перестройки всего народнохозяйственного комплекса не может быть проведено, исходя только из концепций неоклассической экономической теории, без сочетания приоритетов государства, как гаранта социальных, материальных и правовых свобод населения, и национальной безопасности, с социальным положением граждан. На протяжении последних лет все страны БРИК, за исключением России, провели структурные реформы.

Выходу из сложившейся ситуации должно предшествовать общенациональное стратегическое целеполагание, определяющее объективное динамическое состояние и тенденции развития всего народного хозяйства:

- сохранение целостности государства и приоритеты национальной безопасности,
- определение системной стратегии структурных преобразований экономики государства,
- потребность в реформировании денежно-кредитной системы,
- объективная оценка состояния народного хозяйства с учетом имеющихся стратегических сырьевых ресурсов,
- восстановление интегрированного экономического пространства,
- взаимодействие с мировым сообществом [8, С. 114].

Результатом обзорного макроэкономического подхода к возможным структурным преобразованиям экономической системы, можно выделить их существенные составляющие и независимые подсистемы:

- реформирование денежно-кредитных отношений на межгосударственном уровне как определяющей подсистемы в создании интегрированного экономического пространства.
- функционирующие экономические региональные подсистемы.
- свободные экономические отрасли на основе ключевых отраслей народного хозяйства.

Кроме того, в соответствии с концепцией структурных преобразований основным направлением структурной политики российского государства должно быть повышение конкурентных преимуществ экономики страны через достижение четырех взаимосвязанных целей:

1. Содействие повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках и обеспечение структурного изменения в сторону повышения доли отраслей, производящих продукцию с высокой степенью переработки, и отраслей сферы услуг.
2. Реструктуризация убыточного сектора экономики, искусственно поддерживаемого системой бюджетных субсидий, налоговых недоимок и неплатежей естественным монополиям, решение проблем моногородов.
3. Завершение трансформации существующих малоэффективных институтов экономики “переходного типа” в институты, отвечающие требованиям современной рыночной экономики.

4. Ускоренное развитие и перестройка экономической системы, предприятий и рынков в процессе общемировой экономической трансформации, проходящей на базе новых информационных технологий, усиления глобальных и региональных интеграционных процессов [8, С. 115-117, 9].

Далее, развивая идеи институционализма, рассмотрим современные подходы к организации и развитию субъектов предпринимательства.

2. Структурный подход в деятельности предпринимательских структур. Структурный подход к организации деятельности или построению хозяйствующих субъектов не ново в российском менеджменте и научном мире. На сегодняшний день этот вопрос широко представлен работами как зарубежных, так и отечественных ученых и специалистов. Однако, применение структурного подхода к управлению хозяйствующим субъектом, не является столь проработанным и изученным вопросом для практического применения в деятельности организаций, предприятий и учреждений.

Попробуем разобраться в проблемах и особенностях применения структурного подхода к управлению современным промышленным предприятием.

Целью формирования структуры в организациях является обеспечение координации и контроля над деятельностью своих подразделений и работников. Структуры организации отличаются друг от друга сложностью (степенью разделения деятельности на различные функции, состоящие из целого набора задач), формализацией (степенью использования заранее установленных правил и процедур, связей и алгоритмов), соотношением централизации и децентрализации (уровнями, на которых принимаются управленческие решения).

Структурные взаимосвязи в организациях находятся в центре внимания многих исследователей и руководителей. Для того чтобы эффективно достигались цели, необходимо понимание структуры работ, подразделений и функциональных единиц. Структурные и поведенческие взаимосвязи, в свою очередь, помогают установить цели организации, влияют на отношения и поведение работников. Структурный подход применяется в организациях для обеспечения основных элементов деятельности и взаимосвязей между ними. Он предполагает использование разделения труда, охвата контролем, децентрализации и департаментализации.

Далее рассмотрим в сравнении существующие подходы к организации и управлению хозяйствующим субъектом: структурный, функциональный, процессный и проектный.

Структурный подход основан на использовании различных типов организационной структуры предприятия, как правило, иерархической. В этом случае организация и управление деятельностью осуществляется по структурным элементам (бюро, отделам, департаментам, цехам), а их взаимодействие - через должностных лиц (начальников отделов, департаментов и цехов) и структурные подразделения более высокого уровня.

Недостатками такого подхода к организации и управлению деятельностью предприятия являются следующие:

- при дроблении технологии производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) на отдельные фрагменты (стадии, этапы, переделы) они могут быть отнесены к различным элементам организационной структуры, нарушая таким образом последовательность и целостность технологии;

- затруднено цельное описание технологий выполнения работы, в основном существует только их фрагментарное (на уровне структурных элементов) описание, что приводит к десистематизации процессов;

- отсутствие ответственного за конечный результат, заинтересованности в конечном результате, а также ориентации на конечного потребителя;

- отсутствие явно внутренних (промежуточных) результатов деятельности, ответственных за эти результаты, внутренних потребителей этих результатов;

- большие затраты на передачу результатов (транзакции) между подразделениями (зачастую больше, чем на саму работу).

- высокие накладные расходы, крайне неэффективный управленческий учет, в связи с фиксированной структурой и связями между ее отдельными элементами;

- автоматизация управления носит, как правило «лоскутный» характер (по подразделениям), попытки внедрения корпоративных информационных систем в основном оканчиваются неудачей.

В тоже время при грамотном применении структурного подхода подсознательно применяется и процессный подход. Границы между подразделениями проводятся так, чтобы в процессе работы было как можно меньше переходов этих границ.

Результат функционального подхода – оптимальное проектирование организационной структуры – определение границ между подразделениями по принципу функциональных областей. Изначально постулируется набор типовых функций, который в дальнейшем детализируется и привязывается к конкретному предприятию, к его службам и подразделениям.

Функционально-структурная (бюрократическая) модель основана на универсальном принципе разделения труда между службами, отделами, цехами, бригадами с закреплением за ними определенных функций (операций).

Главным недостатком такой структуры является то, что функции закрепляются за подразделениями зачастую самыми разными бюрократическими методами, в процессе деятельности компании могут наращиваться по принципу «разноцветных заплат». Если проследить непрерывную цепочку технологических процессов в такой организации, то она может напоминать «бесконечно замкнутый круг». Попытки упорядочивания функций, как правило, наталкиваются на сопротивление бюрократической системы. Кроме того, в такой структуре велики расходы на содержание бюрократического аппарата.

Главные недостатки функционального те же, что и структурного, но они менее явно выражены, и тем меньше, чем больше внимания уделялось минимизации пересечения границ структурных подразделений в процессе работы.

Процессный подход не является противопоставлением функциональному. Функции и процессы не могут существовать в отрыве друг от друга. Результат и функционального, и процессного подходов - одновременное проектирование организационной структуры (функциональных областей) и порядка взаимодействий в рамках этой структуры (процессов). Эти подходы, в известной степени, должны применяться параллельно.

Основное отличие процессного подхода в том, что он ориентирован, в первую очередь, не на организационную структуру предприятия, не на функции подразделений, а на бизнес-процессы, конечными целями выполнения которых, является создание продуктов или услуг, представляющих ценность для внешних или внутренних потребителей. При этом система управления компанией ориентируется как на управление каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами предприятия в целом. При этом система качества предприятия обеспечивает качество технологии выполнения бизнес-процессов.

Процессный подход по своей сути подводит к переходу на так называемое «экономное производство» или «экономичную» ресурсосберегающую организационную структуру. Основными чертами такой организационной структуры являются: широкое делегирование полномочий и ответственности исполнителям; сокращение количества уровней принятия решения; сочетание принципа целевого управления с групповой организацией труда; повышенное внимание к вопросам обеспечения качества продукции или услуг, а также работы предприятия в целом; автоматизация технологий выполнения бизнес-процессов.

Проектный подход применяется для проектно-ориентированных компаний, например, научно-исследовательских, консалтинговых, строительных. Он может применяться и для любой компании при создании инновационных проектов в рамках этих проектов.

Основным принципом построения проектной структуры является концепция не функций или процессов, а проекта – создание нового, как правило, единичного не повторяющегося продукта, например, разработка нового изделия, создание и внедрение новой технологии, строительство объекта.

Деятельность предприятия в этом случае рассматривается как совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, промышленные ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей.

После выполнения проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект или увольняются (если они работали на контрактной основе).

По форме структура управления по проектам может соответствовать как бригадной (кросс-функциональной) структуре, так и дивизионной структуре, в которой определенный дивизион (отделение) создается под конкретный проект и существует не постоянно, а на срок выполнения проекта.

Преимущества структуры управления по проектам: высокая гибкость; сокращение численности управленческого персонала по сравнению с иерархическими структурами.

Сравнение различных типов организационных структур показывает, что организации с меньшим числом уровней управления и более широким охватом контролем оказываются более гибкими и динамичными, чем централизованные пирамидальные структуры. Широкий охват контролем облегчает передачу полномочий вниз, децентрализацию управления. Создаются условия для деятельности более профессионально подготовленных руководителей, сокращения сети коммуникаций, уменьшения административной дистанции между уровнями управления. Как показывает опыт, распространение информационных технологий в управлении, повышение роли стратегических и маркетинговых функций в условиях обостряющейся конкурентной борьбы приводят в ряде случаев к тому, что операторы-исследователи и другие работники новых специальностей все в большей мере занимаются принятием решений. Происходит разделение между стратегическими функциями управляющих высшего уровня и текущими функциями руководителей среднего звена.

Учитывая всю совокупность воздействующих факторов, необходимо стремиться к формированию структур, отражающих современные тенденции развития организаций: сокращение уровней управления, общее сокращение числа управляющих высшего и среднего звена, создание более плоской организационной структуры, повышение статуса персонала, ориентированного на инновации, творчество и количественные методы управления.

И, кроме того, необходим поиск альтернативных подходов (или эффективный симбиоз существующих) к управлению и формированию современных систем управления эффективно развивающихся предприятий.

Для формирования эффективных структур предприятия может использоваться следующий методический подход: анализ существующей структуры – формулирование целевой структуры – определение средств достижения целевой структуры.

Можно выделить различные виды структур предприятия: организационные структуры предприятия (структура бизнеса, производственная структура и структура управления), структуры факторов производства (структура персонала, структура основных фондов, оборотных средств, структура капитала) и структура собственности.

Управления адаптацией этих структур позволяет предприятию достигать максимальных результатов производственной и инвестиционной деятельности.

Реализовать это можно посредством структурных преобразований – комплекс изменений в организационной, производственной и финансовой структурах управления предприятием, закрепляющих изменения в целях функционирования и функциях управления, инициированные переходом к рыночным отношениям.

Хозяйствующие структуры могут быть подвержены различным способам организации: стохастически, целенаправленно, самоорганизация.

Стохастическая, или случайная, организация бывает в форме:

- генерации – случайное физическое совпадение результата действия одних систем со входами внешнего воздействия других систем,
- дегенерации – разрушение или потеря своих функциональных системных элементов под воздействием внешней среды.

Целенаправленная организация включает в себя:

- принудительную генерацию, то есть целенаправленное физическое совмещение результата действия одних систем со входами внешнего воздействия других систем,
- принудительную дегенерацию, то есть разрушение или потеря функциональных системных элементов системы под целенаправленным действием других систем.

Самоорганизация систем предполагает:

- функциональную регенерацию – работу самой системы, включение или выключение функций функциональных внутренних системных элементов, в зависимости от состояния среды и целеориентации, без изменения количества и качества элементов;
- структурную генетическую регенерацию в виде внутреннего взаимодействия, направленного на сохранение структуры системы;
- структурную генетическую регенерацию в виде неосознанной структурной реорганизации, направленной на усиление функциональных возможностей системы путем использования элементов других систем, не входящих в структуру данной системы;
- структурную сознательную регенерацию, направленную на усиление функциональных возможностей системы путем использования элементов других систем, не входящих в структуру данной системы;
- эмерджентную структурную и функциональную генерацию, связанную с усложнением взаимодействия элементов системы между собой и с элементами внешних по отношению к данной систем, а также функциональная диверсификация элементов, приводящая к появлению новых элементов систем с новыми свойствами и функционалом [10, С.22-23 .24, С. 147-154].

Становление конкурентных отношений и динамика развития хозяйствующих субъектов, а также, диверсификация их деятельности ставят перед хозяйствующими субъектами вопросы управления эффективностью организацион-

ных структур, на которую оказывают влияние: взаимосвязи, возникающие между специалистами и их функционалом; методы управления персоналом; функционал работников организации на различных уровнях управления.

Структурные преобразования предприятия включают пересмотр ассортиментной политики, технологического уровня производства, маркетинговой и инновационной деятельности и приведение их в соответствие с новым уровнем нестабильности внешней среды.

Одной из задач структурного преобразования промышленного предприятия является необходимость количественной оценки адекватности системы управления предприятием требованию достижения стратегических целей его деятельности в динамической внешней среде. Для решения этой задачи целесообразно выделить функциональные блоки управления (базовые функции системы управления – разработка, создание и реализация продукции, управление финансами и имуществом предприятия) и их составляющие. Для каждой функции приведены важнейшие подфункции (НИОКР, ресурсное обеспечение, маркетинг, бухгалтерский учет, инвестиционная деятельность) и показатели, которые могут использоваться для количественной оценки результатов их выполнения (конкурентоспособность, объем продаж, рентабельность и ликвидность).

Таким образом, структурные преобразования предприятия можно рассматривать как адаптационный процесс, как реакцию предприятия на усложнение базовых функций.

На проведение структурных преобразований предприятий оказывает влияние ряд специфических факторов.

1. Существующий разрыв между набором базовых функций (подфункций), необходимых для адекватного управления в новых условиях, и существующим состоянием организационной структуры.

2. Большинство промышленных предприятий не имеют стратегических целей, поскольку отсутствует эффективный собственник, заинтересованный в их долгосрочной доходности.

3. Внешняя среда предприятий отличается высокой политической и экономической нестабильностью, в том числе и в области налогового законодательства, влияющей на их инвестиционную привлекательность.

4. На предприятиях имеется недостаток управляющих, профессионально подготовленных для работы в изменившихся условиях специалистов, особенно в среднем управленческом звене.

Исходя из этого, проведение структурных преобразований на предприятиях путем простого дробления организационной структуры с выделением новых юридических лиц (дочерних предприятий) не может устранить реальной причины кризиса – несоответствие рыночного, производственного и управленческого потенциала промышленного предприятия изменившимся условиям внешней среды. Такой неэкономический характер преобразований в структуре

собственности не выводит предприятие из кризиса, а приводит к простому переделу имущества.

В целях сохранения управляемости при проведении структурных преобразований промышленных предприятий необходимо учесть следующие моменты:

- любые структурные преобразования должны проводиться с учетом стратегических ориентиров предприятия;
- структурные преобразования необходимо проводить в комплексе. Изменения какой-либо одной функции не дадут ощутимых результатов, если не принято во внимание ее взаимодействие с остальными функциями;
- обязательным элементом должен стать мониторинг внешних и внутренних процессов, протекающих на предприятии;
- внутрипроизводственное обучение персонала.

Таким образом, главной задачей структурной политики предприятия является создание условий для устойчивого долгосрочного экономического роста выпуска продукции, пользующейся платежеспособным спросом на внутреннем и внешнем рынках.

Любой хозяйствующий субъект постоянно подвергается каким-либо преобразованиям отдельных сфер деятельности, различного рода структур или конкретных бизнес-процессов [11, С. 36-37; 12, С. 17-18]. Преобразования могут быть кратковременными и малозатратными или масштабными и долгосрочными. Цели у такого рода преобразований различны, но все направлены на развитие предприятия и должны увязывать все процессы преобразования в единый механизм реформирования хозяйствующего субъекта [13, С. 97-99]. Предлагаемая автором методика реструктуризации хозяйствующего субъекта основана на структурно-функциональном подходе [14, С. 42-46], реализованным в механизме реформирования промышленного предприятия, заключающимся в объединении множества конкретных методик преобразований различных сфер деятельности предприятия в единый механизм [15], с учетом оценки финансово-хозяйственной и социально-экономической деятельности субъекта хозяйствования [15, С. 85-92].

Разработанная автором система оценки финансово-хозяйственной и социально-экономической деятельности промышленного предприятия основана на матричном принципе анализа различных показателей деятельности с учетом нормативных значений для конкретного этапа реформирования и специфики отрасли. Нормативные значения для ряда показателей могут быть уточнены исходя из особенностей отрасли промышленности и специфики конкретного предприятия [16, С. 89-91].

Методика преобразования выбранного объекта разрабатывается с учетом его специфики и способа проведения преобразований. Вырабатывается порядок выполнения конкретных операций, назначаются ответственные за проведение каждой операции, и формируется контрольная комиссия. В задачи этой комис-

сии входят: контроль над ходом выполнения отдельных операций, системное управление процессом преобразования объекта в целом, и корректировка действий непосредственных исполнителей в случае отклонения последних от намеченного плана. Также, членами этой комиссией утверждается план мероприятий по проведению преобразований. Состав такой комиссии формируется из руководства промышленного предприятия, специалистов по направлениям (технологи, механики, экономисты и ряд других) и специалистов по проведению преобразований на предприятиях (менеджеры) [16, С. 92-93].

Реализация процесса преобразования выбранного объекта заключается в последовательном выполнении утвержденного плана мероприятий. То есть четко, в полном объеме, выполняется каждая операция, оцениваются промежуточные результаты, вносятся необходимые коррективы. Параллельно с выполнением отдельной операции проводятся необходимые подготовительные работы для проведения следующей операции. За ходом выполнения конкретных операций наблюдает контрольная комиссия.

По завершению последней операции в плане мероприятий по преобразованию объекта промышленного предприятия проводится анализ полученных результатов и разрабатывается план профилактических операций. Иными словами определяется набор мероприятий по доведению объекта преобразования до состояния «полноценной» работы.

3. Кластерный подход в организации субъектов хозяйствования. В российской экономической литературе растет количество публикаций, отражающих развитие интеграционных процессов в различных сферах экономики на основе кластерного подхода. При этом следует учесть, что кластер – структура динамичная и способная к трансформации и перемещению во времени и в пространстве ключевых предприятий или отраслей [17, с. 182].

С позиции системного подхода кластер – это совокупность субъектов хозяйственной деятельности взаимосвязанных различных отраслей, объединенных в единую организационную структуру, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, совместно функционируют с определенной целью. Формирование эффективных технологических цепочек из нескольких самостоятельных хозяйствующих субъектов либо их структурных подразделений является стратегическим мероприятием, требующим определенных долгосрочных вложений в их реализацию, и возможно только посредством их самоорганизации в результате взаимодействия предпосылок, сложившихся как внутри, так и во внешней среде этих потенциальных систем. Отсюда, кластер – это ни что иное, как особым образом организованное пространство, которое позволяет успешно развиваться хозяйствующим субъектам разного уровня и отраслевой принадлежности. При этом важно, что в кластере достигается, прежде всего, синергетический эффект, поскольку участие конкурирующих субъектов хозяйствования и их элементов становится взаимовыгодным.

Выделяют следующие факторы, определяющие формирование и направление развития промышленных комплексов с использованием кластерных технологий:

- экономические (инвестиционный и предпринимательский климат, внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция, специализированный спрос на продукцию или услуги комплекса);

- финансовые (содействие формированию эффективной банковской системы, фондового рынка, институтов коллективного инвестирования, развитие лизинга и факторинга, обеспечение доступа компаний к рисковому и венчурному капиталу, создание системы конкурсных грантов);

- производственные (природные ресурсы, трудовые ресурсы, научно-технический и научно-исследовательский потенциал, транспортная и инженерная инфраструктура);

- организационные (система государственного регулирования процессов воспроизводства, а также нормативно-правовая, административная, налогово-бюджетная, денежно-кредитная политика региональных и муниципальных органов власти; наличие специализированной административной и информационной инфраструктур);

- политические (политика региональных властей по отношению к кластерным инициативам в регионе).

На сегодняшний день рыночные условия хозяйствования диктуют следующую трактовку понятия кластера – совокупность географически локализованных взаимосвязанных субъектов хозяйствования (предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, специализированных учебных заведений), взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных субъектов хозяйствования и кластера в целом.

Отличительной чертой кластера является сетевая структура, высокий уровень кооперации и взаимодействия производственных, сервисных, финансовых, инновационных структур. Но и сама кластеризация субъектов хозяйствования приводит к структурным преобразованиям внутри субъекта, что в итоге, выражается в предпосылках к формированию кластерной структуры организации производственной деятельности хозяйствующего субъекта, которая, в свою очередь, будет оказывать влияние на взаимодействия конкретного хозяйствующего субъекта и его элементов с субъектами промышленного или отраслевого кластера. Тогда, под кластером субъекта хозяйствования понимается система организационно-экономических отношений по горизонтально-вертикальному, пространственно ограниченному объединению элементов субъектов хозяйствования, функционально обособленных и функционирующих на различных стадиях и в различных режимах производства однородного продукта (услуги) на условиях кооперации и конкуренции, извлекающих выгоды из специфических

активов, совместного расположения и социальной встроенности в хозяйство территории и промышленно-отраслевого комплекса.

В отличие от обычных форм кооперации и координации субъектов кластерные системы характеризуются следующими особенностями [18]:

- наличием элементов-лидеров, определяющих долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;
- территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы;
- устойчивостью кооперационных связей хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;
- долговременной координацией взаимодействия участников системы в рамках ее бизнес-программ и стратегических целей.

Предпосылками для формирования кластеров в структуре хозяйствующих субъектов являются пространственно-временные образования, имеющие пять принципиальных характеристик.

1. Наличие конкурентоспособных элементов системы (хозяйствующего субъекта), имеющих общие и отличные функции.

2. Наличие в регионе или отрасли конкурентных преимуществ для развития кластерной структуры хозяйствующих субъектов.

3. Географическая концентрация и близость элементов системы для более активного взаимодействия.

4. Диверсификация элементов системы и наличие «критической массы», необходимой и достаточной для формирования кластерной структуры субъекта хозяйствования.

5. Наличие взаимообусловленных связей и взаимодействия между элементами системы, обусловленных технологической организацией производственного процесса и прочих бизнес-процессов хозяйствующего субъекта.

Эффективность кластеров как самостоятельного территориально-производственного образования достигается за счет синергетического эффекта.

В настоящее время можно выделить три группы методов оценки эффективности интеграционных процессов: а) количественные (стоимостные) методы оценки эффективности интеграции представляют собой количественный анализ ресурсного потенциала организации; б) качественные методы предполагают оценку эффективности с использованием индикаторов развития организации; в) комплексные методы оценки соединяют в себе качественные и количественные составляющие развития субъекта хозяйствования.

Методика оценки эффективности кластерных образований на основе сравнительного анализа нескольких показателей эффективности деятельности промышленных предприятий региона целесообразно использовать тогда, когда принимается решение о вхождении того или иного элемента или образования в

интегрированную структуру. Если результативность меньше или равна единице, то формально вхождение этого элемента в интегрированную структуру особого смысла не имеет, поскольку экономические показатели должны возрастать в связи с разрастанием структуры. Кроме того, целесообразность проведения интеграционных процессов могут характеризовать следующие показатели:

- коэффициент независимости интегрируемых элементов субъектов хозяйствования;
- показатель оценки капитализации интегрируемых элементов субъектов хозяйствования;
- уровень обеспеченности субъектов хозяйствования нематериальными активами.

Еще один подход к технико-экономическому обоснованию кластеризации структур субъектов хозяйствования связан с определением потенциала кластеризации региона. Потенциал кластеризации представляет собой наличие конкурентных преимуществ у отраслей, предприятий и инфраструктурных организаций, находящихся на территории региона, возможности объединения данных преимуществ их использования для повышения конкурентоспособности региона. Методика оценки потенциала формирования кластеров (кластеризации структур) на территории региона с точки зрения экономических предпосылок включает в себя целый ряд методов: аналитические методы и методы экспертных оценок, методы, использование которых сводятся к расчету интегрального показателя, методы формализованного представления инновационного потенциала.

Отдельно выделяют методические подходы к оценке эффективности развития вновь созданных или уже существующих кластеров. Для этого проводится мониторинг эффективности развития кластеров, который подразумевает организационную, управленческую и программно-целевую оценку эффективности кластерного развития на территории региона.

Организационный аспект мониторинга предполагает оценку используемых механизмов поддержки кластерных инициатив со стороны органов государственной власти региона и органов местного самоуправления, а также администраций предприятий и объединений.

Управленческий аспект мониторинга предполагает исследование эффективности внутренних процессов функционирования кластеров, в том числе эффективности различных аспектов интеграции.

В рамках программно-целевого среза мониторинга осуществляется анализ вклада каждого кластера в социально-экономические параметры развития региона, запрограммированные в стратегических документах региона.

Еще один подход к оценке эффективности территориально-пространственных образований представлен в работе Наумова В.А. [19] Оценка эффективности создания и функционирования кластерного образования основывается на

обобщенных критериях, которые включают совокупность частных показателей, достаточно полно раскрывающих сущность выбранных критериев. На наш взгляд, перечень частных показателей имеет оптимальный размер, позволяющий всесторонне и в полном объеме показать сущность, важность и объективность избранного критерия. Каждый из показателей должен характеризоваться достоверностью и доступностью.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что методика оценки эффективности развития регионального кластера и определения его влияния на экономику региона состоит из пяти процедур.

1. Определение предпосылок и преимуществ формирования кластерных преобразований для его участников на основе положений кластерного подхода М. Портера в соответствии с методологией конкурентных преимуществ.

2. Выявление наиболее подходящих для кластерных образований организаций на основе теории графов, позволяющей определить отсутствие или наличие взаимодействия между участниками кластерного образования.

3. Расчет системы показателей эффективности функционирования кластерного образования.

4. Расчет прироста каждого показателя эффективности после создания кластера либо за определенный период функционирования.

5. Оценка влияния функционирования кластерного образования на темп роста валового регионального продукта.

Следует отметить, что не все микроуровневые подходы, опирающиеся на экспертные оценки и исследование коэффициентов локализации, подходят для формирования целостных воззрений на реструктуризацию экономики территории. Макроуровневые подходы, использующие методы главных компонент и факторного анализа, многомерного статистического кластерного анализа, теории графов, более результативны, но предполагают наличие ряда обобщающих характеристик: измерителей присутствия кластерных образований на территории; стабильности пространственных границ кластерного образования, совпадающих с административно-территориальным делением; мониторинга внутренних связей в кластерном образовании.

Обобщение существующих методических разработок по идентификации кластерных образований на региональном уровне показало, что для этого вполне достаточно оценить потенциал кластеризации региона [25, С. 150-158].

На современном этапе общественного развития регионы становятся полноправными субъектами экономических отношений, самостоятельно формирующими социально-экономическую политику, итоги реализации которой в значительной степени определяют уровень экономического развития и качество жизни населения. При этом целевые программы приобретают статус основного инструмента регулирования социально-экономической ситуации в регионе, то же касается и Омской области. Однако, несмотря на то, что региональными органами власти накоплен значительный опыт в ходе разработки законодательства, регулирующего применение программно-целевого метода планирования,

анализ практики реализации положений нормативных актов федерального и регионального уровня свидетельствует о том, что механизм учета результатов оценки эффективности и результативности реализации плановых мероприятий недостаточно разработан, а экономическая интерпретация полученных результатов затруднена [9, 22, 23].

В процессе освоения и использования природно-ресурсного потенциала области территории формируется пространственное строение, разделение территории на части различного географического облика, их взаиморасположение и способ сочленения. И действительно, облик пространственной схемы хозяйства области на разных этапах освоения ее территории был совершенно разным по внешнему виду и по содержанию элементов, а способ сочленения постепенно усложнялся и по форме представлял сначала отдельную линию, позднее измененную в полосу притяжения с отдельными формами размещения хозяйства – промышленными пунктами и промышленными центрами.

Целью развития промышленного комплекса Омского региона является создание новых высокотехнологичных производственных комплексов, модернизация и расширение имеющейся производственной базы, выпуск новой конкурентоспособной продукции:

- реализация кластерного подхода к развитию промышленного потенциала, стимулирование создания новых производств;
- активизация промышленного освоения научно-технических разработок;
- интенсивное развитие нефтепереработки и нефтехимии, дальнейшее углубление переработки углеводородного сырья;
- формирование промышленного комплекса биотехнологических производств;
- создание условий устойчивого развития лесоперерабатывающего комплекса;
- развитие машиностроительного комплекса, реформирование оборонно-промышленных предприятий на основе формирования интегрированных структур.

Разработанный Правительством Омской области проект кластерного подхода к развитию экономики путем создания новой промышленной платформы региона дает возможность максимально эффективно использовать местные сырьевые ресурсы. Суть проекта очень проста, но она позволяет максимально задействовать имеющийся в Омской области промышленный потенциал. Вокруг головных предприятий будет образована цепочка инновационных производств, способных оперативно реагировать на потребности рынка.

Инфраструктурное обеспечение реализация проекта развития кластерной экономики требует создания соответствующей инфраструктуры, перекрестных связей научных, производственных, финансовых учреждений и институтов [20, с. 127-133, 21].

Библиографический список

1. Экономическая теория / Под ред. Е. Н. Лобачевой – 2-е изд. – М.: Высшее образование, 2009. – 515 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе — М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
3. Ведута Е. Н. Стратегия и экономическая политика государства. - М.: Академический проспект, 2004. - 456 с.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978 г.
5. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. С англ. Под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. — СПб.: Издат. Дом Санкт-Петерб. Гос. Ун-та, 2005. – 702 с.
6. Баренбойм П. Д., Кутафин О. Е. Статус Центрального банка как основной вопрос конституционной экономики// Банк России в 21 веке/ Под ред. П. Д. Баренбойма и В. И. Лафитского. М.: Юстицинформ, 2003. – С. 13
7. Мазаев В. Д. Метод конституционного права и конституционная экономика// Философия права в начале XXI столетия через призму конституционализма и конституционной экономики/ Сост. П. Д. Баренбойм и А. В. Захаров. М.: Летний сад, 2010. – С. 194.
8. Родионов М.Г. Подходы к структурным преобразованиям экономической системы // В книге: Актуальные вопросы развития экономики материалы Международной научно-практической конференции. Министерство экономики Омской области, Университет г. Ганновера, Университет г. Хаддерсфилда, Английская ассоциация менеджмента АВЕ, ИЭОПП СО РАН – Омская экономическая лаборатория, Вольное экономическое общество России, Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. 2013. С. 271-274.
9. Родионов М.Г., Симонова Н.Ю. Иванова Е.В. Основы государственного регулирования в переходной экономике России. // Монография – Омск: НОУ ВПО «ЕврИЭМИ», 2011. – 148 с.
10. Родионов М.Г. Системный подход к построению новой теории структур / Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2013. – №.8 – С. 22–23.
11. Родионов М.Г. Элементы новой теории структур в современной общей теории систем. / Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2012. – № 3 (3). – С. 36-39.
12. Родионов М.Г. Предпосылки построения новой теории структур на основании положений общей теории систем. / Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2013. – № 1 (5). – С. 16-19.
13. Родионов М.Г. Предпосылки формирования теории структурного управления развитием хозяйствующего субъекта. / Омский научный вестник. 2012. – № 5 (112). – С. 96-99.

14. Родионов М.Г. Структурно-функциональный и системный анализ как инструменты организационного проектирования / Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2013. – № 2 (6). – С. 40-47.

15. Родионов М.Г. Реструктуризация вспомогательного производства нефтехимического предприятия. / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Омский государственный университет. – Омск, 2005.

16. Родионов М.Г. Реструктуризация вспомогательного производства нефтехимического предприятия. / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Финансовый университет при Правительстве РФ. – Омск, 2005.

17. Ларионова, Н.А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона // Экон. Вестник Ростов. Гос. Ун-та. – 2007. – № 1. – Ч. 2, с. 182.

18. Цихан, Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – № 5.

19. Наумов В.А. Экономическая эффективность формирования кластерного образования в нефтегазовом регионе // Нефтегазовое дело, 2006

20. Родионов М.Г. Оценка эффективности региональной кластеризации хозяйствующих субъектов / Социально-экономические и правовые системы: современное видение: материалы Междунар. Науч.-практ. Конф. (Омск, 5 марта 2014 г.) / [редкол.: Б.И.Нефедов, В.А.Ковалев, М.Г.Родионов]. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2014. – С. 127–133.

21. Родионов М.Г. Эффективность кластерной политики – инвестиционного потенциала Омского региона / В сборнике: Двадцатые апрельские экономические чтения Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. – 2014. – С. 97-101.

22. Родионов М.Г. Организационный аспект региональной кластерной политики // Модернизация экономических отношений в отраслях народного хозяйства: сборник материалов ежегодной международной научной конференции, 26-28 окт. 2012 г., Киев [Электронный ресурс] / под ред. Т.А.Листопад. – Электрон. Текст. Дан. (1 файл 13 455 Кбайт). – Вып. 1. – Киев: Наука управления, 2012. – 592 с. – 1 электрон. Опт. Диск (CD-ROM). – ISSN 2306-2215. – Загл. С этикетки диска.

23. Родионов М.Г. Кластерная политики региональных структур / Актуальные вопросы развития экономики Материалы Международной научно-практической конференции. Редакторы: В.В. Карпов, А.И. Ковалев. – 2014. – С. 202–206.

24. Родионов М.Г. Эмерджентная генерация экономических систем / Экономика и финансы: теоретические и практические аспекты управления: сб. Трудов Междунар. Науч.-практ. Конф. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2013 – С. 147–154.

25. Родионов М.Г., Самарин А.М. Применение нейросетевых технологий для разработки кластерной структуры территориально-административных образований. / Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2015. – № 2 (42). – С. 150-158.

Глава 2.

ФЕНОМЕН ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ПОЗИЦИЙ МЕТОДОЛОГИИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

А.А. Кузьмин

Выяснение сущности предпринимательства в экономической науке протекало через несколько эволюционных этапов. Данная проблема, связанная со специфической формой экономической деятельности, находилась в поле зрения многих ученых, - от представителей классической школы А. Смита и Ж.Б. Сэя, до неоклассика П. Самуэльсона и институционалистов Р. Коуза и Д. Норта.

Понятие «предприниматель» и «предпринимательство» впервые в современном смысле употребил английский экономист Ричард Кантильон. Он утверждал, что предприниматель не обязательно должен что-либо производить или заниматься предпринимательской деятельностью на свои деньги. В его представлении предпринимательская функция отличается от функций капиталиста или управляющего и связана исключительно с несением бремени риска [1, с. 15]. Не менее весомый вклад в развитие теории предпринимательства внес и классик политической экономии А. Смит. Согласно Смиту предприниматель выступает как собственник капитала, который ради реализации какой-то коммерческой идеи идет на экономический риск и получение прибыли. Они выступают как ключевые фигуры в поле свободной конкуренции, а соперничество между ними приводит к сокращению издержек, снижению цен, внедрению передовых технологий. В его представлении предприниматели являются в какой-то степени агентами прогресса социально-экономической системы. [2]

Одна из самых значительных работ, посвященная проблемам предпринимательства и совершенной конкуренции, созданная в XX веке, «Риск, неопределенность и прибыль», принадлежит перу американского экономиста Фрэнка Хайнемана Найта. Он рассматривает предпринимателя как человека, берущего на себя бремя полной неопределенности и избавляющего от него своих поставщиков. Для того, чтобы реализовать эту функцию, предпринимателю требуются специфические личные качества, важнейшей из которых является интуиция [3, с. 14].

Категория «предприниматель» играет важнейшую роль в работах представителей неоавстрийской школы, таких, как Мизес и Хайек. Рынок, конкуренция по их мнению - это в первую очередь «предпринимательский процесс». Прибыль или убыток предпринимателя, как подчеркивал Мизес, – это продукт не его капитала, а его идеи, воплощенной в капитале: ошибочная идея в результате приведет к убытку, несмотря на затраты капитала [4, с. 3239-242]. Среди экономистов, которые касались данной проблемы, Й. Шумпетер является создателем наиболее популярной теории предпринимательства, носящей базовый ха-

рактар. В его концепции наблюдается сочетание экономического обоснования предпринимательской функции с психологической характеристикой предпринимателя. По его мнению предприниматель - это основной двигатель развития капитализма. Предпринимательство он рассматривал как процесс «творческого разрушения». В работе «Теория экономического развития» Й. Шумпетер трактовал предпринимателя как новатора и ключевого игрока системы. Функция предпринимателя заключается в реализации нововведений, играющих главную роль в развитии капиталистической экономики, в обеспечении экономического роста. «Предпринимателями мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как активные субъекты предприятия». Роль предпринимателей заключается именно в преодолении инерционности экономической системы [5, с. 293].

Т. Веблен, как один из основателей институциональной экономической теории, в своей работе «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов», относительно предпринимательской сферы сделал следующие выводы. Капитализмом порождены два основных подхода - точка зрения бизнеса и точка зрения производства. Последняя вытекает из материального производства, тогда как бизнес заинтересован только в денежной выгоде, в связи с чем ученый делал вывод о несовместимости машинного производства и жадности прибыли. Предприниматели, или капитаны промышленности, как называл их Т. Веблен, в меньшей степени заинтересованы в экономической эффективности, чем в извлечении прибыли посредством купли продажи на рынке бумажных титулов собственности. Основным интересом бизнесмена направлен на куплю-продажу [6]. Похожие идеи формулировал Д. Коммонс. Он четко различал производственные действующие предприятия и действующие фирмы, объединяя их понятием действующих коллективных институтов. Предприятия выступают как технические организации, цель которых является повышение эффективности и оптимальное использование факторов производства. В противоположность им, фирма обращает внимание только на денежные аспекты. Осуществляемые действующей фирмой сделки не создают новых стоимостей; они влияют только на их перераспределение [7].

Предпринимательство как особый тип поведения хозяйствующих субъектов, реализуемый в процессе обмена, было охарактеризовано именно основоположниками институционального направления экономической теории. Однако, несмотря на то, что предпринимательский тип хозяйственного поведения может быть присущим для представителей различных социальных слоев общества, среди которых можно встретить даже наемных работников, институционалисты фигуру предпринимателя связывали исключительно с определенным классом (социальной группой).

В современном институционализме предприниматель рассматривается как экономический агент, осуществляющий выбор между контрактными отноше-

ниями свободного рынка и организацией фирмы, преследуя цель экономии трансакционных издержек. В рамках такого подхода П.Друкер ввел понятие "предпринимательской экономики", которая ассоциируется с инновационной экономикой, вытеснившей управленческую экономику. Эта смена явилась результатом сотрудничества "коллективного предпринимателя" как объединения владельцев, предпринимателей, менеджеров, рабочих, совместно выполняющих "коллективную инновационную функцию" [8].

Таким образом, можно говорить, что проблема сущности феномена предпринимательства в том или ином виде находилась в поле зрения экономических исследований на протяжении всего существования экономической науки, что говорит о ее значимости.

Сфера предпринимательской деятельности отличается динамическим характером. Предприниматель, стремясь достигнуть поставленной цели, должен, так или иначе обращать внимание на множество обстоятельств как при взаимодействии с контрагентами, так и с официальными государственными структурами, объектом внимания которых становится названная деятельность. В этой связи возникает практическая необходимость объективного анализа поля предпринимательской деятельности, с тем, чтобы эффективно реагировать на возникающие в нем проблемы. Из перечисленных ранее экономических доктрин, рассматривавших этот феномен, наиболее адекватно, по нашему мнению, это было осуществлено в рамках институционального подхода. Данная экономическая теория способна структурировать, объяснять различные ситуации выбора и взаимодействия между людьми, а также предсказывать результаты такого взаимодействия, что позволяет провести более глубокое и детальное исследование экономических процессов, относящихся к предпринимательской сфере. Исходя из этого утверждения, далее будет проведен анализ предпринимательства с применением институционального инструментария.

Сформировавшаяся исторически институциональная структура как совокупность норм и правил, регулирующих взаимоотношения различного рода, порождает специфику социально-экономических отношений, а также характер взаимодействия экономических субъектов. Это позволяет утверждать, что институциональные структуры имеют онтологический, гносеологический и методологический приоритет в любой экономической системе. В этом отношении институты можно понимать как системы определённых и неизбежных связей между экономическими субъектами. Соответственно, институты формируют определённый скелет экономической системы и способствуют обеспечению её равновесия и устойчивости, а также воспроизводству как социально-экономической целостности.

Любые виды деятельности, существующие в обществе, порождают в реальность институты, и в дальнейшем поддерживают их работоспособность. Не исключением является экономическая сфера. Специфическая деятельность

предпринимательства, направленная на поддержание функционирования связанных с ней институтов, также может быть представлена в виде определенного механизма, приводящего во взаимодействие организации и индивидов. На начальном этапе функционирования этого механизма экономические агенты находятся в свободном, неорганизованном состоянии. В процессе его развития, формируется система устойчивых кратко- и долгосрочных связей между ними. Таким образом, институты и подкрепляющая их деятельность переводит множество экономических агентов из свободного, неорганизованного состояния в определенную институциональную структуру, имеющую упорядоченный характер, а именно, в организацию, как конгломерат агентов и связей между ними. Из всего многообразия одни виды связей и соответствующие им организации существуют довольно непродолжительное время (в частности, акты обмена на рынке, как с организациями, так и с индивидами), другие проявляются более продолжительное время (в их числе фирмы и т.п.). Данный процесс соотносится с внешней институциональной структурой, одновременно с этим функционирует внутренняя институциональная структура в самой организации, где также работает отдельный механизм управления самой организации.

Любая человеческая деятельность - совокупность поведения индивидов. Предпринимательство выступает как один из видов этой деятельности. Если оценивать поведение предпринимателя через призму экономической теории, то направленность его действий будет связана с рациональным использованием ограниченных ресурсов. Последовательность принятия решений (порядок действий) выглядит следующим образом: предприниматель, исходя из цели деятельности, а именно, получения максимальной прибыли, функции потребительной полезности и существующих ресурсных ограничений, планирует такое распределение ресурсов по возможным направлениям их использования, посредством которого будет возможно достижение оптимального результата.

Принцип ограниченности ресурсов означает, что предприниматель как экономический агент всегда вынужден действовать в условиях, при которых его экономические потребности намного превосходят производственные возможности имеющихся в его распоряжении ограниченных или редких ресурсов. В структуре ограничений, влияющих на принятие решения, можно выделить как традиционный перечень ограничений на доступные материально-вещественные, трудовые, природные и т.п. ресурсы, так и ограничения, введенные институционалистами - на доступную информацию и временные ограничения - на величину того отрезка времени, в течение которого необходимо оптимально (с позиции понимания той или иной целевой функции) распределить ресурсы. Информационная ограниченность в данном случае может быть порождена невозможностью получения некоторых сведений в принципе (таких, как форс-мажорные обстоятельства, политические соображения, ограниченность технических возможностей, соображения общественной безопасности), либо нехваткой времени для сбора информации.

Действия предпринимателя, ориентированные на результат, заключающийся в достижении максимальной прибыли, проистекают из принципа рационального использования ресурсов. При этом его действия не должны выходить за рамки определенных правил, или социальных норм, являющихся моделью или эталоном поведения. Исходя из указанных социальных норм, предприниматель ориентируется, как следует вести себя в той или иной ситуации. Он должен осознавать, что отклонение от правила поведения приведет к наказанию нарушителя со стороны других членов общества. Это ограничивает возможности выбора для предпринимателя, выступая препятствием для реализации его стремления к рациональному использованию ресурсных, информационных, временных и иных возможностей в достижении цели предпринимательской деятельности. Таким образом, возникает дилемма, когда рациональность поведения предпринимателя ориентирована на результат в то время, когда социальные нормы не ориентированы на него. Данные нормы с учетом интересов других субъектов и общества предписывают, рекомендуют или запрещают предпринимателю определенное поведение.

Исходя из сущности, любое правило, будь то социальная или правовая норма, вне зависимости от его характера, в процессе осуществления всякого экономического действия играет роль своеобразного ограничителя выбора. Даже в случае действия диспозитивных норм гражданского права, правила которых могут изменяться по усмотрению субъектов предпринимательской деятельности, существует хотя и широкий, но, все же, ограниченный выбор, предоставляющий множество допустимых альтернатив, но не делающий его универсальным, всеобъемлющим. В связи с этим экономический анализ не считает характер нормы – обязывающий, запрещающий или разрешающий, - ее существенным признаком.

Указанная особенность нормы, проявляющая себя через санкцию при ее нарушении, позволяет объяснить поведение предпринимателя в процессе практической деятельности. С экономической точки зрения санкция, как механизм принуждения к выполнению нормы, будь это имущественные последствия, либо другой вид наказания, например, административного или уголовного характера, должна порождать издержки предпринимателя, которые будут превышать ожидаемую выгоду, полученную им в результате нарушения этой нормы. При отсутствии этого условия у предпринимателя возникает соблазн добиваться максимальных результатов в виде прибыли, игнорируя интересы других участников социально-экономических отношений. Рациональный выбор предпринимателя будет связан с нарушением нормы. На такой вариант выбора определяющее влияние будет оказывать фактор неотвратимости выявления нарушения и, соответственно, наказания. В определенной ситуации предприниматель осознанно выберет такой вариант при ведении хозяйственной деятельности, если

издержки наказания будут ожидаемо меньше полученной выгоды. В этой связи в практике нормотворчества важны эффективность и действенность внешнего механизма принуждения исполнения нормы, способов наказания нарушителя и его адекватности степени ущерба для других экономических агентов и общества в целом, выявления случаев обмана, дезинформации, хитрости и т.п. со стороны предпринимателя.

В неоинституциональной экономической теории такого рода действия характеризуют как оппортунистическое поведение. Под ним понимают поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства. В экономическом плане такое поведение предпринимателя влечет издержки для других субъектов и общества, превышающие выгоду нарушителя. С позиции принципа максимизации стоимости подобные нарушения нежелательны в практике предпринимательской деятельности, их недопущение обеспечивается нормативной санкцией и внешним механизмом принуждения исполнения этой нормы, реализующимися специальным субъектом, выполняющим функцию гаранта соблюдения правила.

В общем виде структура нормы поведения предпринимателя содержит в себе такие элементы, как: ситуация, представляющая собой условия применения правила, индивида, как адресата правила, предписываемое действие, выражающее содержание правила, санкции за неисполнение или несоблюдение предписания, а также субъекта, применяющего эти санкции к нарушителю. На практике не все элементы структуры могут проявляться в полном объеме.

Поведение гарантов, обеспечивающих функционирование механизма принуждения, в свою очередь также подчинено определенным правилам, что также значимо для достижения экономических целей предпринимателем и общественно-полезной функции предпринимательства в целом. Нарушение или несоблюдение этих правил гарантом в ряде случаев может привести к дополнительным издержкам в организации и ведении предпринимательской деятельности, а также провоцирует предпринимателя к оппортунистическому поведению через заключение договоренностей с подобными «гарантами» (коррупционный механизм).

Не менее важное место при анализе предпринимательской деятельности занимает такое основополагающее понятие институционализма, как институт. Данный термин в его наиболее широком контексте в экономический анализ впервые ввёл представитель старого институционализма У. Гамильтон. Латинское *institut* означает установление, устройство. В оценке одного из основоположников этого направления Т. Веблена институты являются результатом процессов, происходивших в прошлом [6, с. 202-203]. Их он рассматривал как фактор социальной и психологической инерции. В этом случае роль институтов заключается в том, что они задают рамки всего последующего развития.

Характеризуя роль, которую играют институты в экономике, Р. Коуз в своём интервью сформулировал это следующим образом: «институты определяют

способы действия экономической системы» [9, с.16]. Дж. Коммонс определял институт как коллективные действия по контролю, либерализации и расширению индивидуального действия [10, с.59]. Институты, по определению Д. Норта - это «правила игры» в любом обществе, те ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, уменьшают неопределенность этих взаимоотношений, вносят порядок в повседневную жизнь. Их роль он определяет следующим образом: «Институты создают базовые структуры, с помощью которых люди на протяжении всей истории добились порядка и таким образом снизили степень своей неуверенности» [11, с. 17]. В институциональной экономической теории помимо правил выделяют также и внутренний механизм принуждения. В этом случае гарант правила фактически совпадает с адресатом, поэтому возникает необходимость во внешнем механизме принуждения исполнения нормы, где контроль за исполнением адресатом этой нормы и наложение санкции при ее нарушении будет возлагаться на других лиц. В этом случае институт и образуется как совокупность правила (правил) и внешнего механизма принуждения адресата к исполнению требований рассматриваемой нормы. Помимо указанных, к числу признаков института относятся определенная регулярность поведения экономического агента, формальность правил, неформальные и формальные ограничения, обеспечение взаимодействия между людьми и ряд других, которые характерны, в том числе, и для такой сферы деятельности, как предпринимательство.

Для предпринимательства значение институтов проявляется через их координационные и распорядительные функции посредством ограничения доступа предпринимателя к ресурсам, информационными и временными ограничениями, а также установлением приемлемых способов его действий и линии поведения. Предприниматель, руководствуясь адресованными ему нормами конкретного института, содержащимися в его описательной составляющей, информирован не только о рамках допустимых или необходимых действий в определенной ситуации в отношении ресурсов и контрагента, но и о возможном поведении последнего. Координационная функция социальных институтов для предпринимателя реализуется через снижение уровня неопределенности среды, в которой действуют он и другие субъекты предпринимательства. Между уровнем неопределенности и объемом издержек предпринимателя в планировании, инвестиции и т.п., существует прямая зависимость, что, в конечном итоге, позволяет достичь ему ключевой цели предпринимательства – получение максимальной прибыли и повышение эффективности определенных сегментов экономики.

Вторая функция института – распорядительная, заключается для предпринимателя в распределении ресурсов, выгод и издержек. При этом распределительная процедура проявляется не только в результате передачи благ от одного экономического агента к другому, ужесточением или либерализацией налогового законодательства. Она может проявиться себя опосредованно, в том числе

через распорядительные действия муниципальных органов, побочным следствием которых становится повышение риска, или даже невыгодность ведения конкретного бизнеса.

В число функций института, оказывающих влияние на предпринимательскую деятельность, включается ограничение множества возможных действий, путем исключения тех из них, следствием выбора которых могут быть санкции, приводящие к ущербу, превышающему выгоду от совершения действия.

Важнейшая функция институтов, по мнению Д. Норта состоит в том, что они уменьшают неопределённость во взаимодействии между людьми, которая вызвана ограниченностью информации, необходимой для оценки последствий деятельности других людей и ограниченностью моделей, которыми мы располагаем для объяснения окружающего мира. По его определению «институты – это...созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, ...институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека» [11, с.17,18].

Очень важно обратить внимание на вторую часть определения, из которой следует, что институты определяют поведение человека не тотально, а лишь ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбирать в соответствии со своей критериальной функцией. Внутри созданных рамок человек свободен и может поступать так, как ему подсказывают его чувства, желания и интересы [12, с. 31]. Анализируя влияние институтов на деятельность индивидов, Д. Норт делает следующий вывод: чем больше институт обеспечивает снижение «цены», которую платят люди, действуя в соответствии со своими убеждениями, тем большая свобода создаётся для индивида [11, с. 27]. Относительно предпринимательской деятельности это положение играет особенно важное значение, так как для нее важно существование институтов, способствующих минимизации издержек от воздействия внешней среды. В этой связи, раскрывая сущность институтов, необходимо также подчеркнуть, что они являются внешними, или экзогенными, ограничениями. Это означает, что человек воспринимает их как данность, которую не может переступить. Однако в процессе социализации институты зачастую интернализируются в сознание индивида, и перестают восприниматься как чуждые и вредные ограничения. Институты определяют весь ход экономического развития, но вместе с тем и сами являются результатом «индивидуальной адаптации ко всей совокупности общественных действий» [13, 65].

Согласно представлениям институционалистов, значительная часть институтов служит цели уменьшения негативных последствий ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. По определению О. Уильямсона, в социальных институтах нуждаются ограниченно разумные существа небезупречной нравственности [14, с. 14]. Категория институт тесно связана с понятием дискреционные действия. Это действия, основанные на обдумывании, со-

стоящем в сопоставлении доступных альтернатив в их явной форме, и принятия на основе такого сопоставления решения [15, с. 118]. Предприниматель, как и любой другой экономический агент, перманентно осуществляет подобные действия.

Ограниченная рациональность сопряжена с отказом от абсолютной дискреционности в связи с большими издержками времени на обдумывание. Данное обстоятельство приводит к тому, что вместо дискреционности экономический агент в ряде случаев склонен использовать правила, которые и образуют институты.

Исходя из принципа диалектического единства противоположных сторон, составляющих целое, необходимо отметить, что институты одновременно ограничивают и стимулируют повседневное действие хозяйственных агентов. Помимо этого институты фиксируют типологические элементы действия, связанного с соблюдением или несоблюдением правил. В таком понимании институты образуют не жёсткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия, институциональные образования есть правила, которые являются одновременно основанием и результатом хозяйственных действий [16, с. 10-11].

Позитивное значение институтов в том, что они информируют экономических агентов о возможных вариантах действия контрагентов, снижая тем самым общий уровень неопределённости. При этом агенты не обязательно должны находиться в состоянии конфликта интересов. Кроме того, институты являются общественным благом, распределяющим общественное богатство, специфицирующим права собственности на материальные и частично нематериальные ценности.

На более высоком уровне институциональной структуры предпринимательство в своей деятельности руководствуется не только отдельными институтами, но системой институтов, попадает в так называемое институциональное поле.

В ней в первую очередь следует обозначить формальные и неформальные нормы (правила), которые и образуют, соответственно, неформальные и формальные институты. В истории развития человеческой цивилизации неформальные институты возникают первыми. Они складываются спонтанно, без чьего-либо сознательного замысла, как побочный результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные интересы.

Неформальные ограничения представляют собой традиции, привычки, стереотипы поведения и другие устойчивые формы взаимодействия между людьми, которые определяются главным образом культурой, психологией и идеологией конкретного общества. Хотя они выполняют регламентирующую функцию, являясь внутренне обязательным для каждого человека стандартами поведения, тем не менее, на практике эти институты часто опираются на рекомендательный характер следования неформальным предписаниям.

Нужно отметить, что эти институты достаточно консервативны, но в то же время проявляют значительную жизнеспособность, сохраняя своё влияние на деятельность и поведение человека в открытой или неявной форме, в том числе в экономической сфере.

Более поздним видом институтов, связанным с усложнением социально-экономической сферы жизнедеятельности общества являются формальные институты. Формальные институты и механизмы их защиты устанавливаются сознательно, в основном – силой государства. Они выстраиваются в определённую иерархическую систему, в которой возможность изменения становится всё более проблематичной по мере движения в сторону прав высшего порядка. Формальные правила допускают резкую одномоментную ломку, в то время как неформальные правила меняются лишь постепенно.

Диалектика взаимодействия формальных и неформальных институциональных образований состоит в следующем. Многие формальные институты, например законы, постепенно возникают из обычаев и традиций. Обратный процесс также может иметь место, когда законы влияют на обычаи, что более часто наблюдается в экономической сфере. Однако такое влияние новых законов требует или уже назревшей в обществе потребности в них, или целенаправленной идеологической работы по их внедрению в общественное сознание.

В реальных условиях, как правило, неформальные институты служат дополнением и продолжением формальных институтов. Привычки, традиции и стереотипы поведения определяют те стороны в социальных взаимоотношениях, которые не могут регулироваться формальными нормами из-за изменчивости и конкретных особенностей этих взаимоотношений. Неформальные институты часто смягчают формальные нормы и тем самым облегчают соблюдение последних. В случае разночтений трактовки поведения этими институтами предпочтение в выборе между ними будет зависеть от конкретной общественно – исторической обстановки и, конкретно, от степени укоренённости этих норм в общественном сознании.

Как в экономике в целом, так и в сфере предпринимательской деятельности формальные нормы и неформальные правила играют определяющую роль. Нарушение норм формальных институтов может повлечь за собой санкции юридического характера. Диапазон их достаточно широк: от общественного порицания, штрафа, до лишения свободы. Нарушение неформальных правил порождает иные последствия, причем они могут иметь как экономический, так и физический характер. В отличие от наказания по формальному признаку, когда экономическая санкция будет осязаемой (штраф, конфискация имущества), санкции за пренебрежение неформальными установлениями с точки зрения экономических последствий может быть не столь очевидными. В частности, предприниматель, не соблюдающий нормы деловой этики, не сможет в будущем заключать выгодные контракты или найти надежного партнера, что отра-

зится на доходности его бизнеса. Физическая форма наказания в рамках неформального института может выразиться в том, что нарушитель подвергается насилию, которое с точки зрения формального установления носит противоправный характер.

В практике предпринимательства соотношение правил формальных и неформальных институтов носит диалектический характер. С одной стороны, предприниматель осуществляет выбор с учетом ожидаемой выгоды и издержек, исполнения формальных или неформальных правил, при этом адресатом учитываются ожидаемые издержки, вызванные нарушением титульных норм. В то же время тот или иной вариант выбора зависит от стимулов гарантов, в лице должностных работников органов управления, к добросовестному исполнению своих служебных обязанностей по применению мер принуждения к предпринимателям-нарушителям. Анализ современной экономической деятельности позволяет обнаружить значительное количество примеров, когда по различным субъективным причинам гаранты не замечают нарушений со стороны отдельных предпринимателей, а в ряде случаев содействуют им в совершении таких действий.

Применяя методологию институциональной экономической теории, можно вычленил несколько вариантов соотношения формальных и неформальных норм в сфере предпринимательства. Исторически наиболее часто встречается вариант, когда титульная норма формируется на основе неформальных правил, действие которых носят позитивный характер. То есть происходит их формализация через принятие законодательных норм, либо признание законом данных правил в качестве источником права (например, деловые обыкновения в гражданском праве). Для предпринимательства такая ситуация является наиболее оптимальной. Функционирование неформальных правил как дополняющих формальные нормы, способствующих тем самым их реализации – второй вариант. Он возможен в случаях, когда регламентация официальными установлениями поведения предпринимателя либо гарантов правила содержит элемент неопределенности, возможности двоякого толкования. Третий вариант соотношения также типичен для эволюции институционального поля. Он возникает в ситуации, когда исторически сложившиеся неформальные правила поведения предпринимателя либо гаранта нормы приводят к издержкам общества или государства, и формальная норма вводится инструмент противодействия этому механизму. Последний вариант возникает как реакция на низкую эффективность формального института и связанных с этим высоких издержек для предпринимателя и/или государства, что свидетельствует о проблемах, относящихся к области правотворчества. В этом случае происходит вытеснение формальных правил неформальными. История предпринимательства и его современная практика показывает, что перечисленные варианты взаимодействия институтов в рамках институционального поля могут присутствовать в комплексе. Для со-

здания благоприятных условий функционирования бизнес – среды важно осуществлять его мониторинг, способствуя снижению издержек от неэффективно действующих норм.

Новая институциональная экономическая теория структурирует правила на надконституционные, конституционные и экономические правила. В корпус надконституционных правил, прежде всего, включаются неформальные правила. Они имеют глубокие исторические корни в жизни тех или иных народов, изначально воздействуя на их ментальность, стереотипы поведения отдельных социальных групп и их религиозные представления. Именно эти правила формировали отношения в сфере предпринимательства на заре его возникновения. В исторической практике примером такого правила был принцип честного купеческого слова.

Предназначение конституционных правил в сфере предпринимательства состоит в утверждении иерархической структуры государственных образований, призванных определять политику и регулировать предпринимательскую деятельность, определении правил принятия гражданами решений по созданию и функционированию бизнеса, а также в установлении контроля за ним со стороны государства и общества. С позиции новой экономической институциональной теории к числу конституционных правил могут быть отнесены уставы, учредительные договоры коммерческих структур, а также правила, устанавливающие взаимоотношения между самостоятельными предприятиями или его структурными подразделениями.

Экономическими правилами являются те, которые непосредственно определяют формы организации деятельности и в пределах которых предприниматели вступают в соглашения, принимают решения по использованию тех или иных ресурсов.

Исторический опыт свидетельствует о склонности индивидов выбирать в пользу неформальных норм как более привычных. В связи с более медленным характером изменений неформальных институтов наблюдается корректировка и модификация ими изменений, происходящих в формальных институтах, причём, как правило, в сторону замедления институциональной динамики.

Для эффективного экономического движения формальные и неформальные правила должны соответствовать друг другу, а значит, должны соответствовать друг другу и их изменения по принципу «конгруэнтности институтов». Данное положение применимо в методологии исследования предпринимательского процесса в плане анализа отдельных институтов, способствующих успеху или, напротив неэффективности усилий, предпринимаемых экономическими субъектами на различных уровнях.

В дальнейшем, на основе комплексного анализа функционирующих неформальных и формальных институтов, представляющих собой целостную взаимозависимую систему, возможно как выявление причин, приведших к опреде-

лённому результату при разработке и проведении экономических мероприятий по отношению к предпринимательской сфере со стороны государства в целом в масштабах страны, так и объяснение особенностей воплощения указанных государственных экономических программ в конкретных регионах.

Исходя из того, что институциональная структура представляет собой сложную сеть взаимозависимых контрактов и других взаимоотношений, Д. Норт делает два важных вывода, способных определить методологию научного исследования феномена предпринимательства: большинство институциональных изменений имеют инкрементный характер и зависят от пути предшествующего развития (*path dependence*) институциональной среды и организационной структуры экономической системы. Зависимость от траектории предшествующего развития, по его мнению, – это ключ к аналитическому пониманию долгосрочных экономических изменений. Стимулом к инкрементным изменениям является возможный выигрыш организаций и их руководителей от приобретения новых навыков, знаний и информации, и на этой основе расширение целей, которые они перед собой ставят. При этом в качестве источника зависимости от направления особенно важны неформальные ограничения, имеющие глубокие культурные корни [17, с. 6, 11].

В процессе институциональных изменений наблюдается постепенное преобразование старых институтов в новые, при этом происходящее преобразование и формирование институтов определяется траекторией предшествующего развития (так называемый эффект тропы – *path dependency*). Причина существования этой взаимосвязи связана с действием механизмов самоподдержания институтов, закрепляющих однажды выбранное направление развития. По мнению Дж. Ходжсона, этот механизм является результатом положительной отдачи функционирования институтов, ограничивающих и формирующих деятельность индивидов [18, с. 16]. Эффект институциональной преемственности проявляется тем сильнее, чем длительнее культурная, политическая и экономическая история конкретного общества. Это же можно отнести и к эволюции процесса предпринимательской деятельности.

Институты обладают свойством возрастающей отдачи («*increasing returns*»), которое заключается в том, что, при прочих равных условиях, чем дольше существует институт, тем больше людей подчиняет свою деятельность этому институту, тем сильнее сказывается его влияние на общество. Поэтому с течением времени они образуют всё более развитую институциональную сеть, внедряющуюся во все социальные отношения. Это связано также и с тем, что чем больше по времени существует конкретный институт и чем более значимую роль он играет в институциональной среде, тем больше возникает других институтов, связанных с ним. И таким образом вокруг него как некоего институционального ядра складывается множество других норм, правил и обычаев,

которые поддерживают существование этого ядра и повышают социальную эффективность данного института. Однажды возникнув, экономические институты обретают собственную логику функционирования. Высказанные соображения в полной мере относятся феномену предпринимательства. Однажды возникнув как направление экономической деятельности, предпринимательство, по мере развития человеческой цивилизации, укрепляло свои позиции, и на современном этапе выступает как одно из наиболее перспективных с точки зрения выгод для общества, получаемых от его функционирования

В литературе можно выделить как минимум два аспекта независимого существования институтов. Во-первых, теряя свою первоначальную функцию, институт (например, обычай) может наполняться новым содержанием, принимая на себя новые функции. Во-вторых, разные институты могут находиться в более или менее жестких взаимосвязях между собой, образуя определенные институциональные структуры [19, с. 60]. Это выражено в принципе комплементарности институтов, содержащем идею того, что институты дополняют друг друга и желательный экономический эффект достигается только на основе взаимосвязанных институциональных изменений.

Идея взаимосвязи существующих институциональных механизмов и предшествующих процессов была выдвинута ещё основоположником институционализма Т. Вебленом в работе «Теория праздного класса». Его представление об институтах как привычном образе мысли, руководствуясь которым живут люди и который имеет тенденцию продлевать своё существование неопределённо долго, кроме тех случаев, когда к его перемене принуждают обстоятельства [6, с. 202], позволяет проследить зарождение и эволюцию отдельных институтов, выявить некоторые источники происхождения новых институтов и организаций.

Эта идея в совокупности с рассмотрением институциональных изменений как инкрементных, то есть постепенно преобразующихся, позволяет характеризовать конкретные экономические процессы не как статичные, ограниченные временными рамками, а как динамичные, развивающиеся явления. Т. Веблен считал, что экономическая судьба индивида – это кумулятивный процесс адаптации средств к целям, которые сами кумулятивно меняются по мере развития процесса. И сам индивид, и среда его существования в каждый момент выступают продуктом такого процесса [6].

К. Поланьи и Д. Норт разрабатывая эти идеи, ввели понятие «институциональная матрица». Она представляет собой систему устойчивых институтов каждого конкретного общества, определяющую веер возможных траекторий его дальнейшего развития, направляющую экономические отношения между людьми. По мнению С. Г. Кирдиной эта система определяет место экономики в обществе, задаёт социальные источники прав и обязанностей, которые санкци-

онируют движение благ и индивидуумов при входе в экономический процесс, внутри него и на выходе [20, с. 22]. На основе этих принципов также возможно решение такой исследовательской задачи как объяснение своеобразия исследуемого конкретного экономического процесса в сравнении с аналогичными процессами, происходящими в других географических регионах на основе сравнительного анализа институционально – экономических структур.

Каждый человек как экономический субъект руководствуется в своей деятельности положениями не одного, а целого ряда институтов. В любом обществе существует набор обязательных, основных институтов, которые вменяются людям в процессе их социализации и не требуют каких – либо первоначальных вложений, то есть выступают как публичные блага, создаваемые для всех членов общества. Другие социальные функции обладают элективным характером, то есть их выбор и обретение представляют собой волонтаристские акты социальных деятелей.

Неоинституционализм для анализа институциональных изменений использует равновесный метод. Институциональным равновесием считается такая структура институциональных ограничений, при которой ни одному экономическому агенту не выгодно вносить в неё изменения. При этом не все экономические агенты (в нашем случае, предприниматели) могут быть довольны условиями заключаемых сделок.

Объясняя, почему происходит изменение институтов, Д. Норт выделял два источника таких изменений. Первый он связывал со сдвигами в структуре относительных цен, второй – с идеологией, под воздействием которой формируется структура предпочтений индивидов [21, с. 72]. Такие явления как технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения и т.д. в совокупности ведут либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства, либо к изменению цен одних факторов производства по отношению к ценам других. При подобном изменении участники сделки (оба или один из них) приходят к пониманию того, что пересмотр её условий может привести к большей выгоде. Но поскольку существующие организационные формы вписаны в правила более высокого порядка, требуется пересмотр соответствующего фундаментального правила. И в связи с предполагаемым ростом выгоды участники обмена могут пойти на затраты ради того, чтобы способствовать его замене. В отношении неформальных норм ценовые сдвиги действуют постепенно. При осуществлении реальных сделок эти нормы, становящиеся препятствием, начинают соблюдаться всё менее регулярно вплоть до их трансформации или замены.

Предпринимательство, как объект экономического анализа, необходимо рассматривать только с учетом его динамики, взаимодействия его субъектов, влияния институциональных соглашений и институциональной среды на предпринимателя, и наоборот. С точки зрения структурных уровней, предприниматель является

ядром конструкции и первым уровнем рассматриваемых отношений, второй уровень будут составлять институциональные соглашения и, соответственно, третий, самый обширный представляет собой институциональную среду. Конкретным выражением институциональных предпринимательских соглашений являются договоренности между предпринимателями и/или их группами, определяющими способы кооперации и конкуренции в форме различного вида договоров. Институциональная предпринимательская среда, соответственно, находит свое отражение в совокупности основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки поведения предпринимателя, а также поведения других лиц, имеющих отношение к предпринимательству. Базовыми элементами институциональной среды являются нормы Конституции, законодательные акты более низкого уровня и т.д.

Взаимодействие и влияние элементов институциональной структуры накладывает свой отпечаток на практику ведения предпринимательской деятельности. Так, содержание соглашения (контракта) определяется исходя из предпочтения и интересов сторон, участников предпринимательского процесса, поскольку соглашения между предпринимателями или предпринимателем и потребителем, или иным хозяйствующим субъектом являются добровольными. Достигнутое соглашение в соответствии с его условиями, в свою очередь влечет определенные обязательства уже для экономических агентов, т.е. санкции и механизм принуждения, применяемые в случае нарушения соглашения, оказывают определенное влияние на поведение предпринимателя и его контрагентов. Содержание одного соглашения может предопределять содержание другого под влиянием механизма взаимовлияния институциональных соглашений. Например, ограничения, вытекающие из договора франчайзинга, не позволяют торговому дилеру реализовывать продукцию другого производителя. Институциональная среда оказывает свое влияние на институциональное соглашение тем, что обязывает, запрещает или разрешает посредством формальных норм заключать те или иные контракты. В то же время, может наблюдаться противоположная направленность, когда соглашения воздействуют на институциональную среду. Конкретно это может проявиться в выработке сторонами соглашения единой политики по определенному вопросу. Примером тому может служить лоббирование предпринимателями взаимовыгодного законопроекта. Наблюдается также процесс взаимного влияния между институциональной средой и предпринимателем, как носителем функции предпринимательства. Это выражается в том, что институциональная среда влияет на поведение предпринимателя через формальные нормы в виде Конституции и иных законодательных актов, а собственно предприниматель может воздействовать на институциональную среду посредством участия в выборах законодательного (представительного) органа.

Представленное разнообразие взаимодействия элементов институциональной структуры, а также их влияние друг на друга позволяет говорить о доста-

точно высокой структурированности предпринимательской среды, которая, как и вся сфера предпринимательства, обеспечивается с помощью социальных (правовых) норм.

Неоинституциональное течение рассматривает функционирование институтов в тесной связи понятиями прав собственности и трансакционных издержек. Как показывает смысловое содержание этих экономических категорий, они могут сыграть значительную роль для раскрытия механизма протекания предпринимательской деятельности.

Содержание категории «право собственности» раскрывается в контексте теории прав собственности, которую разрабатывали, в частности, А. Алчиан, Р. Коуз и ряд других исследователей. Р.И. Капелюшников в работе «Экономическая теория прав собственности» даёт развёрнутое определение центрального понятия: «Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения» [22, с. 5].

Неоинституциональный характер этого определения проявляется в том, что исходит из представления о собственности как о совокупности определённых отношений между людьми, санкционированных обществом. Трактовка прав собственности носит, согласно определению, всеохватывающий характер, подразумевая под термином «благо» всё, что приносит человеку полезность и удовлетворение, то есть не только материальные, но и идеальные, духовные объекты, связанные с областью личных прав и свобод.

Так как подразумевается, что отношения собственности санкционируются не только государством, но и в значительной степени обществом, они могут закрепляться и охраняться не только посредством законов и других формальных актов, но и через неформальные установления, выраженные в традициях, обычаях, моральных нормах.

Исходя из определения, также можно сказать, что права собственности обладают поведенческим значением, так как через систему поощрения и наказания регулируют способы поведения индивида. Поскольку все права собственности рассматриваются через призму экономического подхода, то соблюдение и нарушение санкционированных поведенческих норм превращаются в акты рационального экономического выбора.

Существует также узкое толкование прав собственности, сформулированное Т. Эггертсоном [23]. Его достоинство в сравнении с предшествующим перечнем заключается в ясности, непротиворечивости и возможности применения даже без специальных юридических познаний. Этот перечень состоит всего из 3 пунктов:

1. Право пользоваться благом. Подразумевается, что только владелец блага может пользоваться его полезными свойствами. В определённых случаях с согласия владельца блага и по договорённости им могут пользоваться и другие.

2. Право извлекать доход из блага.

3. Право отчуждать благо.

Второе и третье правомочие распространяется исключительно на его владельца. Все три правомочия вытекают из повседневной житейской практики и обычно не вызывают возражений со стороны как экономистов, так и юристов.

Чёткое распределение прав собственности на какое-либо благо чаще всего представляет собой отвлечённую абстрактную конструкцию. В реальных условиях наблюдается пересечение этих прав разных индивидов на один и тот же объект, то есть каждый из индивидов обладает частью полномочий, или расщеплёнными правами собственности. Для эффективного использования блага необходимо исключить столкновение интересов разных собственников, для чего определить границы правомочия, в рамках которых собственник может свободно реализовывать свои права.

Предпринимательство, как вид экономической деятельности, построено на производстве и продаже различного рода благ материального и нематериального характера. Предприниматель может обладать благом (материальными и нематериальными активами) в полном объеме и извлекать из этого соответствующий доход. Он может заключать договор аренды, пользуясь по юридически оформленной договоренности помещениями, оборудованием и т.п., принадлежащим другому владельцу. Заключая договор лизинга он, в конечном итоге, может получить в свое распоряжение имущество и оборудование, приобретенное по этому договору. Многочисленные коллизии, касающиеся системы правомочий участников предпринимательских отношений могут быть дифференцированы двумя противоположными по направленности процессами. При спецификации создаются условия для формирования режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права, объекта права, набора правомочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение. Обратный процесс обозначается термином размывание прав собственности. Размывание происходит либо потому, что права собственности неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под различного рода ограничения, значительная часть которых может исходить со стороны государства. В первом случае для предпринимательства возникают оптимальные условия ведения деятельности, так как сформирована четкая система ориентиров (норм и образуемых ими институтов), оптимизирующая взаимодействие экономических агентов и принятие ими решений. При размывании прав происходит снижение степени предпринимательской активности, и усиливаются предпосылки для проявления оппортунизма.

Реальные процессы взаимодействия, происходящие, в том числе в сфере предпринимательской деятельности, связаны с обменом правами собственности

между экономическими агентами (индивидами и организациями). Данная процедура обозначается категорией «транзакция». Эта категория охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена и поэтому используется для обозначения как обмена товарами, так и обмена различными видами деятельности или юридическими обязательствами, а также различного рода сделок.

Дж. Коммонс в статье «Институциональная экономика» конкретизирует определение: транзакции – это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Транзакция, по его мнению, содержит в неявной форме три момента, одновременно являющихся отражением трёх видов социальных отношений: конфликта, зависимости и порядка [10, с. 61].

Процедура обмена неизбежно сопровождается явлением, получившим в неоинституциональной литературе название «транзакционные издержки». Это понятие было введено Р. Коузом в статье «Природа фирмы», где оно использовалось для объяснения существования фирмы, как иерархической структуры, противоположной рынку. Согласно наиболее общему определению, «транзакционные издержки есть эквивалент трения в механических системах». [14, с.53] С позиции теории прав собственности к ним относятся все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий.

Для обоснования феномена транзакционных издержек существуют два момента, а именно несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов и феномен неопределённости. Исходя из этих аспектов, А. Ю. Шаститко интерпретирует эту категорию как издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними [24, с. 121].

Классификация издержек соответственно этапам заключения сделки была проведена О. Уильямсоном [14, с. 55-59]. Все транзакционные издержки были разделены этим автором на две группы: до заключения сделки (*ex ante*) и после заключения сделки (*ex post*). К первой группе были отнесены:

1. Издержки поиска информации. Они включают в себя затраты на поиск информации о потенциальном партнёре и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации. Для предпринимательства данный вид издержек имеет существенное значение, поскольку от объема объективной информации, находящейся в распоряжении предпринимателя, зависит дальнейшая результативность его бизнеса.

2. Издержки ведения переговоров. Они включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена и о выборе форме сделки. Так как предпринимательская деятельность предполагает постоянное взаимодействие с различными контрагентами, от поставщиков ресурсов, до потребителей конечной продукции, владелец бизнеса испытывает постоянное влияние издержек, связанных с переговорными процессами.

3. Издержки измерения. Они касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка. В бизнес-сообществе этот вид издержек также носит постоянный характер в связи с

необходимостью взаимодействовать с внешней средой по поводу приобретения сырья, найма рабочей силы, использования, при необходимости, консалтинговых и аутсорсинговых услуг и т.п.

4. Издержки заключения контракта. Они отражают затраты на юридическое или велегальное оформление сделки. Безопасность и успешность ведения бизнеса в значительной мере зависит от качества составления формального или неформального договора между участниками сделки. Предприниматель вынужден нести подобного рода издержки, чтобы защитить свое дело от неблагоприятных воздействий случайного или намеренного характера.

Ко второй группе были отнесены:

1. Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма. Они касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, то есть уклонения от этих условий. Практика показывает, что условия договора не всегда могут соблюдаться противной стороной. Это относится не только к партнерам по бизнесу, например, поставщикам сырья, оптовым покупателям произведенных товаров или услуг, но и нанятых работников, менеджеров различных управленческих звеньев.

2. Издержки спецификации и защиты прав собственности. Они включают в себя расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты. Данный вид издержек может возникать вследствие недостаточно четко прописанного содержания контракта, а также порождаться оппортунистическим поведением контрагентов.

3. Издержки защиты от третьих лиц. Они включают затраты на защиту от претензий третьих лиц, в том числе и государства на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки. Издержки подобного рода возникают как следствие конкурентной борьбы через применение инструментов механизма слияния и поглощения, или под воздействием политики государства по отношению к предпринимателям, в том числе к малому и среднему бизнесу. Последнее в значительной мере может быть отнесено к российским реалиям.

Важнейшей характеристикой транзакционных издержек считается то, что они допускают значительную экономию на масштабах. Исходя из этого тезиса, теория прав собственности рассматривает любые социальные институты как средства по экономии транзакционных издержек. В той мере, в какой они справляются с этой задачей, углубляются процессы специализации и разделения труда, возрастают интенсивность и масштабы обмена. В той мере, в какой они отклоняются от её выполнения и начинают служить интересам отдельных социальных групп, поступательное экономическое развитие тормозится или окончательно приостанавливается. Всякой экономической организации, по мнению сторонников этой теории, соответствует особая конфигурация подобных издержек. Именно относительными различиями в уровнях и структуре из-

держек транзакции объясняется в этом случае всё многообразие форм хозяйственной и социальной жизни.

В контексте новой экономической истории категория транзакционных издержек также применяется для объяснения механизмов процесса институциональных изменений, так как представители данного направления в новой институциональной экономической теории считают, что эти издержки определяют направление институциональной трансформации.

В частности, предполагается, что в процессе своеобразного естественного отбора выживают наиболее приспособленные институты, которые обеспечивают наилучший баланс между транзакционными издержками и выгодами от обмена и разделения труда. Практика ведения предпринимательской деятельности показывает, что за время существования предпринимательства были выработаны эффективные инструменты, организующие как собственно саму эту деятельность, так и взаимодействие предпринимателей с обществом и государством.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что посредством инструментов институциональной методологии, применительно к задаче исследования предпринимательства, возможен выход на первичные, взаимосвязанные и системообразующие элементы экономической деятельности предпринимателя. Поведение и нормы – это составляющие, с помощью которых в любой предпринимательской деятельности достигаются компромисс и гармоничное сочетание интересов предпринимателя и других субъектов экономических отношений, а также общества и государства в целом.

Библиографический список

1. Слудковская М.А., Розинская Н.А. Развитие западной экономической мысли в социально-политическом контексте [Текст] / М.А. Слудковская, Н.А.Розинская. – М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн.2. О природе капитала, его накоплении и применении [Текст] / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007.
3. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности //Thesis. Вып. 5. 1994.
4. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / 2-е испр. изд. [Текст] / Л. Мизес. – Челябинск: Социум, 2005.
5. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития [Текст] / Й.А. Шумпетер. – М.: «Директмедиа Пабблишинг», 2008.
6. Веблен Т. Теория праздного класса [Текст] / Т. Веблен – М.: «Прогресс», 1984.
7. Коммонс Дж.Р. Правовые основания капитализма [Текст] / Дж.Р. Коммонс. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.
8. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации [Текст] / П.Ф. Друкер – М.: «Вильямс», 2007.

9. Интервью с Р. Коузом на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики в Сент Луисе [Текст] //Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып.4. / Минск, 2000.
10. Коммонс Джон Р. Институциональная экономика [Текст] / Джон. Р. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007, т.5. – № 4. Режим доступа: <http://ecsosman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>, свободный
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д.Норт. – М.: Начала, 1997.
12. Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория [Текст] / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2010.
13. Селигмен Б. Основные направления современной экономической мысли [Текст] / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1968.
14. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношения контрактации [Текст] / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996.
15. Тутов Л. А. Шаститко А. Е. Ограниченная рациональность: проблемы системности определения в междисциплинарном контексте [Текст] / Л.А. Тутов, А.Е. Шаститко //Общественные науки и современность. – 2005. – № 2.
16. Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы [Текст] / В.В. Радаев // Экономическая социология. Т. 2. – 2001. – №3. Режим доступа: www.ecsoc.msses.ru, свободный
17. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях [Текст] / Д. Норт //Квартальный бюллетень клуба экономистов. – Вып.4. Минск, 2000.
18. Ходжсон Дж. М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории [Текст] / Дж.М. Ходжсон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – № 4.
19. Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя [Текст] / О.Ананьин // Вопросы экономики. – 1999. – № 11.
20. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию. Изд. 3-е [Текст] / С.Г. Кирдина. – М., СПб.: Нестор-История, 2014.
21. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. № 2.
22. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности [Текст] / Р.И. Капелюшников. – М.: ИМЭМО, 1990.
23. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты [Текст] / Т. Эггертсон. – М.: Дело, 2001.
24. Шаститко А. Е. Институциональная экономика (теория и методология) [Текст] / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2002.

Глава 3.

УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О.В. Шутина

1. Понятие и виды адаптации персонала. Адаптация является одним из элементов системы управления персоналом любой компании. Однако в большинстве компаний сегодня адаптационным мероприятиям уделяется недостаточно внимания. Многие руководители считают, что существуют определенные инструкции и правила, нужно их соблюдать и больше ничего не требуется делать. Однако не следует забывать, что все люди различаются и не каждый может сразу найти необходимую для него информацию. А именно недостаток информации является главной проблемой при адаптации работника к новым для него профессиональной и социальной средам.

Как показывает практика, около 80% людей, уволившихся в первые полгода-год работы, принимают решение об уходе из компании в первые две недели. Так как реальность, в которую попадают новые сотрудники, не всегда отвечает их ожиданиям. Таким образом, необходимо отметить важность процесса адаптации для любой организации. Также необходимо отметить, что процесс адаптации – это двусторонний процесс, то есть, с одной стороны работник приспосабливается к новой для него среде, с другой стороны, организация приспосабливается к особенностям нового работника.

Кроме того, в случае, если новый работник недостаточно быстро адаптируется или вообще этого не делает (это приводит к его увольнению), это приводит к росту издержек, как прямых, так и косвенных. Следовательно, любая организация должна стремиться к организации наиболее эффективного процесса адаптации персонала, что приводит к минимизации издержек, связанных с процессом адаптации.

Понятие адаптация происходит от лат. *adapto* — приспособляю. Оно заимствовано из биологии и означает прилаживание, приспособление к окружающей среде. Трудовая адаптация — это социальный процесс освоения личностью новой трудовой ситуации, в котором личность и трудовая среда оказывают активное воздействие друг на друга и являются адаптивно-адаптирующими системами. Это определение трудовой адаптации использует Адамчук В. В.

Реализуя свои требования, работник и предприятие взаимодействуют, приспособляются друг к другу, в результате чего осуществляется *процесс трудовой адаптации*. Таким образом, трудовая адаптация — двусторонний процесс между личностью и новой для нее социальной средой.

Трудовая адаптация персонала — взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенном включении работника в процесс

производства в новых для него профессиональных, психофизиологических, социально-психологических, организационно-административных, экономических, санитарно-гигиенических и бытовых условиях труда и отдыха. Данное определение трудовой адаптации приводят А.Я. Кибанов и И.Б. Дуракова. На наш взгляд, данное определение наиболее точно определяет суть трудовой адаптации персонала.

Согласно А.А. Дикаревой, М.И. Мирской, адаптация означает включение личности в новую для нее предметно-вещественную и социальную среду. В ходе взаимодействия работника и организации происходит их взаимное приспособление, протекает процесс трудовой адаптации. Этот процесс будет тем успешнее, чем в большей степени нормы и ценности коллектива являются и становятся нормами и ценностями отдельного работника. То есть, адаптация – это сложный, двусторонний процесс между личностью и той средой, в которую она включается.

Адаптация имеет две стороны:

1. Совокупность внутренних психологических процессов, в рамках которых происходит отвыкание человека от прежней работы и привыкание к новой, полное приспособление (ассимиляция) к среде, отождествление личных интересов и целей с общими (идентификация).

2. Совокупность организационных мероприятий, протекающих под контролем службы персонала и облегчающих новому работнику овладение новыми трудовыми функциями, знаниями и навыками, усвоение правил и стандартов поведения, приспособление к условиям труда и социальной среде.

Н.В. Володина использует следующее определение адаптации: адаптация – это процесс ознакомления работника с новой организацией и изменения его поведения в соответствии с требованиями и правилами корпоративной культуры новой компании.

Помимо адаптации человека к работе сегодня необходимо и обратное — *адаптация работы к человеку*, что предполагает:

- организацию рабочих мест в соответствии с требованиями эргономики;
- гибкое регулирование ритма и продолжительности рабочего времени в соответствии с индивидуальными особенностями людей;
- построение структуры организации (подразделения), распределение трудовых функций и конкретных заданий, исходя из личных способностей работников;
- индивидуализацию системы стимулирования [4, с. 198].

В.А. Спивак отмечает, что суть адаптации – во взаимном приспособлении человека и окружающей среды, как предметно-вещественной, так и социальной. На скорость и эффективность трудовой адаптации влияет ряд организационно-экономических и социальных факторов, являющихся объективными по отношению к работнику [19, с. 121].

Адаптация — процесс активного приспособления человека к новой среде. В контексте включения сотрудника в организацию это означает, что происходит интенсивное знакомство сотрудника с деятельностью и организацией и изменение собственного поведения в соответствии с требованиями новой среды.

Условно процесс адаптации можно разделить на четыре этапа:

1. Оценка уровня подготовленности новичка (необходима для разработки наиболее эффективной программы адаптации).

2. Ориентация – практическое знакомство нового работника со своими обязанностями и требованиями, которые к нему предъявляются со стороны организации.

3. Действенная адаптация (собственно приспособлении новичка к своему статусу).

4. Функционирование (этим этапом завершается процесс адаптации, он характеризуется постепенным преодолением производственных и межличностных проблем и переходом к стабильной работе) [21, с. 175].

Далее рассмотрим различные классификации, распространенные в научной литературе, виды адаптации персонала.

Выделяют два направления адаптации:

- первичная, т.е. приспособление молодых кадров, не имеющих опыта профессиональной деятельности (как правило, в данном случае речь идет о выпускниках учебных заведений);

- вторичная, т.е. приспособление работников, имеющих опыт профессиональной деятельности (как правило, меняющих объект деятельности или профессиональную роль, например при переходе в ранг руководителя). В условиях функционирования рынка труда роль вторичной адаптации резко возрастает. [17, с. 344].

Кроме того необходимо обратить внимание на классификации адаптации по другим признакам.

По *направленности* выделяют несколько видов адаптации, основными среди которых считаются организационная, профессиональная, социально-психологическая, психофизиологическая.

Организационная адаптация состоит в приспособлении к новому месту работы, действующим правилам и порядкам, организации труда, способам действий.

Профессиональная адаптация заключается в активном освоении профессии, ее тонкостей, специфики, необходимых знаний, навыков, приемов, техники и технологии деятельности. Считается, что полный срок профессиональной адаптации составляет 5—8 лет.

Психофизиологическая адаптация к условиям труда, режиму работы и отдыха и проч. особым сложностей не представляет. Она протекает быстро и в большей мере зависит от здоровья человека, его естественных реакций, а также

от характеристики самих этих условий. Тем не менее большинство несчастных случаев происходит в первые дни работы именно из-за ее отсутствия.

Социально-психологическая - адаптация к коллективу и его нормам, особенностям взаимоотношений, своей новой роли и статусу; к руководству и коллегам [2, с. 200-201].

Все эти виды адаптации выступают как неразрывные стороны единого процесса, причем определяющей, ведущей является профессиональная адаптация. Ее особенность состоит в том, что адаптационные связи направлены в основном от производства к работнику, который вынужден приспосабливаться к требованиям производства.

Следует различать процесс адаптации – развитие явления во времени, постепенное, последовательное количественное накопление его элементов – и результат адаптации, адаптированность – определенный качественный этап в данном процессе, который характеризуется наличием наблюдаемых признаков. [17, с. 345]

При организации процесса адаптации, выделяют следующие *цели*:

- уменьшение стартовых издержек, так как пока новый работник плохо знает свое рабочее место, он работает менее эффективно и требует дополнительных затрат;
 - снижение степени озабоченности и неопределенности у новых работников;
 - сокращение текучести рабочей силы, так как если новички чувствуют себя неуютно, ненужными на новой работе, то они могут отреагировать на это увольнением;
 - экономия времени руководителя и сотрудников, так как проводимая по программе работа помогает экономить время каждого из них;
 - развитие позитивного отношения к работе, удовлетворенности работой.
- [10, с. 259].

Далее будет логично рассмотреть факторы трудовой адаптации. Итак, факторы трудовой адаптации – это условия, влияющие на течение, сроки, темпы и результаты этого процесса. Выделяют объективные и субъективные факторы. *Объективные* (в трудовой организации — это факторы, связанные с производственным процессом) — факторы, которые в меньшей степени зависят от работника (уровень организации труда, механизации и автоматизации производственных процессов, санитарно-гигиенические условия труда, размер коллектива, расположение предприятия, отраслевая специализация и т.д.). К *субъективным* (личностным) факторам относятся:

- социально-демографические характеристики работника (пол, возраст, образование, квалификация, стаж работы, социальное положение и т.д.);
- социально-психологические (уровень притязаний, готовность трудиться, практичность, быстрота ориентации в производственной ситуации, способ-

ности самоконтроля и умения распределять свои движения и действия во времени, коммуникабельность и т.д.);

- социологические (степень профессионального интереса, материальной и моральной заинтересованности в эффективности и качестве труда и т.д.). [18, с. 369-371].

Ю.Г. Одегов и П.В. Журавлев определяют иную структуру факторов адаптации:

- социально-демографические признаки и социальные свойства личности (пол, возраст, семейное положение, образование и степень его соответствия выполняемой работе, профессия, квалификация);

- характер, содержание, условия и организацию труда;

- условия профессионального обучения, повышения квалификации и продвижения по работе;

- социально-бытовые условия, в том числе жилищные, а также заработную плату, обеспеченность детскими учреждениями, отдаленность места работы от жилья;

- условия досуга;

- личностные факторы, из которых особенно значимы мотивы выбора профессии и места работы, ориентации и установки в труде;

- уровень межличностных отношений в коллективе и морально-психологический климат и др.

Далее рассмотрим выгоды, которые получают работник и работодатель после успешного прохождения адаптации. Выгоды, получаемые работником:

- владение полной информацией, необходимой для эффективной работы;

- снижение уровня неопределенности и беспокойства;

- повышение удовлетворенности работой и развитие позитивного отношения к компании в целом;

- освоение основных норм корпоративной культуры и правил поведения;

- выстраивание схем взаимодействия с коллегами;

- получение обратной связи от наставника и линейного руководителя по итогам испытательного срока.

Выгоды работодателя:

- создание механизма оценки профессиональных и управленческих компетенций сотрудника и его потенциала по итогам работы в первые месяцы;

- выявление недостатков существующей в компании системы подбора;

- возможность планирования карьеры нового сотрудника на период от одного до двух лет;

- развитие управленческих компетенций наставников и линейных руководителей;

- обоснование кадровых решений в отношении как новичков, так и наставников после окончания адаптационного периода;

- повышение лояльности сотрудника компании как работодателю [4, с. 84].

Особое внимание следует обратить факторам, способствующим успешной адаптации. Согласно Веснину В.Р., успех адаптации обусловлен:

- высоким исходным уровнем опыта, знаний и навыков;
- интересом к организации и новой работе, наличием перспективы;
- обладанием необходимыми волевыми и психологическими качествами (упорством, хладнокровием, терпением и т. п.);
- своевременной помощью окружающих, прежде всего руководителя;
- умением предвидеть трудности и своевременно реагировать на неожиданные ситуации.

На наш взгляд, важно определить признаки, по которым можно судить об успешности адаптации. Веснин В.Р. выделяет следующие признаки успешной адаптации:

- овладение необходимыми профессиональными знаниями и навыками;
- появление интереса к организации и работе, которая начинает играть все более значительную роль в жизни, и ощущения связи с профессией, удовлетворенность;
- неукоснительное выполнение требований трудовой дисциплины;
- стремление к совершенствованию.

Далее мы рассмотрим этапы адаптации, а также различные подходы к определению этапов трудовой адаптации. Это необходимо знать, так как на различных этапах трудовой адаптации работник отличается различными уровнями информированности, отношениями с коллегами и т.д., вследствие этого, необходимо применять различные методы и инструменты адаптации, о которых речь пойдет в третьем параграфе данной главы.

Некоторые авторы, в частности Веснин В.Р., считают, что процесс адаптации включает следующие этапы:

- **Ознакомительный**, длящийся примерно месяц. В его рамках происходит знакомство нового сотрудника с организацией, обязанностями, правами, требованиями, возможностями (за этот период можно продемонстрировать свои возможности). Одновременно происходит оценка его подготовленности к работе.

- **Этап вхождения** (продолжительностью до года), когда достигается овладение системой знаний и навыков, необходимых для выполнения профессиональных требований» освоение в новом коллективе.

- **Интеграционный**, в течение которого постепенно происходит приобретение, углубление и совершенствование необходимых навыков и знаний, формирование их единого комплекса. Работник приобретает квалификацию соответствующего уровня, превращается в специалиста, способного самостоятельно и заинтересованно работать, получать удовлетворение от своего труда, стремиться к совершенствованию.

А.Я. Кибанов и И.Б. Дуракова выделяют следующие этапы адаптации:

Подготовительный. На подготовительном этапе адаптации осуществляется разработка документационного обеспечения этого процесса.

Информационный. На этом этапе работы с новым сотрудником проводятся мероприятия, способствующие ускорению овладения информацией о предприятии в целом. Разработка материалов информативного характера для них является инструментом их интеграции в систему предприятия.

Ознакомительный. На этом этапе нового работника представляют непосредственному руководителю и рабочему коллективу. От своего руководителя работник узнает специальную, более детализированную информацию о своей работе.

Адаптационный. Этот этап решающий в технологии процесса адаптации работника. На этом этапе наставник или непосредственный руководитель наблюдают за ходом работы новичка, помогают решить текущие проблемы, советуют и направляют. На этом этапе осуществляется оценка текущих результатов адаптации [9, с. 150].

А.Я. Кибанов и др. выделяют следующие стадии адаптации персонала:

Стадия ознакомления, на которой работник получает информацию о новой ситуации в целом, о критериях оценки различных действий, об эталонах, нормах поведения.

Стадия приспособления, на этом этапе работник переориентируется, признавая главные элементы новой системы ценностей, но пока продолжает сохранять многие свои установки.

Стадия ассимиляции, когда осуществляется полное приспособление к среде, идентификация с новой группой.

Идентификация, когда личные цели работника отождествляются с целями трудовой организации, предприятия, фирмы и т.д. [10, с. 312].

Володина Н. В. выделяет следующие этапы адаптации:

Общая ориентация. На данном этапе происходит ознакомление нового сотрудника с компанией, корпоративными правилами, историей, структурой, рабочим распорядком, традициями, политикой в области управления персоналом и т. д.

Вхождение в должность. Данный этап включает ознакомление с функциями и целями подразделения, целями и задачами самого сотрудника, процедурами и правилами, а также установление отношений с коллегами.

Действенная ориентация. На данном этапе у нового сотрудника появляется возможность применить имеющиеся или только что приобретенные знания и получить обратную связь от руководителя или наставника.

Функционирование. На этом этапе необходимо собирать статистику по должностям относительно средней продолжительности адаптационного перио-

да, т.е. необходимо знать, через какое время после трудоустройства сотрудник начинает работать в полную силу [4, с. 57].

2. *Методы и инструменты адаптации персонала.* В процессе адаптации персонала важным моментом является обоснованный выбор методов и инструментов адаптации.

Как показывает накопленный опыт в области управления адаптацией, важнейшим элементом процесса адаптации является информация и, в том числе, ее своевременное предоставление. Одним из наиболее популярных инструментов является *инструктаж*, где работнику предоставляется в основном информация нормативного характера, чаще всего под роспись работника.

Во многих организациях также используется такой инструмент управления процессом адаптации, как *адаптационный лист* (приложение 1). Адаптационный лист готовится линейным руководителем или наставником. Структура адаптационного листа следующая:

- задачи на испытательный срок;
- мероприятия по адаптации;
- перечень мероприятий к исполнению;
- контроль выполнения. [15]

Задачи на испытательный срок определяются руководителем и разъясняются новичку при подписании адаптационного листа. При постановке задач обычно используется методика SMART, благодаря чему можно измерить результат их достижения в любой контрольной точке, допустим, через месяц после начала работы (процент выполнения запланированного).

Мероприятия по адаптации – те мероприятия, которые разработаны в компании и адресованы новому сотруднику, например:

- вводный инструктаж о правилах в компании;
- знакомство с сотрудниками;
- обучение в учебном центре;
- работа с наставником.

Вместе с перечнем адаптационных мероприятий указываются:

- дата и время их проведения;
- фамилия и должность ответственного лица;
- внутренний телефон ответственного лица;
- место сбора (в случае необходимости).

Перечень мероприятий к исполнению — это список так называемых контрольных точек, или обязательств нового сотрудника перед компанией, среди которых можно выделить:

- оформление документов в отделе персонала;
- прохождение теста на знание характеристик продукции/услуг компании;
- беседу с руководителем по прошествии первого и второго месяцев испытательного срока.

Одновременно с перечнем мероприятий к исполнению определяются:

- контрольные даты;
- фамилия и должность ответственного лица.

Последнему предоставляется возможность оставить в Адаптационном листе свои комментарии, рекомендации и замечания. [5]

Одним из инструментов управления адаптацией является *система наставничества* на предприятии. Она предполагает, что новому сотруднику назначается наставник (опытный, квалифицированный сотрудник), который обучает нового сотрудника тому, что умеет сам, объясняет специфику работы в организации, отделе, на конкретном рабочем месте. Следует отметить, что наставник должен способствовать не только профессиональной адаптации, но и социально-психологической и другим, то есть он должен помочь влиться новому сотруднику в коллектив. Следует отметить, что при назначении наставника необходимо учитывать не только его профессиональные качества, но и человеческие. В компании должны быть сформулированы критерии для отбора сотрудников в наставники. Также необходимо создать такую систему, при которой наставнику выгодна быстрая адаптация новичка, например дополнительные выплаты наставнику за достижение необходимых показателей новым сотрудником. Однако следует отметить, что процесс наставничества должен быть организован таким образом, чтобы деятельность сотрудника в качестве наставника никак не отражалась на его основной работе. [15]

В более широком, современном значении наставник — это квалифицированный специалист, имеющий достаточный опыт работы в компании, который:

- помогает новым сотрудникам адаптироваться в организации;
- содействует их профессиональному развитию, карьерному росту;
- участвует в оценке результатов их деятельности.

Наставник, с одной стороны, представляет интересы сотрудника в отношениях с компанией, а с другой, — является ее представителем для сотрудника.

Необходимость внедрения системы наставничества особенно очевидна для быстрорастущих организаций. Однако, несмотря на то, что институт наставничества является практически бесплатным ресурсом, далеко не все компании используют его так же активно, как тренинги, стажировки и т. п. Зачастую это понятие ассоциируется преимущественно с процессом адаптации сотрудника в компании в первые три-шесть месяцев работы. В целях же дальнейшего развития сотрудников и раскрытия их потенциала этот инструмент используется не так широко.

Результат, который должен быть получен в результате осуществления процесса наставничества – это освоение опыта, элементов корпоративной культуры, усвоение информации.

Итак, наставничество – это один из наиболее эффективных методов адаптации. Наставник направляет действия нового сотрудника в определенной об-

ласти, реализуя принцип «Делай, как я!». Наставничество – это обучение личным примером, практическая передача профессиональных и иных навыков и знаний от старшего к младшему, от более опытного к менее опытному.

На наш взгляд, необходимо акцентировать внимание на следующих вещах. Во-первых, важным является вопрос о том, кто может быть наставником, этот вопрос подразумевает конкретные характеристики, предъявляемые будущему наставнику. Сейчас во многих организациях разрабатываются, внедряются и используются модели компетенций для наставников. Во-вторых, не менее важный аспект это то, что должен донести наставник до работника, в том числе профессиональные аспекты, организационные характеристики, особенности структурного подразделения и социально-психологическая адаптация.

Часто компании используют такой инструмент адаптации как *корпоративная брошюра*. Она может издаваться как в печатной форме, так и в электронной. Как показывает практика, наиболее удобный формат такого издания — А6, или 105 x 148 мм, что позволяет ему называться карманным справочником.

Цель книги сотрудника – сориентировать новичка в большом объеме информации, которую ему необходимо узнать о компании.

Содержание книги сотрудника определяется, прежде всего, целевой группой издания. Для рядовых сотрудников рабочих специальностей имеет смысл подготовить памятку нового сотрудника, включив в нее сведения, связанные с условиями труда и быта.

Для сотрудников, работающих дистанционно, правильно будет изложить весь материал адаптационного курса, так как у них нет возможности посетить вводный курс лично. Отличным решением является размещение данной информации в интранете или предоставление новичкам электронного носителя с записанной информацией. В активно развивающихся компаниях имеет смысл разработать Книгу руководителя, целевой аудиторией которой станут как сотрудники, назначенные на должность после прохождения программы развития кадрового резерва, так и специалисты, пришедшие в компанию извне. Основными материалами, размещенными в такой Книге руководителя, станут описанные бизнес-процессы и регламенты, например, Положение о подготовке и защите бюджета или локальные нормативные акты, касающиеся работы с персоналом. [15]

В некоторых компаниях такие издания готовятся для представителей наиболее многочисленной профессии. Это могут быть:

- Книга продавца в розничном сетевом магазине;
- Книга аудитора в крупной аудиторской компании;
- Книга энергетика в компаниях энергетической отрасли и т.д.

Помимо информационных блоков Книга сотрудника также может включать следующие блоки:

- приветствие руководителя;

- карту-схему предприятия;
- описание организационной структуры с указанием имен и фотографиями;
- описание функций и сферы ответственности подразделений;
- основные положения кадровой политики;
- сведения о корпоративной символике;
- словарь основных терминов (как приложение к характеристике продуктов/услуг);
- телефонный справочник;
- дополнительную информацию об организации работы: алгоритм заказа канцелярских принадлежностей, посещения столовой, например.

Приветствие руководителя целесообразно подготовить в виде личного, а не коллективного обращения. Также следует разместить фотографию топ-менеджера.

В случае если предоставление Книги сотрудника каждому новичку по каким-либо причинам накладно для компании — например, она является производственной и большую часть работников составляют сотрудники рабочих специальностей, решением может быть вручение новичкам Памятки новому сотруднику и размещение всех информационных материалов о компании на информационном стенде, доступ к которому свободен для всех.

Во время разработки таких книг и памяток надо сразу запланировать периодичность их обновления, так как указанная там информация изменяется очень быстро. Обновленную информацию необходимо доводить и до уже работающих сотрудников.

Проведение «дней новичков» является одним из инструментов адаптации персонала. Дни новичков в компании могут проходить с разной периодичностью. Наиболее часто встречающиеся варианты — один раз в месяц и один раз в квартал. Главная цель таких мероприятий — командообразование.

При осуществлении процесса адаптации возможно использование так называемого комплекта новичка. Комплект новичка обычно включает в себя:

- должностную инструкцию, локальные нормативные документы, в том числе Положение о персонале;
- Адаптационный лист;
- Книгу сотрудника;
- корпоративные памятки, положения;
- последний выпуск корпоративного издания;
- маркетинговые материалы;
- корпоративный сувенир (например, ручка, блокнот и т. п.);
- телефонный справочник.

Часть документов может быть записана на компакт-диск, например, вместе с фильмом о компании.

Одним из важнейших мероприятий в процессе адаптации нового сотрудника является первый рабочий день. Важно, чтобы он был подготовлен заранее. Неправильно назначать выход нового сотрудника на тот день, когда его непосредственный руководитель находится в отпуске или командировке. Не стоит допускать, чтобы человек чувствовал себя брошенным.

Первый день работы нового сотрудника рекомендуется начинать несколько позже, например, в 9.30, в случае если вся компания работает с 9.00. К этому времени все заинтересованные лица уже будут на рабочих местах, и новичку не придется проводить первые минуты в ожидании появления будущих коллег.

Важно не столько в первый же день довести до сотрудника всю подробную информацию, сколько объяснить ему, где ее можно самостоятельно найти в будущем. Цель первого дня нового сотрудника – сформировать у него положительное впечатление о компании и вызвать воодушевление к работе в ней. Напомним, что, согласно статистике, увольняющиеся из компании в течение первого года принимают это решение еще в первые две недели работы.

Необходимо отметить, что важно не только представить новому сотруднику его будущих коллег, но и рассказать о новом человеке в коллективе. Для этого можно использовать различные коммуникационные каналы, такие как:

- интранет-страницу «Наши новички»;
- электронную рассылку;
- информационный стенд;
- корпоративный бюллетень или газету;
- личное представление.

Знакомство нового сотрудника с коллегами рекомендуется проводить по следующему плану:

- Знакомство с коллегами внутри подразделения.
- Знакомство с коллегами смежных подразделений, с которыми новичок будет непосредственно взаимодействовать.
- Знакомство с вышестоящим руководством.

При представлении новичок и другой сотрудник должны обменяться следующей информацией:

- Имя, фамилия, должность;
- Основные задачи того и другого;
- Вопросы, по которым они будут взаимодействовать.

Сегодня все больше компаний начинают использовать такой инструмент адаптации, как Welcome-тренинг (или вводный курс «Добро пожаловать в компанию»). Необходимо отметить, что целью такого курса является не только передача новых знаний о компании и существующих порядках, но и повышение лояльности новых сотрудников к компании. Также необходимо определиться с терминологией, Welcome-тренинг не является тренингом в привычном понимании, то есть он не направлен на отработку каких-либо навыков.

Welcome-тренинг проводится в различных формах, а именно:

- Аудиторный тренинг. Это классический вариант проведения вводного обучения. Преимуществом данной формы является реальное общение как с сотрудниками, проводящими обучение, так и с новичками из других подразделений.

- Электронный курс. Тренинг целесообразно проводить в тех случаях, если в обучении участвуют сотрудники удаленных офисов или в компанию одновременно приходит много новичков.

- Смешанный вариант. Такое обучение включает как аудиторные модули, так и элементы электронного обучения. Данный формат становится наиболее распространенным, так как позволяет специалистам службы персонала разрабатывать сбалансированные программы, определяя, какая часть информации может быть изучена новичками самостоятельно, а в каких случаях целесообразно живое общение.

Важным вопросом является периодичность проведения тренинга. Она зависит от того, насколько часто и в каком количестве в компанию приходят новые сотрудники. Вследствие этого, он может проводиться как раз в неделю, так и раз в месяц.

Содержание «Welcome тренинга» традиционно включает в себя ряд блоков:

1. Сведения о компании. Необходимо познакомить участников тренинга с историей организации, ее настоящим и будущим:

- история создания;
- видение, миссия;
- стратегические приоритеты и цели на текущий период;
- структура, ключевые фигуры;
- корпоративные мифы, истории успеха;
- основные клиенты и партнеры;
- освещение деятельности в средствах массовой информации.

Одной из ошибок является использование в подготовке данного блока презентаций, разработанных департаментами маркетинга и продаж и ориентированных на клиентов компании. Важно помнить, что клиенты являются внешним окружением компании и входят в другую целевую аудиторию, в отличие от сотрудников компании, что непосредственно влияет на расстановку акцентов.

2. Информация о производимых продуктах/оказываемых услугах, должен содержать следующую информацию:

- описание сегмента рынка, на котором работает компания;
- позиция компании на рынке;
- основные конкуренты;
- основные характеристики продукта/услуги.

Даже в том случае, если среди новичков нет сотрудников департамента продаж, которым придется работать с клиентами, рекомендуется не подходить к данному блоку формально. Любому сотруднику, независимо от его должности, будет интересно получить специфические сведения о том, как производится продукция или как осуществляются услуги. Это может быть реализовано в виде небольшого фильма, презентации с красочными слайдами или игры, которые позволят новичкам освоиться в основных особенностях продукта. При под-

готовке данного блока важно определить объем информации и глубину подачи материала.

3. Объяснение принципов корпоративной культуры. Он включает следующую информацию:

- основные положения корпоративного кодекса компании;
- корпоративные мероприятия, поздравления, негласные традиции и т.д.;
- корпоративные стандарты в области дресс-кода, делового этикета.

4. Корпоративная политика в области управления персоналом. Содержит информацию о возможностях, предоставляемых сотрудникам компанией, в следующих сферах:

- профессиональное развитие – какие возможности в области обучения предоставляет компания, как работают учебный центр и библиотека;
- развитие карьеры – базовая информация об оценочных процедурах, примеры карьерного роста работающих сотрудников;
- политика вознаграждений (в случае, если она унифицирована) – каковы корпоративные показатели эффективности, каков алгоритм расчета премий;
- условия работы — порядок выплаты заработной платы, возможности получения других существующих в компании льгот;
- условия быта — где и когда можно пообедать, получить медицинскую помощь, помощь, связанную с обслуживанием транспортного средства, и т. д.);
- отношения с профсоюзной организацией (если она есть в организации).

5. Экскурсия по компании. Сюда возможно включить следующие мероприятия:

- Посещение производства, отдела разработок или других ключевых подразделений. Если организовать такие экскурсии не представляется возможным, рекомендуется подготовить слайды или небольшой фильм. После этого можно посетить некоторые другие отделы – новичку важно показать работу всех подразделений;

- Посещение музея компании. Музеи есть далеко не во всех организациях – обычно о них начинают задумываться компании, перешагнувшие 10-летний рубеж.

- Проход по Аллее славы. Аллея славы – условное название экспозиции дипломов и наград организации, которые размещают на стенах или в холлах. В некоторых компаниях существуют доски почета с фотографиями и описаниями заслуг ключевых сотрудников. Саму экспозицию можно дополнить небольшой подборкой фотографий с корпоративных событий или отдельных сотрудников, сопровождающиеся подписями;

- Просмотр фильма о компании. Фильм может содержать информацию о создании и становлении компании, выпускаемом продукте/оказываемых услугах, корпоративной жизни (этот блок обычно включает видеоряд с корпоративных мероприятий: праздников и спортивных турниров). [4, с. 62-67]

Начинать Welcome-тренинг рекомендуется с вводного слова одного из топ-менеджеров компании, основную часть, на наш взгляд, должен проводить специалист службы персонала. Если на предприятии есть профсоюз, то для расска-

за о социальной политике и защите интересов сотрудников можно привлечь его представителя.

Продолжительность «Welcome тренинга» зависит от потребностей компании, а именно от объема информации, которую планируется донести до новых сотрудников.

Необходимо отметить, что вышеперечисленные блоки «Welcome тренинга» являются обобщенными и рекомендуемыми, конкретный состав и точное содержание адаптационного курса должно определяться индивидуально для каждой компании. На содержание и структуру тренинга оказывают влияние различные факторы, например, отрасль, в которой действует организация, специфика деятельности, организационно-правовая форма, возраст организации, стадия жизненного цикла и многие другие факторы.

Для анализа процесса адаптации персонала и выявления проблем, нами было проведено исследование процесса адаптации персонала на одном из омских предприятий и были получены следующие результаты.

На основе проведенного анализа документов, таких как стандарт предприятия «Система управления персоналом» нами был описан существующий *процесс адаптации*:

- После оформления приема на работу руководитель структурного подразделения заполняет адаптационный лист на принятого работника (в адаптационном листе составляется план работы работника на период адаптации, фиксируется плановый и фактический сроки выполнения заданий; также руководитель структурного подразделения или куратор оценивают личностные и деловые качества работника по нескольким категориям, а именно: исполнительность, профессиональные знания, умения и навыки, отношение к работе, работоспособность, инициативность, стремление совершенствовать методы работы, умение внедрять инновации, коммуникабельность, умение координировать и взаимодействовать, аналитические особенности; на основании этих оценок дается заключение куратором или руководителем структурного подразделения о том, соответствует ли работник занимаемой должности и прошел ли он испытательный срок (если он был установлен).

- Руководитель структурного подразделения назначает куратора на адаптационный период из числа наиболее квалифицированных и компетентных работников. Куратор обязан проводить работу по профессиональной и социальной адаптации вновь принятого работника.

- В срок не позднее 7 календарных дней до окончания испытательного (адаптационного) срока отделом по управлению персоналом проводится повторное профессиональное тестирование для производственных подразделений и оценка деятельности работника по результатам испытательного срока.

- По окончании испытательного срока, руководитель нового работника, специалист из смежного подразделения и специалист отдела по управлению персоналом проводят собеседование с новичком, на котором принимается решение о прохождении испытательного срока.

Ранее нами была выдвинута основная гипотеза исследования, что существуют расхождения между тем, как документально описан процесс адаптации

персонала в и тем, как он реализуется на практике. Частично гипотеза подтвердилась. Было выявлено, что в большинстве случаев, адаптационные листы на нового работника составляются не после его оформления, а за несколько дней до проведения оценки по итогам испытательного срока. То есть линейные руководители относятся формально к данной процедуре. Следовательно, адаптационный лист не выполняет те функции, которые от него требуются (планирования, оценочная, информационная). Новому работнику задания выдаются не систематизированно, невозможно провести анализ своевременности выполнения плановых заданий, так как даты в адаптационном листе проставляются задним числом.

В день написания заявления о приеме на работу, новый работник знакомится с правилами внутреннего трудового распорядка, организационной структурой предприятия, должностной инструкцией, получает справочник сотрудника.

После подписания трудового договора и ознакомления с приказом о приеме на работу, новый работник получает лист для проведения инструктажей, для прохождения инструктажа, работник должен самостоятельно обходить кабинеты, расположенные в одном здании на разных этажах, время проведения инструктажей четко не оговаривается. Инструктажи проводятся в такой форме, что новый работник ознакомляется с различными стандартами предприятия и положениями, подтверждая это своей подписью. Каждый новый работник проходит следующие инструктажи:

- Инструктаж по нормативно-технической документации;
- Инструктаж по технике безопасности;
- Инструктаж по системе менеджмента качества, корпоративной культуре;
- Инструктаж по безопасности.

Ранее мы отмечали, что выделяют несколько видов адаптации персонала по направленности. Рассмотрим, как каждый из видов реализуется в компании.

Организационная адаптация начинается уже с момента проведения собеседования, так как будущий работник начинает знакомиться с некоторыми правилами, действующими в организации – отношение ко времени, правила приветствия, общения. Некоторая информация об истории компании, о том, чем занимается компания сегодня, корпоративной культуре представлена в справочнике сотрудника компании. Конечно, самый результативный этап организационной адаптации начинается с первого рабочего дня нового сотрудника, когда работник начинает получать всю информацию, которая потребуется ему для успешного выполнения работы и существования в организации.

Профессиональная адаптация зависит от специфики деятельности структурного подразделения, должности, которую занимает новый работник и, конечно, уровня подготовки нового работника, имеющегося у него опыта по соответствующей должности. Профессиональной адаптации нового работника в компании способствуют его куратор, непосредственный руководитель, коллеги по структурному подразделению, а также работники смежных подразделений. Одним из инструментов профессиональной адаптации нового работника является адаптационный лист, в котором указываются работы, которые необходимо сделать в период испытательного срока с указанием планового и фактического

времени выполнения. Следует отметить субъективность профессиональной адаптации, которая реализуется на данный момент в Компании. Это объясняется тем, что мероприятия по профессиональной адаптации зависят от структурного подразделения, в которое попадает новый работник, профессиональных и личностных характеристик руководителя структурного подразделения, куратора. Одним из инструментов профессиональной адаптации в Компании является учеба по нормативно-технической документации, которая будет использоваться в дальнейшей работе.

Социально-психологическая адаптация нового работника начинается с момента его попадания в коллектив. Со стороны организации нет каких-либо конкретных, унифицированных мероприятий по социально-психологической адаптации новых работников. Всё зависит от правил и обычаев, которые сложились в каждом конкретном коллективе. Так, например, в некоторых структурных подразделениях, в первые несколько недель, принято сопровождать нового работника на обед в столовую для снижения тревожности и неуверенности. В некоторых подразделениях принято устраивать символические посвящения в коллектив. Также скорость и успешность социально-психологической адаптации зависит от социально-психологического климата, сложившегося в коллективе. Мероприятия по социально-психологической адаптации в Компании также не стандартизированы и не унифицированы для всех структурных подразделений.

По объективным причинам психофизиологической адаптации практически не уделяется внимание, так как ее скорость и эффективность зависит в основном от здоровья работника и его приспособленности к различным условиям.

По итогам прохождения испытательного срока в Компании проводится собеседование с новым работником. Согласно стандарту Компании, на нем должны присутствовать руководитель структурного подразделения, куратор, работник смежного подразделения и специалист отдела по управлению персоналом. На практике данный пункт зачастую не выполняется, и на собеседовании присутствуют либо куратор, либо линейный руководитель, сотрудник смежного подразделения приглашается редко.

На каждого нового работника также заполняется бланк по оценке деятельности работника в период адаптации (Приложение 2). Необходимо отметить, что результаты, описанные там, фактически не используются для принятия решения об успешности прохождения испытательного срока.

3. Рекомендации по проведению Welcome-тренинга. По результатам исследования нами был разработан конкретный инструмент адаптации персонала, совершенствующий существующий процесс адаптации персонала. Данный инструмент – это вводный семинар для новых сотрудников предприятия (Welcome-тренинг).

Нами было сформулировано определение понятия Welcome-тренинг – это семинар, проводимый с работниками, вновь устроившимися в организацию, направленный на ускорение процесса адаптации и формирование позитивного отношения к компании. Также было сформулировано определение непосредственно для предприятия: Welcome-тренинг – семинар, проводимый с работни-

ками, вновь устроившимися в компанию, направленный на ускорение процесса адаптации и формирование позитивного отношения к Компании.

Процесс разработки Welcome-тренинга включает в себя следующие элементы:

- Определение общей структуры тренинга: выделение основных блоков информации, которая должна быть предоставлена новым работникам.
- Определение ответственных структурных подразделений и лиц за разработку выделенных ранее информационных блоков.
- Установление сроков разработки блоков тренинга.
- Разработка содержания информационных блоков.
- Постоянное взаимодействие с ответственными за разработку информационных блоков.
- Корректировка предоставляемой информации от ответственных за разработку блоков.
- Составление в единое целое разработанных различных блоков.

Как уже отмечалось выше, вследствие информации, полученной при проведении анкетного опроса, было принято решение о том, что информация для новичков будет предоставляться одновременно группе новых работников, а именно будет проводиться семинар с использованием технических средств (компьютер, мультимедийный проектор).

Далее мы более подробно рассмотрим элементы разработки Welcome-тренинга.

При определении общей структуры тренинга учитывались несколько факторов. Во-первых, мнение экспертов, которыми выступали начальник отдела по управлению персоналом и ведущий специалист отдела по управлению персоналом. Во-вторых, результаты анкетного опроса, проведенного с работниками, проработавшими в организации менее одного года. В-третьих, рекомендации практиков в области управления персоналом, представленные в учебной и периодической литературе. После учета этих факторов была определена общая структура Welcome-тренинга, а также структура каждого из блоков тренинга.

1. Приветственное слово генерального директора. Структура данного блока:

- Поздравление с поступлением на работу;
- Краткая информация о компании;
- Ожидания от новых сотрудников.

2. Информация о компании:

- История создания;
- Миссия компании;
- Девиз;
- Основные ценности;
- Направления деятельности Компании;
- Реализованные проекты;
- Цели на ближайшее будущее (включая стратегию диверсификации).

3. Организационная структура:

- Организационная структура в графическом виде;
- Функции структурных подразделений;

- Взаимосвязи между подразделениями;
 - Топ-менеджмент (включая истории карьерного роста);
 - Структура персонала.
4. Корпоративная культура:
- Правила поведения в Компании;
 - Внешний вид сотрудника;
 - Легенды;
 - Традиции.
5. Охрана труда:
- Внутренний распорядок и организация деятельности;
 - Рабочее место сотрудника;
 - Условия труда;
 - Техника безопасности;
 - Конкретные мероприятия, обеспечивающие соблюдение требований охраны труда;
 - Аттестация рабочих мест;
 - Инфраструктура предприятия (включая оснащение и оборудование).
6. Корпоративная информационная система (сеть интранет):
- Общее представление, история разработки;
 - Как и для чего используется.
7. Коммуникации:
- Правила личного общения;
 - Правила общения по телефону;
 - Правила общения в корпоративной информационной системе;
 - Правила общения в программе «Miranda»;
 - Бумажный документооборот;
 - Информация о корпоративном издании (газета Компании);
 - Информация о горячей линии Компании.
8. Корпоративная политика в области управления персоналом:
- Информация об отделе по управлению персоналом;
 - Порядок адаптации;
 - Обучение и развитие персонала;
 - Перемещения по карьерной лестнице;
 - Аттестация персонала;
 - Система стимулирования персонала;
 - Социальная программа, корпоративные праздники и мероприятия;
 - Отпуска (в т.ч. пример расчета отпускных);
 - Пособие по временной нетрудоспособности (в т.ч. пример расчета);
 - Информация о командировках.
9. Система менеджмента качества:
- История разработки;
 - Причины внедрения;
 - Принципы качества.

10. Экскурсия:

- Расположение отделов;
- Столовая;
- Библиотека;
- Зимний сад;
- Выставочный стенд в холле;
- Актный зал.

Содержание разработанной программы Welcome-тренинга обусловлено внутренними особенностями предприятия, на наш взгляд это целесообразно. При разработке аналогичных инструментов для других предприятий также необходимо ориентироваться на различные характеристики организации. Однако следует придерживаться той структуры тренинга, которая была нами определена, так как, на наш взгляд, в ней отражены основные информационные блоки, которые необходимо транслировать работнику, который поступает на работу в новую для него организацию.

После определения структуры Welcome-тренинга и структуры каждого из информационных блоков необходимо определить ответственных за разработку выделенных информационных блоков. Ответственные структурные подразделения определялись посредством консультаций с начальником отдела по управлению персоналом. В таблице приведены структурные подразделения, ответственные за разработку информационных блоков.

Таблица

Ответственные структурные подразделения за разработку блоков Welcome-тренинга

Название блока	Ответственное структурное подразделение
1	2
Приветственное слово генерального директора	Управление системой качества
Информация о компании	Управление системой качества
Организационная структура	Отдел по управлению персоналом
Корпоративная культура	Отдел по управлению персоналом
Охрана труда	Группа охраны труда и промышленной безопасности
Корпоративная информационная система	Отдел информационных систем
Коммуникации	Отдел по управлению персоналом
Корпоративная политика в области управления персоналом	Отдел по управлению персоналом
Система менеджмента качества	Управление системой качества
Экскурсия	Отдел по управлению персоналом

Предлагаемая форма проведения Welcome-тренинга – семинар. Первоначально предполагается, что каждый информационный блок будут рассказывать ответственные за его разработку. Затем, после пилотного внедрения Welcome-

тренинга, предполагается, что его будет рассказывать один человек – работник отдела по управлению персоналом. Информация будет представляться через мультимедиа-проектор параллельно с рассказом ответственного работника.

Необходимо стремиться к тому, чтобы новички не выступали просто пассивными слушателями предоставляемой информации, учитывая то, что работники уже отработают какое-то время в организации на момент проведения Welcome-тренинга. То есть необходимо вовлекать новичков в разговор, задавать им вопросы, получать обратную связь уже во время проведения мероприятия.

Целесообразно, на наш взгляд, предусмотреть механизм получения обратной связи после проведения Welcome-тренинга. Это необходимо для получения сведений о том, какая информация лучше запоминается, что следует корректировать в форме или содержании Welcome-тренинга. Следовательно, необходимо разработать опросный лист или анкету для получения обратной связи от новых работников, которую они должны будут заполнять непосредственно после проведения Welcome-тренинга.

Далее необходимо определить периодичность проведения Welcome-тренинга, она зависит от показателей движения персонала в организации, а точнее от количества принимаемых на работу человек. На наш взгляд, целесообразно проводить данный тренинг один раз в две недели.

Библиографический список

1. Баранова Т. Ключевые моменты в адаптации персонала// Справочник по управлению персоналом. – 2008. – №5.
2. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 688 с.
3. Веснин В. Р. Управление персоналом: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 240 с.
4. Володина Н.В. Адаптация персонала: Российский опыт построения комплексной системы. – М.: Эксмо, 2009. – 240 с.
5. Евстафьева М. Приспособить новичка// Справочник по управлению персоналом. – 2009. – №4.
6. Жукова А. Адаптация по компетенциям// Справочник по управлению персоналом. – 2009. – №10.
7. Ильина Л. Эффективная профессиональная адаптация работников в системе менеджмента качества организации// Кадровый менеджмент. – 2010. – №4. – С. 14–23.
8. Каланчин А. Управление процедурой адаптации работника в организации// Кадровый менеджмент. – 2009. – №11. – С. 21-28.
9. Кибанов А.Я. Служба управления персоналом : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Упр. персоналом"- М. : КноРус, 2010. – 410 с.

10. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2009. – 368 с.

11. Кобцева Е. Адаптация нового персонала к организационной культуре// Кадровый менеджмент. – 2009. – №5. – С. 12–16.

12. Контроллинг и аудит персонала: Учебник / Под ред. В.С. Половинко. – Омск: Изд-во. Ом. гос. ун-та. 2007 – 672 с.

13. Красова Е. Успешная адаптация: свой среди своих// Справочник по управлению персоналом. – 2008. – №2.

14. Лазарева С.С. Эффективная система адаптации персонала: компоненты и этапы построения// Управление человеческим потенциалом. – 2007. – №3. – С. 212–221.

15. Мартынова М.А. Методы адаптации: арсенал возможностей компании// Управление человеческим потенциалом. – 2007. – №3. – С. 222–233.

16. Михайлова А. «Четыре колеса» адаптации персонала// Кадровый менеджмент. – 2011. – №2. – С. 115–123.

17. Одегов Ю.Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах: Учебник. – М.: Академический проект, 2005 – 1088 с.

18. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров: учеб. пособие – М.: Эксмо, 2007. – 624 с.

19. Трудовой кодекс Российской Федерации. Федеральный закон № 197-ФЗ от 30 декабря 2001 года//Российская газета. – 2001. – 31 дек.

20. Управление персоналом: Учеб.-метод. комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 200 с.

21. Фролова И.И., Рогачева М.И. Адаптационный тренинг – инструмент корпоративной системы обучения// Управление развитием персонала. 2007. №4. – С. 308–313.

АДАПТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ФИО _____

Подразделение, должность _____

Дата приема на работу _____ Дата окончания испытательного срока _____

ФИО куратора _____ должность _____

ПЛАН РАБОТЫ РАБОТНИКА НА ПЕРИОД АДАПТАЦИИ

Составляется руководителем структурного подразделения/ куратором сроком на 3 месяца. В первый рабочий день должны быть внесены планируемые задания и сроки выполнения работ. За 2 недели до окончания испытательного срока куратор проводит анализ выполнения заданий и сроки их фактического выполнения, оценивает деятельность работника. Адаптационный лист сдается в отдел по управлению персоналом.

№п/п	Наименование запланированного мероприятия	Срок выполнения		Выполнение плана (подробное описание полученных знаний, умений и навыков сотрудником, а так же качество выполнения заданий)
		План	Факт	
1	Прохождение инструктажа в соответствии с Листом Инструктажа.	1-ый день		
2	Ознакомление с перечнем нормативных документов: _____			
3	Изучение компьютерных программ: _____	постоянно		
4				
5				
6				

Ознакомлен: _____ подпись, дата

Оценка качества выполнения работ в соответствии с планом работ на период испытательного срока _____

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКА В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ
(заполняется куратором / руководителем структурного подразделения)

1. Оценка личностных и деловых качеств работника.

Оцените выраженность деловых и личностных качеств работника, напротив выбранной графы поставьте галочку.

Балл	Категория	Отметка
Исполнительность		
1	Крайне ненадежен, часто забывает или игнорирует данные ему поручения	
2	Ненадежен, забывает о некоторых данных ему поручениях, задерживает сроки выполнения заданий	
3	Случаются задержки выполнения заданий по уважительной причине, которые не имеют серьезных негативных последствий для работы. Предупреждает руководителя о том, что не сможет справиться с заданием в намеченный для этого срок	
4	Надежен, крайне редко задерживает выполнение задания, всегда – по уважительной причине, о чем заранее предупреждает руководство	
5	Очень надежен, всегда в срок выполняет порученные ему задания	
Профессиональные знания, умения и навыки		
1	Не проявляет стремления расширять профессиональный кругозор	
2	Свое дело знает, но не более того	
3	Неплохо разбирается и действует в пределах своих обязанностей. Старается поддерживать профессиональный уровень	
4	Хорошо знает свое дело. Никогда не упустит возможность узнать и попробовать что-нибудь новое	
5	Профессионал, отлично знает свое дело. Постоянно стремится найти что-либо новое, применить у себя	
Отношение к работе		
1	Безответственное отношение к выполнению должностных обязанностей. Крайне не надежен.	
2	Отношение к работе сложное и противоречивое, то загорается и готов на все, чтобы добиться результата, то равнодушен и пассивен	
3	К работе относится как к осознанной необходимости, особого старания не проявляет, но и не подводит	
4	К работе относится с интересом, выполняет ее добросовестно и качественно	
5	Болеет за свое дело, стремится к эффективному решению любых вопросов. Отдает работе все свое время и силы	
Работоспособность		
1	Низкая	
2	Ниже среднего	
3	Средняя	
4	Высокая	
5	Очень высокая	
Инициативность		
1	Не проявляется	
2	Проявляется редко	
3	Проявляется в половине случаев	
4	Проявляет в большинстве случаев	
5	Проявляет всегда	

Стремление совершенствовать методы работы, умение внедрять инновации		
1	Не проявляется	
2	Проявляется редко	
3	Проявляется в половине случаев	
4	Проявляется в большинстве случаев	
5	Проявляется всегда	
Коммуникабельность		
1	Проявляет агрессию или подавленность. Обстановка вокруг него накаленная или чересчур холодная. Не стремится к конструктивному решению вопросов – либо отступает, формально со всем соглашаясь, либо активно протестует	
2	Недостаточно хорошо контролирует свои эмоции, в ряде случаев избегает конструктивного диалога из-за плохого настроения или сосредоточенности на чем-то своем. В благоприятных ситуациях стремится к конструктивному решению вопросов	
3	Положительно настроен, стремится к конструктивному решению вопросов	
4	Доброжелателен, внимательно относится к мнению окружающих, достигает с ними взаимопонимания	
5	Положительно настроен, хорошо контролирует свои эмоции. Всегда создает доброжелательную атмосферу, располагает к общению. Проявляет интерес к мнению окружающих, легко достигает с ними взаимопонимания.	
Умение координировать и взаимодействовать		
1	Не способен координировать действия других людей. Типичный исполнитель	
2	Не может справляться с вопросами координации без особых столкновений и отклонений, действует малоэффективно	
3	Не всегда способен самостоятельно устанавливать необходимые контакты, но стремится все наладить и скоординировать, и у него это получается	
4	Хороший координатор, способен находить приемлемые решения при согласовании интересов различных работников	
5	Легко может устанавливать необходимые контакты, скоординировать действия людей, умело согласовывать их интересы	
Аналитические особенности		
1	Анализирует деятельность плохо. Много ссылок на внешние обстоятельства	
2	Анализирует свою деятельность только с внешней помощью. Причинно-следственные связи явлений может увидеть только при помощи руководителя	
3	Может проанализировать свою деятельность, понять причины проблем скорректировать ситуацию	
4	Хорошо анализирует свою деятельность. В основном видит и понимает причины достижений и неудач. Старается делать выводы и корректировать деятельность	
5	Отлично анализирует свою деятельность. Четко видит причины достижений и неудач. Делает правильные выводы. Принимает своевременные меры по изменению деятельности	

2. Рекомендации _____

3. Предложения по дальнейшему сотрудничеству:

Испытательный срок считать законченным, работник соответствует занимаемой должности	Работник не соответствует занимаемой должности

Куратор/Руководитель структурного подразделения _____

Глава 4.

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЙ СРЕДЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Е.В. Иванова

В современных условиях деятельность предпринимателя является важнейшим элементом финансовой системы страны и экономики в целом, так как она участвует в обеспечении роста производства, экономического и финансового роста, возрастание массы производимых товаров, работ, услуг, которые призваны удовлетворить качественно и количественно постоянно изменяющиеся общественные потребности. Именно поэтому важнейшим элементом социально-экономического развития страны является развитие индивидуального предпринимательства.

Под предпринимательством необходимо понимать в первую очередь стиль хозяйствования, который характеризуется использованием инновационных технологий, новаторства, применением различных нововведений в процессе производства работ, услуг, управления, маркетинга, а также стабильность, ответственность и независимость.

Необходимо подчеркнуть, что индивидуальное предпринимательство занимает важное место в современной экономике страны, а также и в финансовых отношениях.

В целом, в современном общественном устройстве звено частного индивидуального предпринимательства выполняет важнейшие функции, поэтому индивидуальное предпринимательство является незаменимым финансово-экономическим и социальным институтом, без которого современное общество, экономика и современная финансовая система не могут функционировать нормально. Во многих странах, принадлежащих к развитым и развивающимся типам экономик, развитие института индивидуального предпринимательства является важнейшей государственной задачей.

В экономике Российской Федерации в последние годы развитие индивидуального предпринимательства считается ключевым фактором обеспечения дополнительного роста ВВП, налоговых поступлений в бюджет и иных важнейших экономических показателей. Установлена также зависимость уровня развития индивидуального предпринимательства и уровня жизни отдельных категорий населения страны.

«Проблемам и перспективам развития малого бизнеса в России за последний год внимания стало уделяться даже больше, чем в предыдущие годы. Это во многом зависит от введения санкций в отношении России со стороны зарубежных компаний. Однако созданные трудности не только приостановили развитие отечественного предпринимательства, в том числе малого бизнеса, а

наоборот, даже подтолкнули к скорейшему восстановлению и совершенствованию» [6, с. 202].

К сожалению, в настоящее время возможности российского индивидуального предпринимательства пока еще не используются полностью. По данным, предоставленным Федеральной службой государственной статистики, наблюдается значительное различие в численности ИП между Россией и развитыми странами мира. На долю малого и среднего бизнеса в объеме ВВП в нашей стране приходится около 20%, в то время как за рубежом, только по малому бизнесу эта цифра достигает 50%. По статистике лишь 3,4% малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше.

В 2014 году в России действовало почти 2,5 млн. индивидуальных предпринимателей – точнее 2413,8 тыс. ИП, а всего в сегменте ИП в 2014 году было официально трудоустроено более 5,5 млн. человек (таб. 1).

По сегменту индивидуальных предпринимателей стоит отметить некоторые особенности. Во-первых, в ходе сплошного обследования 2010 года было установлено, что в России реально действуют 1,9 млн. ИП, а не 4 млн., которые учитываются в базе налоговой службы как зарегистрированные.

Таблица 1

Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства в Российской Федерации, тыс. чел, 2010–2014 гг. [16; 18]

Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей					Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности				
2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
1914,3	2505,1	2602,3	2499,0	2413,8	5350,1	5453,1	5647,1	5429,5	5646

Динамика численности занятых в деятельности индивидуальных предпринимателей по Омской области отражена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика численности занятых в хозяйственной деятельности ИП РФ, СФО и Омской области [14]

Численность занятых в ИП, тыс. чел.	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	8314,0	6526,0	5350,1	5453,1	5647,1	5429,5	5645,7
Сибирский федеральный округ	1278,9	990,2	763,5	845,3	839,8	794,7	862,7
Омская область	247,8	152,5	91,1	106,1	118,3	100,0	92,7

Как видно в целом, количество занятых отображает отрицательную динамику – снижение составило 62,6% по отношению к 2008 году или 155,1 тыс. чел., по отношению к 2014 году. Количество занятых в сфере ИП сократилось в 2,7 раза.

Основной причиной снижения численности занятых в ИП являются кризисные тенденции в экономике, инфляция, рост цен, что вынуждает предпринимателей сокращать расходы.

На рис. 1. отражена динамика занятых в деятельности ИП по РФ и СФО.

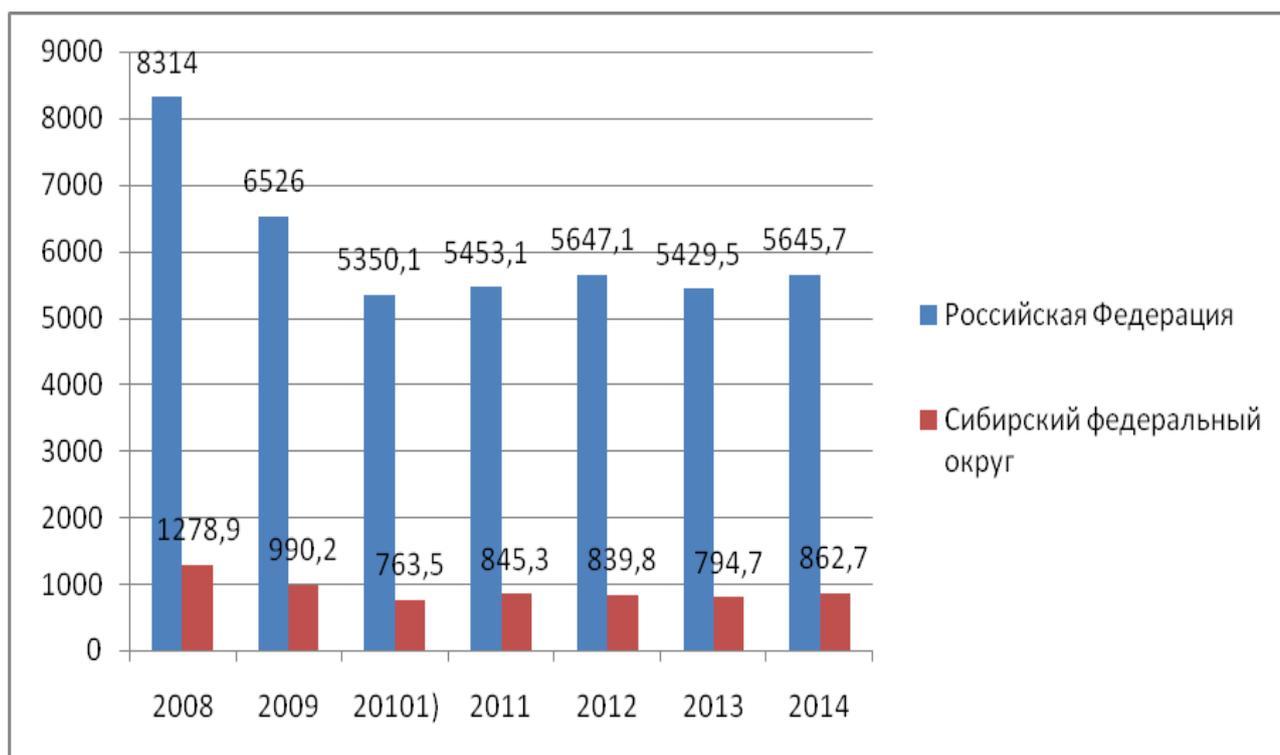


Рис. 1. Динамика численности занятых в деятельности ИП по РФ и СФО

Как видно из рисунка 1, в целом по СФО наблюдается рост численности занятых в деятельности ИП на 68 тыс. чел. или на 8,56% в 2014 году по сравнению с 2013 годом, но по сравнению с 2008 годом показатель снизился на 32,54% или на 416,2 тыс. чел. По РФ в 2014 году по сравнению с 2008 годом наблюдается снижение численности занятых в деятельности ИП на 2668,3 тыс. чел. или на 32,09%, а по сравнению с 2013 годом наблюдается рост численности занятых в деятельности ИП на 216,2 тыс. чел. или на 3,98%. Как видим, прирост по СФО в целом выше среднероссийского показателя, но показатели динамики численности занятых в деятельности ИП по Омской области отрицательны. Это говорит о том, что финансово-экономическая и предпринимательская среда неблагоприятна в данном регионе для развития деятельности ИП на данный момент, и региональная политика поддержки предпринимательства требует определенных корректировок.

Рассмотрим теперь отдельно показатели численности ИП и показатели численности наемных работников, осуществляющих трудовую деятельность в ИП.

В таблице 3 отражена динамика численности наемных работников, осуществляющих трудовую деятельность у ИП по РФ, СФО и Омской области.

Таблица 3

Динамика численности наемных работников, осуществляющих трудовую деятельность у ИП по РФ, СФО и Омской области, тыс. чел. [14]

Численность наемных работников в ИП, тыс.чел.	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	5306,5	2914,9	2752,6	2245,9	2213,9	2096,5	2435,7
Сибирский федеральный округ	840,5	453,7	407,4	380,0	365,4	346,9	438,4
Омская область	190,0	89,9	51,6	51,5	62,4	46,9	50,7

Как видим, наблюдается прирост численности наемных работников у ИП в 2014 году по отношению к 2013 году. Но до показателя 2008 года все еще далеко. В целом, показатель 2014 года ниже показателя 2008 года по Омской области на 139,3 тыс. чел. или на 75,32%, но выше показателя 2013 года на 3,8 тыс. чел. или на 8,1%; по СФО ниже показателя 2008 года на 402,1 тыс. чел. или на 47,84%, но выше показателя 2013 года на 91,4 тыс. чел. или на 26,35%; по РФ ниже показателя 2008 года на 2870,8 тыс. чел. или на 60,49%, но выше показателя 2013 года на 339,2 тыс. чел. или на 16,18%. Таким образом, темпы прироста работников по СФО выше, чем в среднем по России, но по Омской области показатель составил вдвое ниже среднероссийского и втрое ниже показателя по СФО. Это также отрицательная тенденция.

Темпы роста числа вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими (особенно в 2013 г. – табл. 4).

Таблица 4

Регистрация и официальное прекращение деятельности ИП в г. Москва за 2012–2015гг. [10]

ИП	2012	2013	2014	2015
Начали деятельность (ед.)	578 436	472 087	602 389	626 346
Прекратили деятельность (ед.)	735 028	965 089	535 516	419 073

В 2014 г. прирост составил 27%, а в 2015 г. лишь 3,9%, в то время как количество ИП, прекративших свою деятельность увеличивается, и в 2013 г. таких ИП стало в 1,3 меньше по сравнению с предыдущим годом.

По статистическим данным видно, что в конце 2012г. – первой половине 2013 г. прошло массовое закрытие ИП, связанное с увеличением в 2,3 раза

ставки страхового взноса в ПФР с начала 2013 года (с 14 386 рублей до 32 479 рублей). По данным ФНС, в 2013 году прекратили деятельность 965 089 ИП, из них порядка 600 тыс. из-за повышения ставки страхового взноса в ПФР. В 2014 году количество прекративших деятельность ИП снизилось до 500 тыс., в 2015 г. – до 400 тыс. Закрытие такого количества ИП в 2014-2015 гг. можно объяснить влиянием кризиса.

Аналогичная тенденция наблюдается и в РФ, СФО и Омской области (табл. 5).

Таблица 5

**Динамика численности зарегистрированных ИП в РФ, СФО
и Омской области, тыс. чел. [18]**

Численность зарегистрированных ИП, тыс.чел.	2008	2009	2010 ¹⁾	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	2742,0	2663,9	1914,3	2505,1	2602,3	2499,0	2413,8
Сибирский федеральный округ	399,0	384,7	262,4	341,0	350,2	330,9	312,4
Омская область	50,4	45,7	27,6	39,8	40,5	37,6	29,6

На рис. 2 отражена динамика численности зарегистрированных ИП по Омской области.



Рис. 2. Динамика численности зарегистрированных ИП в Омской области, тыс. чел.

Как видно из рисунка 2, количество зарегистрированных ИП по Омской области сократилось в 2014 году на 20,8 тыс. чел. или на 41,27% по отношению к 2008 году, и на 8 тыс. чел. или на 21,28% по отношению к 2013 году.

В целом, динамика снижения численности зарегистрированных ИП характерна как для Омской области, так и для СФО, и РФ в целом, что наглядно отражено на рис. 3.

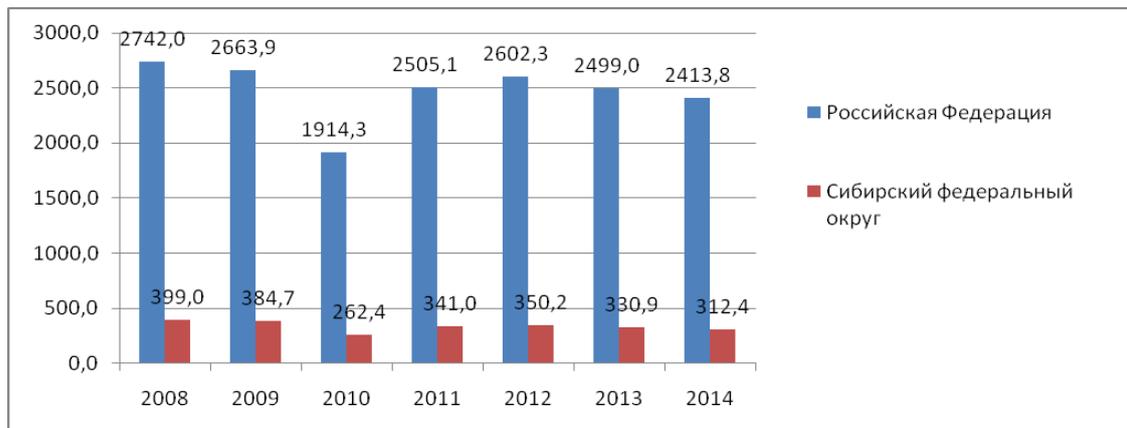


Рис. 3. Динамика численности зарегистрированных ИП по СФО И РФ, тыс. чел.

По состоянию на 1 ноября 2016 г. зарегистрировано ИП в РФ 601685, а прекратили свою деятельность 496770 ИП, что составляет 82%. В Омской области за аналогичный период зарегистрировано 9884 ИП, а прекратили деятельность 8612 предпринимателей или 87% [16].

В целом, снижение численности зарегистрированных ИП является негативной тенденцией, так как наблюдается снижение предпринимательской активности не только в Омской области, но и в целом по РФ, что негативно влияет на развитие финансов индивидуального предпринимательства.

На рис.4 представлено обоснование такой негативной тенденции. Основная причина, по которой ИП прекратили свой бизнес – добровольное закрытие бизнеса – 90%.

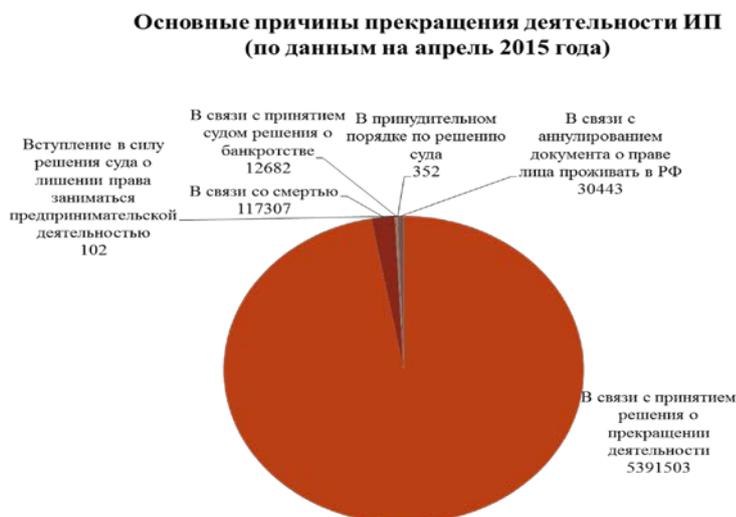


Рис. 4. Причины, прекращения деятельности ИП [16]

Другие основания – административные и экономические барьеры. Во-первых, это достаточно сложное и объемное законодательство, которое к тому же крайне часто изменяется. При этом полноценного информирования о происходящих изменениях нет, а пользоваться услугами профессиональных юристов в малом бизнесе накладно. В результате предприниматели часто допускают ошибки и нарушают законодательство, последствием чего становятся высокие штрафы.

Постоянно повышающиеся цены на сырье в результате скачков курса рубля и высокие ставки по кредитам – одна из основных экономических причин неразвитости этого сегмента предпринимательства.

Наконец, с развитием возможностей для получения заработка в интернете для многих людей и вовсе отпало желание регистрировать предприятие, т. к. в данном случае легче уклоняться от уплаты налогов. Последней каплей для многих предприятий стал рост отчислений в пенсионный фонд более чем в два раза.

Напомним, что с 1 января 2013 года взносы в Пенсионный фонд России с ИП за составляли 32 479,2 рублей независимо от получаемого дохода. Позже, в 2014 году, они были уменьшены до 20727,53 рублей. Но в результате этой меры в стране закрылось более полумиллиона предпринимателей, а новые регистрироваться не спешили.

2015 год встретил предпринимателей санкциями, снижающимся спросом на товары и услуги и ростом цен. Выросли взносы в Пенсионный фонд до 22261,38 рублей + 1% с выручки, если она больше 300 тысяч рублей. Однако с 1 января вступил в силу и так называемый закон о налоговых каникулах, ФЗ № 477 от 29.12.2014 «О внесении изменений в статью 346 и главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации». Согласно документу, индивидуальные предприниматели, которые открывают свое дело в производственной, социальной и научной сферах, могут быть освобождены от налогов на два налоговых периода.

Несмотря на колебания числа ИП, объем выручки в сегменте ИП в 2010-2014 гг. демонстрирует стабильный рост (табл. 6 и рис.5).

Таблица 6

Динамика выручки ИП по РФ, СФО и Омской области [14]

Выручка, млн. руб.	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	7000264	7301225	4671174	8057231	8707399	9732908	10447470
Сибирский федеральный округ	1149861	1070660	640740	1139584	1180899	1305005	1377668
Омская область	157692	145364	90413	150900	159428	186177	181651

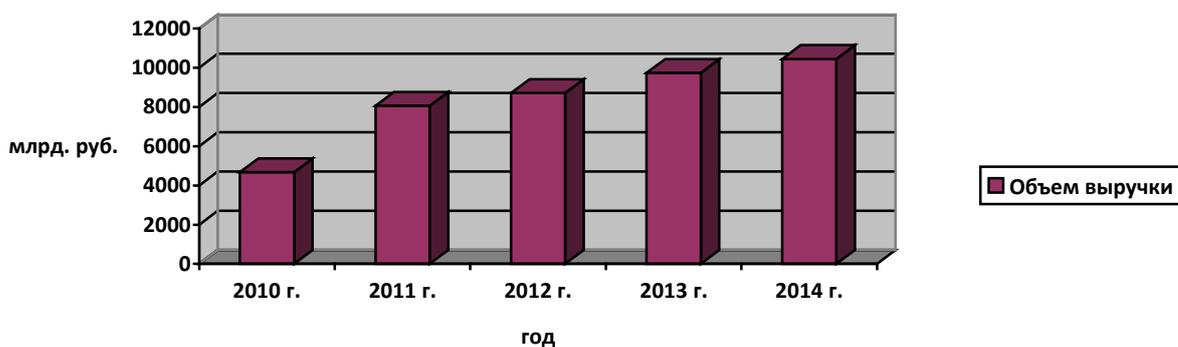


Рис. 5. Динамика объема выручки (с учетом налогов) от продажи товаров, продукции, работ, услуг индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации, 2010–2014 гг. [14]

Наиболее заметным было увеличение выручки в сегменте ИП в 2011 году по сравнению с 2010 годом – почти вдвое, с 4,6 трлн. руб. до 8,1 трлн. руб. За год, в 2012-2013 гг., выручка ИП выросла почти на 1 трлн.руб., с 8,7 до 9,7 трлн. руб. В 2014 гг. темпы роста выручки ИП несколько замедлились, прирост выручки за год составил 714 млрд. руб.

На рис. 6 отражена динамика выручки ИП по Омской области.

Как видно из рис.6 выручка индивидуальных предпринимателей по Омской области снизилась в 2014 году на 4 526 млн. руб. или на 2,43% по отношению к 2013 году, или возросла на 23 959 млн. руб. или на 15,12% по отношению к 2008 году.

Однако, по СФО наблюдается прирост в 72 663 млн. руб. или 5,57% по отношению к 2013 году, а по РФ прирост на 714 562 млн. руб. или 7,34% по отношению к тому же периоду. Это говорит о том, что финансовые результаты хозяйствования снижаются только по Омской области и такая динамика обусловлена внутренними проблемами Омской области в организации экономико-финансовой структуры хозяйствования.



Рис. 6. Динамика выручки ИП по Омской области, млн. руб. [14]

В таблице 7 отражена структура производимой ИП продукции по РФ, СФО и Омской области.

Таблица 7

Структура основной производимой ИП продукцией по РФ, СФО и Омской области (в натуральных единицах измерения) [13]

Регион	Изделия колбасные, т.	Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т.	Кондитерские изделия, т.	Белье постельное, тыс. шт.	Пиломатериалы, тыс.м3	Диваны, кушетки, софы, тахты, шт.	Столбы кухонные, для столовой и гостиной, шт.
Российская Федерация	177033	685	143	16593	2932	78198	491495
Сибирский федеральный округ	20268	183	24	144	627	14471	137951
Омская область	2094	7,5	2,9	117	17,3	2863	10358

Как видно, структура производства среди ИП в натуральных выражениях дает общую картину сфер деятельности индивидуальных предпринимателей в регионе.

Достаточно большой удельный вес принадлежит торговле, в сфере же производства можно увидеть индивидуальных предпринимателей, занятых на производстве продуктов питания, пиломатериалов, мебели, текстиля и т.д.

На рисунке 7 приведены официальные данные по структуре ИП в России за 2014 г.

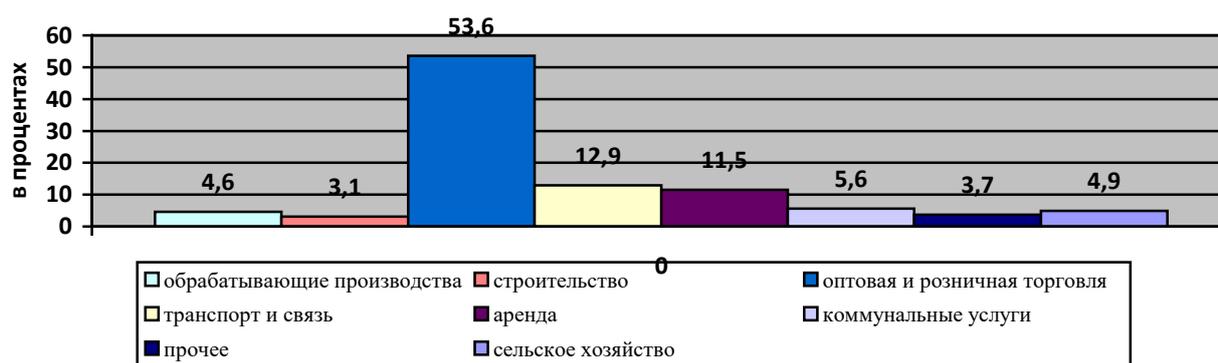


Рис. 7. Структура ИП в России за 2014 г. [13]

Более половины действующих ИП трудятся в торговой сфере – 53,6%, 12,9% на транспорте и 11,5 % занимаются сдачей имущества в аренду.

В целом, проведенный анализ статистических показателей позволяет заключить, что в Омской области наблюдается снижение общей численности занятых в индивидуальном предпринимательстве, а также значительное снижение зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, причем темпы снижения значительно выше темпов по РФ и СФО. Также наблюдается снижение выручки индивидуальных предпринимателей по региону, что является отрицательной тенденцией.

Среди важнейших проблем, препятствующих развитию индивидуального предпринимательства необходимо отметить высокую арендную стоимость коммерческой недвижимости, неразвитость финансовой системы по отношению к финансированию индивидуального предпринимательства, высокая налоговая нагрузка, несовершенство и изменчивость современного российского законодательства и т.д.

Характерными чертами индивидуального предпринимательства является взаимосвязь понятий «выживаемости» и «неустойчивости». Индивидуальные предприниматели мобильны и быстро заполняют ниши в экономике с более высоким уровнем доходности, чем обеспечивают быстрое насыщение платежеспособного спроса, необходимого для сдвигов в экономике страны. В чертах малого и среднего бизнеса прослеживается тот факт, что они проигрывают по своим конкурентным преимуществам более крупному бизнесу. Так, в настоящее время крупные предприятия, которые опережают по показателям субъектов индивидуального предпринимательства, чувствуют себя комфортнее и увереннее на рынке. Этому есть логическое объяснение.

По мнению Ж.Ж. Ламбена, чье мнение разделяет и профессор С.Г. Демченко, устойчивое конкурентное преимущество получают фирмы, осуществляющие «постоянный и систематический анализ потребностей рынка, выводящий на разработку эффективных товаров, предназначенных для конкретных групп покупателей и обладающих особыми свойствами, отличающими их от товаров-конкурентов» [7].

Соглашаясь с данным выводом, добавим, что на вышеперечисленный сбор и анализ информации, требуется выделение дополнительных денежных средств, которые для субъектов индивидуального предпринимательства не всегда подъемны, особенно в современных условиях, когда особенно остро стоит вопрос о финансовом состоянии малого предпринимательства. Таким образом, крупные предприятия, обладая большей финансовой устойчивостью, обеспечивают себе сильные конкурентные преимущества.

Получается, что основной вклад в экономику страны, по крайней мере, в России, вносит в настоящее время крупный бизнес. Об этом свидетельствуют и данные, которые приводит Президент ассоциации российских банков Г. Тосунян по словам которого, позитивная динамика по корпоративным кредитам его «не успокаивает», поскольку здесь 60% - это крупный бизнес, а не ма-

льный и средний, на котором, как убежден банкир, и должна держаться экономика нашей страны [19, с. 94]. А ИП при этом «прячется» в потребкредитовании, с помощью которого развивают бизнес немало предпринимателей.

По мнению известного банкира, на рост и развитие сегмента ИП воздействует доля кредитов, направленная в данный сегмент. Однако, это не единственно сдерживающее условие. Согласно материалу Всемирного банка приведенного в докладе об экономике России диверсификация российской экономики невозможна без выживания новых предприятий.

Итак, рассмотрим правовые и финансовые аспекты индивидуальной предпринимательской деятельности на современном этапе.

Граждане, которые зарегистрировались в органах государственной власти с целью занятия предпринимательской деятельностью, приобретают статус индивидуальных предпринимателей. Это право за гражданами закреплено статьей 23 ГК РФ [1].

В случае принятия решения физическим лицом о занятии предпринимательской деятельностью, но при этом без прохождения регистрации в органах власти, действия таких лиц приведут к привлечению их к административной или уголовной ответственности (п.3 статья 401 ГК РФ) [1]. Здесь следует понимать, что источник доходов у физического лица должен быть не разовым, а постоянным.

В качестве индивидуального предпринимателя (ИП) могут быть зарегистрированы только дееспособные лица от 18 лет и выше. При выборе рода деятельности для предпринимательства гражданину необходимо знать, что некоторые виды работ требуют профессиональных навыков и соответствующего образования.

Так, например, для занятия аудиторской деятельностью необходимо иметь аттестат аудитора, что предусмотрено Федеральным законом «Об аудиторской деятельности». У арбитражного управляющего как предпринимателя должно быть высшее образование, общий стаж работы — два года и более, отсутствие судимости, связанной с экономическими вопросами или преступлений средних, тяжких или особо тяжких. Для занятия такой деятельностью необходимо сдать экзамен. В течение шести месяцев — обязательно пройти стажировку помощником арбитражного управляющего. Эти требования предусмотрены Федеральным законом, регулирующим процедуру банкротства.

Кроме этого, существуют виды деятельности, которые индивидуальные предприниматели осуществлять не могут. Так, Федеральным законом, регулирующим организацию страхового дела, определено, что страховщиками могут быть юридические лица, получившие лицензию для занятия страховой деятельностью. Такие же требования к организации определенной деятельности предусмотрены Федеральными законами «О банках и банковской деятельности» и «О рынке ценных бумаг».

При регистрации в налоговом органе физического лица в качестве ИП выдается свидетельство ИП. Для приобретения такого свидетельства гражданину следует написать заявление специального образца, предоставить паспорт и предварительно заплатить необходимый размер пошлины (размер пошлины 800 руб. согласно НК РФ ст.333.33 п.6). Регистрация ИП происходит по месту жительства физ. лица. В Едином государственном реестре у каждого предпринимателя свой регистрационный номер (ОГРНИП). Налоговый орган присваивает ИП индивидуальный налоговый номер. Если ИП решил заниматься лицензированным видом деятельности, то для осуществления такой деятельности необходимо будет приобрести еще и лицензию.

Документ, на основании которого действует ИП, является свидетельством ИП, каждую сделку с другой стороной, он (ИП) оформляет договором. В интересах индивидуального предпринимателя заключать договор в соответствии с законодательством, что даст возможность защищать свои интересы в суде.

Индивидуальный предприниматель, действующий на основании свидетельства ИП, имеет значительные преимущества как перед физическими, так и перед юридическими лицами. В первую очередь простота регистрации ИП является главным его преимуществом.

В финансовом плане регистрация, в конечном итоге, существенно не увеличит расходы физического лица. Печать индивидуальному предпринимателю иметь необязательно, равно как и устав субъекта хозяйствования. Оформлять перечисление налогов можно через кассу отделения Сбербанка.

Ликвидация ИП, так же, как и регистрация, много времени не занимает, достаточно оформить заявление установленной формы и зарегистрировать его в органах налоговой службы.

При отсутствии задолженности в бюджет процедура ликвидации ИП упрощается. Заявлением оформляется и приостановка предпринимательской деятельности [5, с. 213].

Особенность статуса индивидуального предпринимателя заключается еще и в том, что в отличие от физических лиц ИП может получать легально доход от осуществляемой им деятельности на постоянной основе.

При этом гражданско-правовое положение индивидуального предпринимателя законодательно защищено государством.

К недостаткам можно отнести тот факт, что ИП как должник может потерять все свое имущество, в том числе и личное, нажитое в браке. А, например, учредитель юридического лица, отвечает только в пределах уставного капитала.

Исключением может быть имущество, предусмотренное в брачном контракте как личное имущество второй половины (супруга или супруги). Также не может быть взыскано имущество, которое указано в статье 24 ГК РФ.

Ведение бухгалтерского учета для ИП более щадящее, чем для юридических лиц. С июня 2014 года для них действует новый порядок учета кассовых

операций. Порядок предусматривает право на не установление лимита наличных денег в кассе. В связи с новыми правилами, также необходимо вести кассовую книгу и первичные кассовые документы.

Также многие ИП освобождены от использования ККМ (при безналичных расчетах, при оказании услуг (важно выписать бланк строгой отчетности вместо кассового чека), при осуществлении предпринимательской деятельности в географически отдаленной местности и т.д.), им просто надо выдавать клиенту документ, подтверждающий факт сделки (купли-продажи).

С 2017 года предпринимателей ожидает переход на применение онлайн кассы, так с 15 июля 2016 года вступили в силу изменения в ФЗ № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» [3;4], согласно которым контрольно-кассовая техника (ККТ) должна отправлять электронные версии чеков оператору фискальных данных.

Онлайн-кассы отличаются от своих предшественников – обычных касс лишь технически. Кассовый аппарат теперь будет не только распечатывать и хранить чеки, но и отправлять их копии в налоговые органы в режиме онлайн. То есть, особые требования предъявляются только к фискальному накопителю. По новым правилам фискальный накопитель должен уметь принимать, распознавать и проверять данные от всех типов касс, запрещать корректировку уже записанной информации. Кроме того, он должен иметь энергонезависимый таймер (ст. 1.1 Федерального закона № 54-ФЗ).

Рассмотрим существенные нововведения.

1. Посредниками между кассой организации, индивидуального предпринимателя и ФНС будут выступать операторы фискальных данных (ОФД), которые будут принимать сведения о каждом пробитом чеке и передавать их в налоговые органы в автоматическом режиме (рис.8).



Рис. 8. Схема онлайн передачи данных [9]

2. В дополнение к привычному бумажному чеку покупатель сможет получить электронный — на мобильный телефон или e-mail. На всех чеках будет адрес сайта ОФД, где можно найти чек по уникальным реквизитам, распечатать или отправить на электронную почту. Если чек не найдется или не будет соответствовать печатному, об этом можно будет тут же сообщить в ФНС. Такие жалобы могут стать основанием для налоговой проверки торговой точки.

3. Закон предусматривает поэтапный переход к новой схеме работы с ККТ в течение 2016–2018 годов (табл. 8). Уже во втором полугодии 2016 года начнется передача фискальных данных в добровольном порядке.

4. ФН (фискальный накопитель) необходимо менять каждые 13 месяцев, а для малого бизнеса (УСН, Патент и оказание услуг) – каждые 36 месяцев.

5. Используемые в работе ККТ должны быть внесены в реестр экземпляров ККТ и реестр экземпляров ФН (фискальный накопитель).

Таблица 8

Сроки перехода на онлайн-кассы [9]

Продавец	Когда переходить на интернет-кассы	Комментарий
Предприниматели и организации на общей налоговой системе или УСН	С 1 февраля 2017 года (п. 4 ст. 7 Федерального закона от 03.07.2016 № 290-ФЗ) в отношении вновь зарегистрированных ККТ С 1 июля 2017 года (п. 4 ст. 7 Федерального закона от 03.07.2016 № 290-ФЗ) замена старых ККТ на онлайн кассы	С 1 февраля 2017 года регистрация старых ККТ запрещена. До 1 июля 2017 года можно применять старые кассы, зарегистрированные до 1 февраля 2017 года. С 1 июля 2017 года можно применять только новые ККТ
ИП и компании на любой налоговой системе, оказывающие услуги населению	С 1 июля 2018 года (п. 8 ст. 7 Федерального закона от 03.07.2016 № 290-ФЗ)	Можно выдавать до 1 июля 2018 года БСО по старым правилам. То есть разрешено выписывать бланки от руки или распечатывать с помощью автоматизированной системы. Передавать БСО в налоговую не надо
Плательщики, которые платят ЕНВД или применяют патентную систему	С 1 июля 2018 года (п. 7 ст. 7 Федерального закона от 03.07.2016 № 290-ФЗ)	Бизнесмены по требованию покупателя выписывают документ об оплате в произвольной форме. Это может быть квитанция, товарный чек. В документе необходимы обязательные реквизиты: название бланка, дата, номер, продавец, его ИНН, наименование и количество товаров, сумма платежа. И не забудьте указать, кто выдал документ (должность, ФИО и личная подпись).
Владельцы торговых автоматов	С 1 июля 2018 года (п. 11 ст. 7 Федерального закона от 03.07.2016 № 290-ФЗ)	Владельцы торговых автоматов не выдают документы об оплате

Таким образом, обязанностью владельца ККТ будет:

1. Применять ККТ с установленным фискальным накопителем.
2. Регистрировать и перерегистрировать ККТ в налоговых органах.
3. Выдавать и направлять покупателям кассовые чеки.
4. Заключить договор с оператором фискальных данных (ОФД).
5. Передавать чеки в ФНС через ОФД.
6. Заменять ФН каждые 13 месяцев (36 месяцев).

За нарушение установленного порядка предусмотрены увеличенные штрафные санкции: торговля без ККТ – штраф 30 000 рублей, ККТ не соответствует требованиям – штраф 10 000 рублей, чек не отправлен покупателю – штраф – 10 000 рублей. За повторное неприменение кассы при совокупной сумме покупок от 1 млн. руб. ФНС России имеет право приостановить работу организации на 90 суток.

С введением онлайн-касс у бизнеса появляются новые обязанности, дополнительные расходы на покупку (примерно 50000 руб.) и модернизацию касс (примерно 20000 руб.), подключение к интернету, а также на оплату услуг ОФД (ориентировочно 3000-4000 руб. в год). И это дополнительная финансовая нагрузка на бизнес, который и так «выживает» в условиях санкционной экономики.

Однако, по предварительным расчетам ФНС, «совокупные затраты на приобретение и эксплуатацию ККТ снизятся, и в целом у новых правил торговли немало плюсов:

- Сократятся непроизводственные расходы бизнеса. Не обязательно будет заключать договор с ЦТО на обслуживание кассы. Фискальный накопитель владельцы могут менять самостоятельно. Причем малый бизнес может это делать раз в три года, а не ежегодно.

- Регистрировать и вводить ККТ в эксплуатацию можно будет через интернет без выезда в ФНС.

- Прорабатываются детали нормативного акта, по которому организации, впервые приобретающие онлайн-кассу, получают налоговый вычет, который компенсирует расходы.

- Сократится число налоговых проверок. ФНС сможет удаленно в режиме реального времени контролировать все расчеты компании» [9].

Также у ФНС остается право делать запросы в коммерческие банки, чтобы получить выписку о наличии в них счетов организации и ИП, о движении средств и остатках на них, об электронных переводах и т.д. В совокупности с данными с касс и отчетности эта информация позволит составить полное представление о том, какие суммы денежных средств поступают в организацию и определить расчетным путем величину возможных налоговых поступлений.

Революционным нововведением явилось то, что применять онлайн-кассы будут обязаны те хозяйствующие субъекты, которые их никогда не использова-

ли, а именно - при оказании услуг, а также плательщики единого налога на вмененный доход и патента.

Таким образом, с точки зрения государства ожидается легализации розничной торговли и сферы услуг и, соответственно, увеличение налоговых поступлений, а также оптимизация трудозатрат за счет перехода на электронную регистрацию и сосредоточения внимания налоговых органов на зонах рисках. Однако, предприниматели и малый бизнес, привыкшие жить в условиях «шоковой терапии», очередные новации вряд ли переживут безболезненно.

Основными источниками финансовых ресурсов для ИП являются накопления, денежные доходы, то есть собственные средства предпринимателя, а не внешние источники финансирования (инвестиции, кредиты и т.д.). Внешние же источники не пользуются популярностью у ИП, в частности, опросы ВЦИОМ показывают, что кредитными средствами пользуется только каждый четвертый-пятый ИП. Вместо банковского кредитования ИП предпочитают получать заемные средства у других физических лиц. Средства же небанковских кредитных организаций, кредитных кооперативов, средства местных и региональных бюджетов часто отсутствуют в структуре финансирования.

В последние годы проводимая политика поддержки малого предпринимательства однако увеличила уровень участия бюджетных средств в финансировании деятельности ИП (финансирование ИП через центры занятости, специальные фонды, местные и региональные органы власти на конкурсной основе в рамках реализации целевых региональных, федеральных и местных программ развития предпринимательства).

В целом же, основным источником финансов для ИП является предпринимательский доход, который включает в себя все виды доходов, получаемые в результате осуществления предпринимательской деятельности. Совокупный предпринимательский доход уменьшается на совокупные расходы по осуществлению предпринимательской деятельности, а также расходы на оплату налогов, взносов.

Финансы ИП направляются, как правило, на финансирование личных нужд, финансирование воспроизводства, финансирование расширения дела, на платежи во внебюджетные фонды, и в бюджет, покупку основных средств, на личное потребление.

В целом же, финансы индивидуальных предпринимателей активно развиваются. Доказательством этого может являться тот факт, что на современном этапе развития экономики РФ индивидуальным предпринимателям доступен широкий перечень разнообразных банковских продуктов, в которые входят как классические виды кредитования (кредиты на развитие бизнеса, кредиты на пополнение оборотных средств, экспресс-кредиты), а также возможность получить нестандартную финансовую помощь в виде открытия кредитной линии или предоставления банковской гарантии.

Однако, при этом, большинство индивидуальных предпринимателей полностью отказываются от использования услуг банков, кредитных продуктов и даже депозитных предложений. Это обусловлено рядом факторов:

1. Многие индивидуальные предприниматели предпочитают оформить потребительский заем, чем платить "завышенные" процентные ставки по кредитам для предприятий малого бизнеса. С сегодняшними процентными ставками предприниматели работают только на банк.

2. Возможность обеспечения обязательств залогом, с одной стороны, предоставляет предпринимателям, обладающим рентабельной недвижимостью с высоким уровнем стоимости, получить достаточно большой кредит на длительное время. Но большинство индивидуальных предпринимателей не располагают такими объектами, которые можно было бы оформить в качестве залога по кредиту, соответственно, большинство ИП не имеют доступа к кредитным инструментам (точнее, сумма кредита намного ниже потребной при отсутствии объекта залога).

3. Обеспечение кредита невозможно без наличия поручителей [8].

4. Документы и заявку на кредит рассматривают зачастую достаточно длительное время, при условии что индивидуальные предприниматели чаще получают отказ в кредите, нежели одобрение.

5. В банковской системе РФ нет единой формы подачи и рассмотрения заявки на кредит. ИП, в результате, обращается во множество различных банков и кредитных организаций, предлагающих кредиты, и в каждом учреждении предпринимателю приходится оформлять отдельный пакет документов [15].

Ряд исследователей отмечает, что финансы индивидуальных предпринимателей формируются в достаточно трудных для субъектов хозяйствования условиях. В частности, из проблем развития финансов индивидуальных предпринимателей, как звена финансовой системы страны, необходимо отметить следующие:

- отсутствие реальных кредитных и финансовых механизмов, направленных на развитие инвестиционной деятельности индивидуальных предпринимателей;

- несовершенная система налогообложения индивидуальных предпринимателей;

- недостаточное совершенство нормативно-правового регулирования индивидуального предпринимательства со стороны государства, затруднен доступ индивидуальных предпринимателей к муниципальному и государственному заказу;

- индивидуальные предприниматели испытывают ряд трудностей в реализации инновационных проектов, а также в привлечении инвестиций в собственную деятельность;

– информационная поддержка индивидуальных предпринимателей недостаточно развита в РФ;

– кадровое обеспечение и подготовка специалистов для работы в малом предпринимательстве, в том числе в деятельности индивидуальных предпринимателей, имеет ряд недостатков, в целом же наблюдается банальная нехватка работников достаточной квалификации;

– государственная инфраструктура поддержки индивидуального предпринимательства в целом несовершенна и требует корректировок.

В целом, индивидуальные предприниматели, являясь основной частью малого предпринимательства в Российской Федерации, вместо того, чтобы гармонично включиться в финансовую систему страны испытывают большие трудности при финансировании своей деятельности.

Для оценки эффективности любой бизнес-идеи важно просчитать ее прибыльность, а здесь значительное влияние оказывает налогообложение. Некоторые виды бизнеса прибыльны только в тех случаях, когда они работают в конкретных системах налогообложения (к примеру, сельское хозяйство).

В развитых странах для малого и среднего бизнеса созданы особые налоговые условия, которые позволяют этому сегменту экономики активно развиваться. Налогообложение малого бизнеса в России хоть и далеко от совершенства, но также ставит своей целью развитие этого сегмента. А это, в свою очередь, напрямую влияет на общий уровень благополучия населения, а также на совершенствования качества продукции.

Налоговая политика нашего государства в отношении малого бизнеса также предусматривает создания благоприятных налоговых условий. Этим в числе прочего и объясняется разнообразие существующих налоговых режимов. В налоговой системе РФ работают такие формы налогообложения:

- общая система обложения налогами (ОСНО);
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД);
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- патентная система (ПСН).

Каждая система имеет свои положительные и отрицательные стороны. «Налоговой оптимизацией могут называться мероприятия, связанные с подбором периода, расположения и формата деятельности, а также с созданием наиболее рациональных механизмов и взаимоотношений, соответствующим действующему законодательству» [12, с.61]. Система налогообложения малого бизнеса в РФ построена так, что наиболее активно этим сегментом используются такие формы, как УСН, патент и ЕНВД. Однако в некоторых случаях общая система бывает привлекательнее любой упрощенной.

Далее поговорим о каждой из систем подробнее.

Если говорить об особенностях налогообложения индивидуальных предпринимателей в России, то ОСНО является для него наименее предпочтительной, поскольку данная система предусматривает уплату целого комплекса налогов, а также полноценное ведение бухучета. Сразу после регистрации, индивидуальный предприниматель, по умолчанию, зачисляется в категорию плательщиков налогов на общих основаниях.

Основным налогом для организаций на этой системе является налог на доходы физических лиц, уплачиваемый по ставке 13%. Также на ОСНО уплачиваются такие налоги, как НДС, налог на имущество физических лиц, транспортный налог.

ЕСХН - это особая система налогообложения малого бизнеса в РФ, которая доступна только производителям сельхозпродукции. Причем, если ИП является и производителем, и переработчиком, то оно имеет право использовать ЕСХН, но если оно только перерабатывает сельхозпродукцию, то спецрежим для него будет недоступен.

Перейти на ЕСХН можно, подав в ФНС соответствующее заявление. При этом в структуре доходов заявителя не менее 70% должно быть получено за счет продажи произведенной самостоятельно продукции. ЕСХН освобождает предпринимателя от уплаты НДФЛ, НДС и имущественного налога.

Налоговая политика для малого бизнеса уже не предусматривает принудительный перевод на уплату единого налога на вмененный (предположительный) доход субъектов предпринимательства, работающих в отдельных сферах экономики. Он рассчитывается на основании вмененного (то есть предполагаемого) дохода, при этом фактическая прибыль или оборот фирмы или ИП не имеют значения.

Упрощенная система НО – самый простой и распространенный налоговый режим среди представителей малого бизнеса. На УСН можно перейти добровольно, условия принудительного перехода в НК РФ не предусмотрены. Существует два формата УСН:

налог с доходов (6%);

налог с доходов за минусом расходов (15%).

Каждый предприниматель выбирает для себя такой режим, который более выгоден для его компании. К примеру, субъекты предпринимательства, занимающиеся торговлей, чаще выбирают налог с доходов, а производственные цеха предпочитают уплачивать налог с чистой прибыли. Упрощенная система позволяет не платить такие налоги, как: НДФЛ (для физлиц), налог на имущество, НДС.

Кроме того, неоспоримым преимуществом УСН является простота бухучета, что позволяет некоторым ИП вести весь учет своей деятельности без привлечения бухгалтера. С 2015 году малый бизнес в России, представленный ор-

ганизациями, помимо единого налога должен будет уплачивать имущественный налог, рассчитанный на основании кадастровой стоимости.

Патентная система налогообложения (ПСН) доступна представителям малого бизнеса, занимающимся отдельными видами деятельности в отдельных регионах. С первого января 2015 года налоговая политика в отношении малого бизнеса, работающего по патенту, изменилась. В частности, выдача патентов тем или иным предпринимателям может устанавливаться не только на территории всего региона, но и на территории отдельных муниципалитетов или районов. Для патента устанавливается постоянная стоимость независимо от прибыльности и оборота предпринимателя. Стоит помнить, что эта система доступна только ИП.

ПСН трудно назвать полноценной системой налогообложения, потому что у нее нет сложной процедуры учета и отчетности. Суть этого льготного налогового режима заключается в получении специального документа - патента, который дает право на осуществление определенной деятельности.

Получить, а точнее, приобрести патент можно на срок от одного до двенадцати месяцев в любой местности, где он действует. Для получения патента ИП должен подать в ФНС заявление и если оно соответствует установленным критериям, то после оплаты стоимости патента, он получит право работать в этой упрощенной форме НО. В то же время стоит учитывать и то, что ИП, выбравший патентную систему, не имеет льгот в части уплаты налога на имущество, задействованного в процессе бизнес-деятельности.

Количество выданных патентов в Омской области, а также количество индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения в 2014- 2015 годах представлено в таблице 9.

Таблица 9

Количество выданных патентов и количество индивидуальных предпринимателей применяющих патентную систему налогообложения в Омской области [18]

Наименование показателя	2014		2015	
	I полугодие	II полугодие	I полугодие	II полугодие
Всего выдано патентов (шт.)	454	653	569	822
В том числе ИП	369	438	449	534

По данным таблицы можно отметить, что в Омской области наблюдается рост как количества индивидуальных предпринимателей, применяющих данный режим налогообложения, так и увеличение числа выдаваемых патентов в исследуемом периоде.

Можно отметить, что наиболее востребованным видом деятельности, для которого применяется патент, в Омской области является розничная торговля,

осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли, где выдано 235 патентов, что составляет 28,6% от общего числа патентов. Следующим по популярности видом стала сдача в аренду (наем) жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности. По данному виду деятельности выдано 140 патентов или 17% от общего их числа. Так же популярен патент и по розничной торговле, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, где выдан 51 патент, что составляет 6,2% от общего числа выданных за второе полугодие 2015 г. патентов.

Рассмотрим полномочия государственных органов власти субъектов РФ по патентной системе налогообложения, которые установлены в Налоговом кодексе РФ и их практическое применение в Омской области.

Законодательными органами субъектов РФ устанавливаются размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения.

Согласно НК РФ, органы государственной власти субъектов РФ имеют право устанавливать размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода в зависимости от:

- средней численности наемных работников;
- количества транспортных средств, грузоподъемности транспортного средства, количества посадочных мест в транспортном средстве;
- количества обособленных объектов (площадей) по видам предпринимательской деятельности, указанным в подпунктах 19, 45—47 пункта 2 статьи 346.43 НК РФ [2].

В Омской области при установлении размера потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода в зависимости от средней численности наёмных работников предусмотрены группы дифференциации.

Представляется, что дифференциация размера потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по данным группам не соответствует принципу справедливого распределения налоговой нагрузки. Фактический доход индивидуального предпринимателя, который привлекает к осуществлению предпринимательской деятельности одного или трёх работников отличается, однако в Омской области для целей исчисления патента различий для них в потенциально возможном доходе не установлено. В связи с этим предлагаем осуществлять дифференциацию потенциально воз-

возможного дохода на единицу физического показателя, т.е. доход необходимо установить отдельно по каждому нанятому работнику, от одного до пятнадцати.

В Омской области размер, потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем, годового дохода установлен в зависимости от площади в расчете на один квадратный метр по следующим видам предпринимательской деятельности:

1. Аренда жилого фонда (2 800 рублей за один квадратный метр);
2. Аренда нежилого фонда (6 800 рублей за один квадратный метр);
3. Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли (38000 рублей за один квадратный метр);
4. Услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания (23 000 рублей за один квадратный метр).

В Омской области потенциально возможный к получению индивидуальным предпринимателем годовой доход установлен в зависимости от количества обособленных объектов по одному виду предпринимательской деятельности — розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети (273 000 рублей за каждый обособленный объект).

Последним критерием, по которому осуществляется дифференциация размера потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода, применяемому в Омской области выступает количество транспортных средств. Этот критерий применяется в отношении следующих видов деятельности:

1. Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом (размер потенциального годового дохода – 177 500 рублей за одно транспортное средство);
2. Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом (размер потенциального годового дохода – 182 200 рублей за одно транспортное средство);
3. Оказание услуг по перевозке пассажиров водным транспортом (размер потенциального годового дохода – 113800 рублей за одно транспортное средство);
4. Оказание услуг по перевозке грузов водным транспортом (размер потенциального годового дохода 113800 рублей за одно транспортное средство) [11, с. 42].

Таким образом, в Омской области не осуществляется дифференциация размера потенциально возможного к получению индивидуальным предприни-

мателем годового дохода в зависимости от грузоподъемности транспортного средства и количества посадочных мест в нем.

Предлагаем использовать в Омской области данные критерии, установленные в НК РФ, и дифференцировать размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода в зависимости от количества посадочных мест по видам деятельности «Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом» и «Оказание услуг по перевозке пассажиров водным транспортом», и в зависимости от грузоподъемности по видам деятельности «Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом» и «Оказание услуг по перевозке грузов водным транспортом».

Таким образом, не все предусмотренные Налоговым кодексом права региональных органов государственной власти в сфере патентного налогообложения в полной мере реализованы в Омской области.

Каждая из систем налогообложения, действующих в России, подходит для всех предпринимателей. Однако назвать эти системы идеальными нельзя. Проблемы налогообложения ИП в России есть, и их влияние на его развитие существенно. Доля малого бизнеса в общем ВВП РФ заметно меньше, чем в других цивилизованных странах. Это в основном связано с несовершенством налоговых норм. Потому разработка более прогрессивных и простых форм налогообложения скажется на развитии малого бизнеса самым положительным образом.

Кроме того, в современных экономических условиях разработка программы повышения эффективности функционирования финансов индивидуальных предпринимателей представляется автору исследования одной из наиболее актуальных целей в развитии предпринимательства России в целом.

Во всех развитых странах «развитие малого и среднего предпринимательства оказывает важнейшее влияние на формирование среднего класса как основы социальной и политической стабильности гражданского общества, являясь одним из важнейших факторов прироста валового регионального продукта» [15, с. 149]. Сейчас как никогда важен динамично развивающийся бизнес, и особенно его инновационная сторона, от которой в значительной мере зависит развитие рыночной экономики, улучшение социально-экономической сферы в государстве, повышение благосостояния населения. Прежде всего, очень важен комплексный государственный подход, чтобы индивидуальное предпринимательство получило статус объекта стратегической политики развития конкурентоспособного государства.

Таким образом, осознавая важность развития индивидуального предпринимательства как фактора улучшения социально-экономической стороны страны, необходимо, чтобы малый бизнес стал одним из основных направлений

государственной политики. Поскольку государственная помощь и содействие региональных органов власти могут существенно влиять на развитие индивидуального предпринимательства, способствовать формированию среднего класса, снимать социально-экономическую напряженность, содействовать насыщению рынка товарами и услугами, создавать новые рабочие места, развивать конкуренцию и стабилизировать цены.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. [Электронный ресурс]: [от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 03.07.2016)]. // Российская газета. – 08.12.1994. – N 238-239. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : от 05.08.2000 № 117-ФЗ : (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) : (ред. от 03.07.2016) – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.

3. Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт" от 22.05.2003 N 54-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42359/. – Загл. с экрана.

4. Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 03.07.2016 N 290-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200743/. – Загл. с экрана.

5. Дорошенко, А. В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике. [Текст] / А. В. Дорошенко. // Молодой ученый. – 2013. – №3. – С. 212–216.

6. Иванова, Е.В., Соколова О.Ю. Роль малого и среднего бизнеса в экономике России [Текст] / Е.В. Иванова, О. Ю. Соколова // Апробация. - 2015. – № 12 (39). – С. 202–203.

7. Ламбен, Ж.-Ж.. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст]./ Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг. – Спб: Питер, 2011 – 720 с.

8. Лановая, О.Г. Направления кредитования малого предпринимательства в РФ [Текст] / О.Г. Лановая // Банковские услуги. – 2011. – № 1.

9. Онлайн-кассам быть: готовимся к новым требованиям. [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://kontur.ru/articles/4333>. – Загл. с экрана.

10. Отчет по форме № 1-ИП (2016 год) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5953349/. – Загл. с экрана.

11. Пышкина Н.Л., Якушев М.Ф. Анализ применения патентной системы и региональных подходов к определению потенциально возможного дохода [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 22 (421). – С. 39-51.

12. Родионов, М.Г. Оценка системы налогообложения и эффективности налогового планирования [Текст] / М.Г. Родионов, Л.А. Кряжева // в сб. Двадцать вторые апрельские чтения. Материалы международной-научно-практической конференции. Под редакцией В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. – Омск, Финансовый университет, 2016. – С. 60–63.

13. Российский статистический ежегодник 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm (дата обращения: 01.10.2016). – Загл. с экрана.

14. Россия в цифрах 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641 (дата обращения: 31.10.2016).

15. Спаскова Л.А., Симонова Н.Ю. Малый бизнес как основа развития Омской области [Текст] / Л.А. Спаскова, Н.Ю. Симонова // В сборнике: Потенциал Российской экономики и инновационные пути его реализации. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. – 2015. – С. 148–153.

16. Статистика МСП [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rcsme.ru/ru/statistics> – Загл. с экрана.

17. Статистика по государственной регистрации [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/. – Загл. с экрана.

18. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. – М., 2015. – 96 с.

19. Токарева, А.М. Малый бизнес и его роль в России / А. М. Токарева // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – № 10. – С. 137–139.

Глава 5.
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-СОТРУДНИЧЕСТВА
РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ИХ ПАРТНЕРОВ
ИЗ АЗИАТСКИХ СТРАН ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ В КОНТЕКСТЕ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Н.В. Пузина

В современном мире практически все страны мира находятся в международных отношениях друг с другом. На микроуровне это выражено, например, количеством подписанных внешнеторговых контрактов. На уровне государства охарактеризовать отношения можно через понятие внешнеэкономических связей.

Под внешнеэкономическими связями понимаются международные хозяйственные, торговые, политические, информационные отношения, обеспечивающие обмен товарами, различные формы экономического и научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, совместное предпринимательство, оказание услуг, проведение валютных и финансово-кредитных операций [4, с. 9].

К основным формам внешнеэкономических связей относят:

1. Торговые отношения. С их помощью происходит купля-продажа товаров широкого потребления, а именно – одежды, обуви, парфюмерии, галантереи, культтоваров, продовольственных товаров и сырья. Происходит также торговый обмен продукцией для промышленного потребления: узлы, детали, запчасти, прокат, подшипники, агрегаты и т.д.

2. Совместное предпринимательство. Данная форма внешнеэкономических связей может быть реализована в промышленной сфере (на заводах, фабриках, предприятиях), сельском хозяйстве, науке, образовании, медицине, транспорте, культуре, искусстве, кредитно-финансовой сфере.

3. Оказание услуг. Значительное место в международном бизнесе занимают посреднические услуги, банковские и биржевые услуги, а также страхование, туризм, международные перевозки грузов. Быстро растет объем услуг, который оказывают компьютерные сети, имеющиеся в развитых странах мира.

4. Сотрудничество, содействие. Все большее распространение во внешнеэкономических связях получают научное, техническое, экономическое сотрудничество. Усиливаются и распространяются научный, культурный обмен и спортивные мероприятия.

5. Валютно-финансовые, кредитные отношения. К ним можно отнести систему взаимодействия курсов валют и ссудных капиталов разных стран при осуществлении внешнеторговых операций. Важная роль при этом принадлежит кредитам, предоставляемым зарубежным партнерам через мировой рынок ссудных капиталов.

Выделенные формы внешнеэкономических связей могут отличаться для каждой конкретной страны. Внешнеэкономические связи России в настоящее время, по мнению Л.Е. Стровского, включают следующие формы: внешняя торговля; совместные предприятия за рубежом; иностранные предприятия на территории России; международные объединения и организации; консорциумы; подрядное сотрудничество; концессия; лизинг; сотрудничество на компенсационной основе; сотрудничество на условиях разделения продукции между участвующими сторонами; переработка давальческого сырья; привлечение иностранной рабочей силы; производственное кооперирование; научно-техническое сотрудничество; торговля лицензиями и технологиями; прибрежная и приграничная торговля; торговля строительными услугами; торговля транспортными услугами; сотрудничество в банковской сфере; иностранный туризм; сотрудничество в свободных экономических зонах; прочие формы международного экономического сотрудничества (биржи, торговые дома, ассоциации и др.) [1, с. 21–22].

Для оценки внешнеэкономических связей нашей страны со странами Азии необходимо проанализировать, прежде всего, состояние внешней торговли.

Анализ динамики внешней торговли России и стран Азии. Традиционно внешнюю торговлю страны оценивают по показателям экспорта, импорта, внешнеторгового оборота и внешнеторгового сальдо. По данным таможенной статистики экспорт и импорт России с 1995 года по 2014 год имеет положительный тренд развития (Рис. 1). До 2008 года наблюдался стабильный рост показателей. После кризиса ипотечного кредитования, затронувшего и нашу страну, стоимостные объемы экспорта и импорта существенно упали и вернулись в состояние 2007 года. В 2010–2012 годах наблюдался стабильный рост показателей, однако в 2013 году объем внешнеторгового оборота по сравнению с 2012 годом практически не изменился. В 2014 – 2015 годах произошло падение объемов экспорта и импорта, что обусловлено сложной политической обстановкой в мире и введенными против России экономическими санкциями.

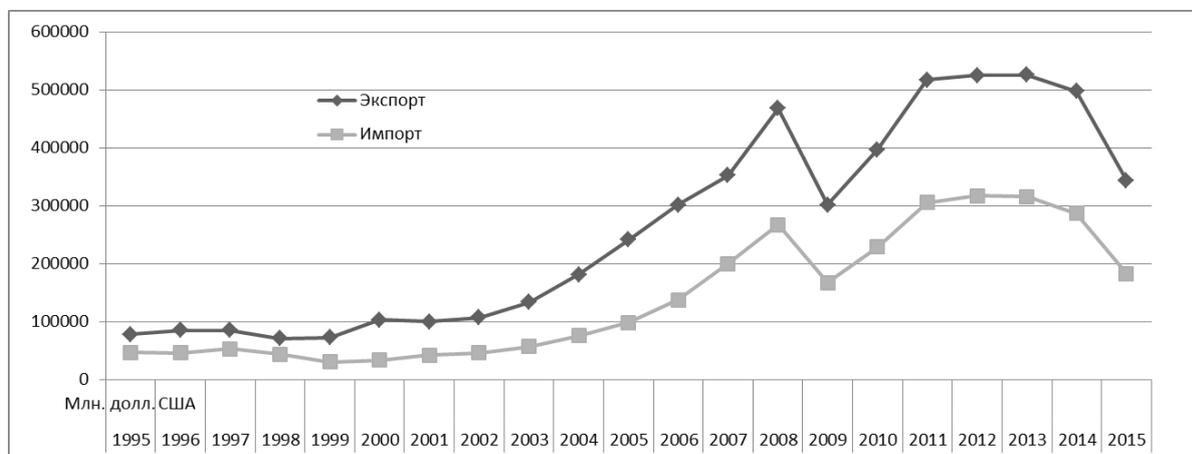


Рис. Динамика экспорта и импорта России за 1995 – 2015 годы, млн. долл. США [7,8]

Для того чтобы рассмотреть внешнюю торговлю Российской Федерации с азиатскими странами дальнего зарубежья, необходимо определить структуру данного региона. Традиционно к странам Азии относят: Бангладеш, Бахрейн, Бруней, Бутан, Вьетнам, Гонконг, Израиль, Индия, Индонезия, Иордания, Иран, Израиль, Китай, Кувейт, Лаос, Ливан, Малайзия, Мальдивы, Мьянма, Непал, ОАЭ, Оман, Пакистан, Саудовская Аравия, Северная Корея, Сингапур, Сирия, Таиланд, Тайвань, Турция, Филиппины, Шри-Ланка, Южная Корея, Япония. Территориально Кипр и Израиль также находятся в Азии, однако с экономических позиций рассматриваются как европейские, тем более, что Кипр входит в состав Европейского Союза. Тем не менее, в целях статистического анализа представляется целесообразным изучать показатели в рамках той структуры стран, которой придерживается Госкомстат России.

По представленным данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации в 2013 году объем экспорта России составил 452,9 млрд. долл. США, из которых на страны Азии приходилось 27,5%. При этом данная доля росла и по сравнению, например, с 2008 годом выросла на 5,4 процентных пункта. Объем импорта за аналогичный период составил 276,5 млрд. долл. США, из которых 35,3% приходилось на страны Азии. В структуре внешнеторгового оборота доля азиатских стран дальнего зарубежья в 2013 году составила 30,4% [7]. Темпы роста основных показателей оценки внешней торговли России со странами Азии представлены на рис. 2.

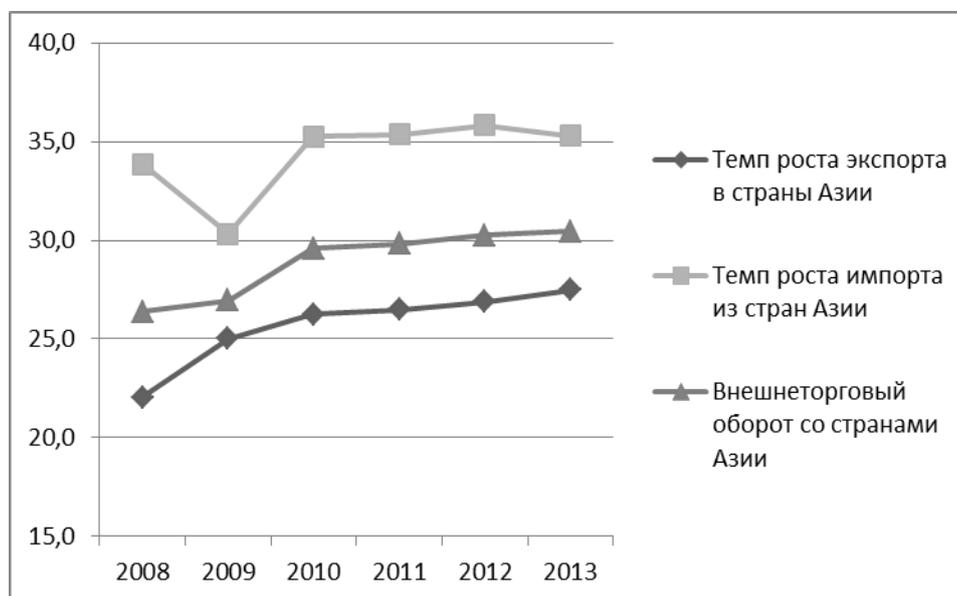


Рис. 2. Темпы роста экспорта, импорта и внешнеторгового оборота со странами Азии в 2008-2013 годах, % [7]

В 2013 году основными азиатскими странами, формирующими стоимостные объемы внешней торговли России, являются Китай (из представленных статистических данных в структуре стран Азии на Китай приходится 28,6% или треть всей торговли), Турция (20,5%), Япония (15,8%), Республика Корея

(11,9%), Индия (5,5%), Тайвань (3,6%), Гонконг (2,4%), ОАЭ (1,7%), Израиль (1,7%), Сингапур (1,5%), Кипр (1,5%), Монголия (1,3%), Вьетнам (1,1%), Тайланд (1%). На остальные страны приходится менее 1% на каждую. В предыдущих годах структура стран внешнеторгового сотрудничества оставалась идентичной, следовательно, можно предположить, что и в 2014-2015 годах структура внешней торговли по странам сохранилась.

Как ранее было указано, в предыдущие несколько лет наибольший объем из стран Азии в экспорте России занимают Китай (5-8%), Турция (5-6%), Япония (4-5%). Также можно отметить увеличение объемов торговли с Израилем, Монголией, Кореей, Сингапуром, Тайландом [5].

Анализ импорта России в 2013 году показывает, что более 90% импорта из стран Азии сформировано за счет ввоза продукции из Китая (54,5%), из Японии (13,9%), из Республики Корея (10,6%), из Турции (7,4%), из Индии (3,2%), из Вьетнама (2,7%) и других стран. Аналогичная структура наблюдается в предыдущих годах.

По данным федеральной таможенной службы России в 2015 году структура внешнего товарооборота России в разрезе стран Азии можно представить в виде диаграммы (рис. 3).

Если сравнивать данные показатели со значениями предыдущего периода, т. е. за 2014 год, то можно отметить рост доли в структуре внешнеторгового оборота страны таких стран дальнего зарубежья как Вьетнам, Индонезия, Китай, Япония, Индия, Турция. При этом необходимо отметить, что в ряде указанных стран в стоимостном выражении внешнеторговый оборот существенно упал как за счет экспорта, так и за счет импорта. Единственная страна, показавшая рост товарооборота в 104%, – Вьетнам, обусловленный преимущественно ростом экспорта на 26,9%. Анализ темпов роста в 2014 году по сравнению с 2013 годом отметил положительное изменение только в торговле с Республикой Кореей, Малайзией, Сингапуром и Тайландом, однако большинство указанных стран в структуре внешнеторгового оборота нашей страны занимают менее 1%.

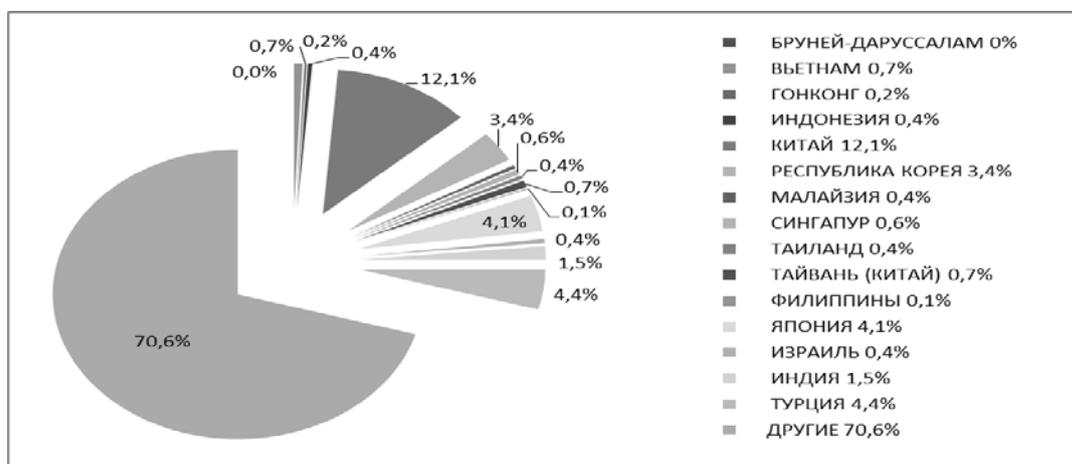


Рис. 3. Доля стран Азии во внешнеторговом обороте России в 2015 году [7]

Оценка отраслевой направленности экспорта и импорта России со странами Азии позволяет сделать ряд выводов.

Для России по-прежнему характерна сырьевая направленность экспорта. Из товарной структуры экспорта можно выделить топливно-энергетические товары, на долю которых приходится в 2015 году 66,4% общего объема экспорта в страны дальнего зарубежья. В объеме 9,4% экспортируются металлы и изделия из них; 6,5% – продукция химической промышленности и каучук; 6% – машины, оборудование и транспортные средства; 4% – продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье; 2,7% – древесина и целлюлозно-бумажные изделия (таблица 1).

В структуре импорта России из стран дальнего зарубежья большую долю 48% занимают машины, оборудование и транспортные средства; 19,1% – продукция химической промышленности; 13,7% – продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье; 6% – текстиль; 5,6% – металлы и изделия из них.

В январе-декабре 2015 года по сравнению с январем-декабром 2014 года стоимостный объем топливно-энергетических товаров снизился на 37,7%, а физический – возрос на 6,3%. Среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли физические объемы экспорта нефти сырой на 11,2%, газа природного – на 14,7%, нефтепродуктов – на 4,9%, в том числе: керосина – на 29,9%, дизельного топлива – на 6,9%, топлив жидких – на 3,9%.

В общем стоимостном объеме экспорта в страны дальнего зарубежья доля металлов и изделий из них в январе-декабре 2015 года составила 9,4% (в январе-декабре 2014 года – 7,8%). По сравнению с январем-декабром прошлого года стоимостный объем экспорта этой продукции снизился на 16,6%, а физический – возрос на 9,3%. Физические объемы поставок черных металлов и изделий из них возросли на 8,4%, в том числе: чугуна – на 24,2%, полуфабрикатов из железа и легированной стали – на 7,9%. Вместе с тем сократились физические объемы экспорта ферросплавов на 16,1%.

Доля экспорта продукции химической промышленности в январе-декабре 2015 года составила 6,5% (в январе-декабре 2014 года – 5,1%). Стоимостные объемы экспорта указанных товаров по сравнению с январем-декабром 2014 года снизились на 12,4%, а физические – возросли на 3,6%. Физические объемы экспорта продуктов неорганической химии возросли на 11,6%, удобрений – на 1,7%, пластмасс и изделий из них – на 22,0%, каучука, резины и изделий из них – на 18,4%.

Доля экспорта машин и оборудования в январе-декабре 2015 года составила 6,0% (в январе-декабре 2014 года – 3,7%). Стоимостный объем экспорта данной товарной группы по сравнению с январем-декабром прошлого года возрос на 12,9%, в том числе: средств наземного транспорта, кроме железнодорожного – на 69,2%. Возросли физические объемы поставок легковых автомобилей в 2,5 раза, а грузовых автомобилей – на 6,3%.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в январе-декабре 2015 года составила 4,0% (в январе-декабре 2014 года – 3,2%). По сравнению с январем-декабром 2014 года стоимостные объемы поставок этих товаров снизились на 13,6%. Физические объемы поставок молока и сливок возросли на 11,7%, ячменя – на 35,5%.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в январе-декабре 2015 года составила 2,7% (в январе-декабре 2014 года – 2,1%). Стоимостный объем экспорта данной товарной группы снизился по сравнению с январем-декабром 2014 года на 9,8%. Физические объемы экспорта пиломатериалов возросли на 20,8%, фанеры – на 16,8%, целлюлозы – на 10,7%. Объем экспорта необработанных лесоматериалов снизился на 7,5%.

Таблица 1

Товарная структура экспорта и импорта Российской Федерации со странами дальнего зарубежья, тыс. долл. США [7]

Код ТНВЭД	Наименование товарной отрасли	Экспорт		Импорт	
		январь-декабрь	%	январь-декабрь	%
	ВСЕГО:	298657425,9	100,0	161604858,8	100,0
01-24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	11953015,0	4,0	22174638,3	13,7
25-27	Минеральные продукты	200780141,4	67,2	1514496,9	0,9
27	Топливо-энергетические товары	198402495,4	66,4	860217,4	0,5
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	19340871,9	6,5	30843935,8	19,1
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	260149,3	0,1	791488,7	0,5
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	8119215,8	2,7	2942969,4	1,8
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	240391,4	0,1	9651121,2	6,0
71	Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	7668869,0	2,6	328812,9	0,2
72-83	Металлы и изделия из них	28204647,9	9,4	9105805,8	5,6
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	18036421,7	6,0	77603856,6	48,0
68-70, 91-97	Другие товары	4053702,5	1,4	6647733,3	4,1

Таким образом, анализ внешней торговли России с азиатскими странами дальнего зарубежья показал, что треть внешнеторгового оборота России сформировано торговлей с такими странами как Китай, Япония, Индия, Индонезия, Сингапур, Турция, Тайланд, Тайвань, Вьетнам, Малайзия, Республика Корея, Гонконг.

Для последующего изучения тенденций развития сотрудничества России со странами Азии необходимо рассмотреть иные формы международного сотрудничества, международные договоренности, развитие интеграционных процессов.

Оценка российской политики международных отношений со странами Азии, развитие интеграционных процессов. Внешняя политика Российской Федерации в 2015 году включала несколько направлений внешнеполитической деятельности и, прежде всего, гармонизация процессов интеграции на евразийском пространстве. В мае 2015 года было заключено Соглашение о свободной торговле между ЕАЭС (Евразийский экономический союз) и его странами-членами и Вьетнамом. Аналогичные преференциальные торговые договоры планируется заключить с Израилем, Индией и Ираном. Заинтересованность в создании зон свободной торговли с ЕАЭС высказали уже более 40 стран и организаций, в том числе Южная Корея [3].

Стратегически важное значение для евразийского пространства имеет реализация инициативы о состыковке ЕАЭС с китайским проектом «Экономического пояса Шелкового пути». В мае 2015 года было принято Совместное заявление о сотрудничестве по сопряжению строительства ЕАЭС и «Экономического пояса Шелкового пути», начались переговоры с Китайской Народной Республикой по заключению соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве, которое призвано установить механизмы доступа на рынки товаров, таможенного сотрудничества, упрощения процедур торговли и технического регулирования.

Среди важных моментов сотрудничества необходимо отметить инициативу России о начале консультации с членами Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и Ассоциации стран Юго-Восточно Азии (АСЕАН), а также с государствами, которые присоединяются к ШОС, о формировании возможного экономического партнерства.

Уделить внимание также необходимо серьезной дискуссии по вопросу об усилении экономической составляющей кооперации в ШОС, которая прошла в ходе заседания Совета глав правительств в Чжэнчжоу (КНР). Среди новых предложений прозвучала выдвинутая Казахстаном идея о создании на пространстве Организации зоны свободной торговли. Достигнуто общее понимание о важности ее тщательного изучения с последующим переходом к консультациям по линии национальных министерств экономики.

Стратегическое значение Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в системе внешнеполитических приоритетов России определяется его ролью одной из главных движущих сил глобального развития, значение которой продолжает неуклонно возрастать. В АТР интенсивно разворачиваются интеграционные процессы, формируются двусторонние и многосторонние зоны свободной торговли, продолжается наращивание сотрудничества в рамках организаций и диалоговых форумов.

Среди вопросов сотрудничества необходимо выделить выполнение «Дорожной карты содействия продвижению к Азиатско-Тихоокеанской зоне свободной торговли», одобренной в Пекине в 2014 году. В рамках форума «Азиат-

ско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС) рассматривались вопросы создания в АТР открытого и недискриминационного рынка на базе универсального режима международной торговли, свободного от блоковых барьеров.

В качестве основной площадки диалога по стратегическим вопросам регионального развития рассматривали механизм Восточноазиатских саммитов (ВАС).

Отношения всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия России с Китаем обрели особое значение для сохранения и укрепления международной и региональной стабильности и безопасности. Состоялись взаимные визиты представителей России в Китай и представителей Китая в Россию с подписанием двусторонних документов.

Встречи лидеров России и стран Азии состоялись на саммите БРИКС и заседании Совета глав государств-членов ШОС (Уфа, июль), саммите «Группы двадцати» (Анталья, ноябрь), в ходе 20-й регулярной встречи глав правительств (Пекин, декабрь).

Развивались направления экономической и производственной кооперации. Предпринимались активные шаги по диверсификации взаимной торговли, углублению финансовых связей, включая переход на расчеты в национальных валютах, наращиванию инвестиций с акцентом на проекты в сфере высоких технологий, стимулированию приграничных обменов. Между Россией и Китаем велись интенсивные переговоры по поставкам в КНР российского газа по «западному» маршруту. Китай прочно удерживал позицию главного торгового партнера России.

Российско-вьетнамская кооперация охватывала многие сектора экономики. Велась работа по созданию качественно новой торгово-инвестиционной среды: подписано Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его странами-членами и Вьетнамом.

На саммите АТЭС в Пекине Россия находилась в активном диалоге с Индонезией по вопросам строительства железной дороги на Восточном Калимантане (ОАО «РЖД») и боксито-глиноземного комбината на Западном Калимантане (ОК «РУСАЛ»), поставок самолетов «Сухой Суперджет-100» и автомобилей КАМАЗ.

Положительные результаты экономического сотрудничества России достигнуты также со странами Бруней, Камбоджи, Республика Корея, КНДР, Лаос, Малайзия, Монголия, Сингапур, Тайланд, Филиппины.

Из стран Южной Азии развивались отношения стратегического партнерства с Индией. Подписано 16 документов о продвижении многоплановой кооперации. Были детально рассмотрены перспективы диверсификации связей в сфере высоких технологий, инноваций, энергетики, авиа- и машиностроении, медицине, алмазной промышленности.

Продолжались развиваться международные отношения с Пакистаном, Афганистаном, Бангладеш, Непалом, Шри-Ланкой.

Другими словами, в 2010-2015 годах Россия налаживала экономическое сотрудничество со многими азиатскими странами.

Среди международных экономических форумов необходимо выделить Петербургский экономический форум, в рамках которого обсуждаются пути экономического развития России, участия в интеграционных процессах.

В 2015 году на XIX Петербургский международный экономический форум «Время действовать: совместными усилиями к стабильности и росту» прибыли 102 официальные делегации, в том числе 10 глав и заместителей глав государств и правительств, около 40 действующих министров из более чем 30 стран мира, руководители более 10 международных организаций, более 300 глав иностранных компаний. В ходе ПМЭФ-2015 было проведено более 150 мероприятий, в том числе 84 – в рамках его официальной программы, с участием более 10 тысяч человек. Впервые в его рамках были организованы деловые форумы ШОС и БРИКС. Состоялись форум «Деловой двадцатки», 8 деловых круглых столов по региональному экономическому сотрудничеству, сессия международного дискуссионного клуба «Валдай», встречи глав энергетических компаний. На ПМЭФ-2016 были представлены 1300 компаний, из которых 880 – на уровне главных исполнительных директоров. Среди участников Форума были такие лидеры мирового бизнеса, как «Ройял Датч Шелл», «Бритиш Петролеум», «Эксон Мобил», «Тоталь», «Алибаба», «ЭНИ», «Энел», «Пирелли», «БАСФ», «Эрнст Энд Янг», «Пи Даблю Си» и другие. Подписано 332 соглашения. По предварительной оценке организаторов, общая стоимость заключенных контрактов, только из числа тех, которые не являются коммерческой тайной, составила более 1 трлн. руб., что более чем втрое больше, чем в 2015 году [3].

В целях содействия установлению прямых контактов между представителями деловых кругов, государственными и политическими деятелями различных стран ежегодно проводится Форум Кран-Монтана. В рамках данного мероприятия преимущественно проводятся неформальные встречи представителей европейских государств, однако новой тенденцией является приглашение представителей неевропейских государств, например, стран с Ближнего Востока.

В рамках форума «Группа двадцати» (G20) проводятся встречи представителей России, в том числе Министра иностранных дел России, с представителями Китая (в рамках неформальных встреч лидеров стран БРИКС), представителями Брунея, подводятся итоги укрепления сотрудничества в сфере развития со странами Восточной Европы и Центральной Азии.

Охарактеризуем вкратце международные экономические отношения России со странами Азии.

Российско-Афганские экономические отношения активно начали развиваться с созданием Российско-Афганской межправительственной комиссии по

торгово-экономическому сотрудничеству. В 2013 году подписано Межправительственное соглашение о воздушном сообщении, а также завершено согласование на экспертном уровне проекта межправительственного соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, проводились переговоры по вопросу поставки нефтепродуктов в Афганистан.

В экономической сфере развиваются и *Российско-Бангладешские* соглашения, наращиваются объемы взаимной торговли, продолжается сотрудничество в рамках ООН и на площадках других международных организаций на основе схождения подходов двух стран к ключевым международным проблемам.

Торгово-экономическое сотрудничество России и *Королевства Бахрейн* можно охарактеризовать положительной динамикой товарооборота между странами. Россия поставляет на Бахрейн свыше 30 наименований товаров, преобладает продукция целлюлозно-бумажной промышленности. Бахрейнцы проявляют интерес к импорту российского сырья для ювелирной промышленности, древесины, судостроительных технологий. налажен экспорт российской пшеницы. На Бахрейне работают несколько компаний с российским участием. Это совместные предприятия «НОП» (производство удобрений), «Рэд СквEAR Индастриз» (строительные подряды) и «Галф Оверсиз Компани» (нефте- и газоразведка). С 2010 года развивается сотрудничество на международных финансовых рынках. Внешэкономбанк, Группа ВТБ, Правительство Республики Татарстан на протяжении последних лет ведут работу с бахрейнскими компаниями, фондами и банками по налаживанию межбанковского сотрудничества, включая открытие представительств банков, привлечению бахрейнских инвестиций в российскую экономику.

Торгово-экономические связи между *Россией* и *Брунеем* носят эпизодический характер. Объем торговли незначителен. В 2005 году подписано Соглашение о сотрудничестве между торгово-промышленными палатами России и Брунея, идет работа в сфере договоренностей о поощрении и взаимной защите капиталовложений, отрываются перспективы взаимодействия в инвестиционной сфере.

Дипломатические отношения между *Россией* и *Бутаном* не установлены.

Координирующим органом торгово-инвестиционного взаимодействия выступает Межправительственная Российско - Вьетнамская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (МПК). Объем *Российско-Вьетнамской* взаимной торговли существенен. В Социалистическую Республику Вьетнам поставляются машины и оборудование, удобрения, металлы и изделия из них. Импортируются мобильные телефоны и компьютеры, обувь, одежда, сельхозпродукция, отдельные виды бытовой электроники. Параллельно действует Российско-Вьетнамская Рабочая группа высокого уровня по приоритетным инвестиционным проектам. Во Вьетнаме зарегистрировано 92 проекта с российскими инвестициями на сумму 2 млрд. долл. В Российской

Федерации насчитывается (без учета нефтегазовой отрасли) 14 проектов с вьетнамскими капиталовложениями (легкая и пищевая промышленность, сфера услуг). В рамках отраслевой кооперации создано совместное предприятие «Вьетсовпетро». В СРВ успешно работают ОАО «Газпром» (в т.ч. в рамках совместной операционной компании «Вьетгазпром») и ОАО «НК «Роснефть».

С 2008 г. добычу углеводородов на территории России ведет ООО «Совместная компания «Русвьетпетро». В 2009 году учреждено совместное предприятие ООО «Газпромвьет» (участники – ОАО «Газпром» и КНГ «Петровьетнам»), получившее лицензию на разведку и добычу нефти и газа на месторождениях России. Прорабатывается вопрос о подключении отечественных компаний к эксплуатации, модернизации и расширению нефтеперерабатывающего и нефтехимического завода «Зунгкуат» в провинции Куангнгай (центральный Вьетнам). Российские профильные организации (ОАО «Силловые машины», ОАО «ИНТЕР-РАО») проявляют заинтересованность в участии в модернизации ранее построенных и сооружении новых электроэнергетических объектов во Вьетнаме. Отечественные компании (ОАО «КАМАЗ», ОАО «СОЛЛЕРС», ООО «Челябинский Тракторный Завод – УРАЛТРАК», Концерн «Тракторные заводы», ОАО «Группа ГАЗ») предпринимают усилия по возобновлению или налаживанию кооперации с вьетнамскими партнерами в области машиностроения. Перспективное направление сотрудничества – совместная добыча во Вьетнаме полезных ископаемых. Группа компаний «ГеоПроМайнинг» участвует в разработке титаносодержащих песков в южно-вьетнамской провинции Биньтхуан. В 2006 году открыт Совместный Вьетнамско-Российский банк (ВРБ) со штаб-квартирой в Ханое и сетью отделений по всей стране. Продолжается проработка перспектив использования во взаимных расчетах национальных валют.

Российско-Израильские экономические отношения характеризуются несущественно большими, но стабильными объемами взаимной торговли. В экспорте продолжают превалировать необработанные алмазы, бриллианты и драгметаллы, а также цветные и черные металлы. Импорт из Израиля остается высокотехнологичным – значительную часть его объема составляют машины и оборудование. Между Россией и Израилем действуют следующие межправительственные соглашения: О воздушном сообщении (1993 г.); О торгово-экономическом сотрудничестве (1994 г.); О научно-техническом сотрудничестве (1994 г.); О сотрудничестве в области агропромышленного комплекса (1994 г.); Конвенция об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы (1994 г.); О сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах (1997 г.); О сотрудничестве в области морского транспорта (2003 г.) и другие. В Израиле проявляется растущая заинтересованность в развитии экономических связей с Россией, в первую очередь в алмазно-бриллиантовой отрасли, сфере современных тех-

нологий, связи. На территории России реализован ряд совместных агропромышленных проектов. С 1995 года действует Смешанная Российско-Израильская Комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству.

Экономические отношения *России с Индией* стабильно развиваются. После 1991 г. обновлена договорная база, подписано свыше двухсот двусторонних документов. основополагающим документом российско-индийских отношений является Договор о дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Республикой Индией от 28 января 1993 года. В 2000 году подписана Декларация о стратегическом партнерстве между Российской Федерацией и Республикой Индией. Ключевым механизмом двустороннего взаимодействия является Межправительственная Российско-Индийская комиссия по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству. Российско-индийский товарооборот достаточно стабилен и занимает пятое место по объемам торговли среди стран Азии. Особенностью последнего десятилетия стало превалирование в экспорте из России доли машин, оборудования и транспортных средств. Основным объектом российско-индийского сотрудничества в области атомной энергетики – строительство двух энергоблоков АЭС с российскими реакторами: подписано Генеральное рамочное соглашение на сооружение двух новых блоков, основанное на уже упрочившихся отношениях по строительству, вводу в эксплуатацию в 2014 и 2015 годах двух энергоблоков, заключены контракты на поставку оборудования из России. В нефтегазовой сфере наиболее активное участие проявляется через работу совместного предприятия индийской государственной нефтегазовой корпорацией «ОуЭнджиСи» через дочернюю компанию «ОуЭнджиСи видеш Лтд.» для реализации нефтегазового проекта «Сахалин-1», в котором ей принадлежит 20% акций (крупнейший индийский инвестор в России). В 2014 году ОАО «НК «Роснефть» подписала с «ОуЭнджиСи видеш Лтд.» Меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству на арктическом шельфе России. В 2011 году подписаны меморандумы о взаимопонимании между ОАО «Газпром» и индийскими компаниями «ГАИЛ», «Гуджарат стэйт петролеум компани» и «Петронет» на поставку 7,5 млн. т сжиженного природного газа (СПГ) в год в течение 25 лет. В 2012 году ОАО «Газпром» и индийская компания «ГАИЛ» подписали Договор о поставках СПГ, предусматривающий экспорт в Индию российского СПГ в объеме 2,5 млн т. в год в течение 20 лет. В 2012 году ЗАО «Сибур Холдинг» и индийская компания «Релайнс индастриз Лтд.» создали совместное предприятие по строительству завода по производству бутилкаучука. В сфере телекоммуникаций АФК «Система» участвует в совместном предприятии «Система Шьям телесервисиз Лтд.», которое на рынке Индии предоставляет услуги под брендом «МТС Индия». В настоящее время в Индии банковскую коммерческую деятельность осуществляют Банк ВТБ (с 2008 г.) и Сбербанк России (с 2009 г.). Внешэкономбанк, Промсвязьбанк и Газпромбанк открыли в Индии свои представитель-

ства. Индийский банковский сектор представлен в России ООО «Коммерческий Индо Банк». С 2007 года проводится Российско-Индийский Форум по торговле и инвестициям. Расширяются контакты между городами и регионами России и Индии. К примеру, установлены партнерские отношения между Москвой и Нью-Дели, Санкт-Петербургом и Мумбаи, Волгоградом и Ченнаи, Казанью и Хайдерабадом, Республикой Татарстан и штатом Андхра-Прадеш, Астраханской областью и штатом Гуджарат, Самарской областью и штатом Карнатака.

Российско-Индонезийские экономические отношения по-прежнему стабильны. Значительную долю Индонезия занимает в структуре российского импорта. В целях развития торгово-экономических отношений с 2002 года действует Российско-Индонезийская Совместная комиссия по торгово-экономическому и техническому сотрудничеству. Прорабатываются совместные проекты в области инфраструктурного строительства, гражданской авиации, переработки минерального сырья, поставок машин и оборудования по линии российских компаний ОАО «РЖД», ЗАО «ГСС», ОК РУСАЛ, ОАО «КАМАЗ» и др. Поддерживается регулярный диалог между внешнеполитическими ведомствами, развиваются межрегиональные связи, в том числе в рамках Всемирного экономического форума по Восточной Азии. В 2007 году установлены побратимские связи между Москвой и Джакартой.

Развиваются и *Российской-Иорданские* экономические отношения, однако в настоящее время по объему взаимной торговли Иордания не входит в число крупных партнеров России в ближневосточном регионе. В структуре российского экспорта преобладает сельскохозяйственная продукция (пшеница, ячмень), черные металлы, нефтепродукты и горюче-смазочные материалы. Импорт из Иордании традиционно представлен в основном сельскохозяйственной продукцией, а также продукцией химической промышленности [2]. С 2013 года работает Межправительственная Российско-Иорданская комиссия по развитию торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, в рамках которой был парафирован Меморандум о взаимопонимании между Правительством Российской Федерации и Правительством Иорданского Хашимитского Королевства по развитию торгово-экономического и научно-технического сотрудничества на 2014-2018 годы. Ведутся работы в рамках совместного предприятия по строительству АЭС, завершение которого запланировано на 2020 год. В рамках российско-иорданского взаимодействия в нефтегазовой сфере имеются перспективы участия ОАО «Газпром» в маркетинговых операциях с иорданскими партнерами по сжиженному природному газу (СПГ) с учетом планов по строительству регазификационного терминала в порту г. Акаба.

Российско-Иранские отношения развиваются давно. В 2001 году подписан Договор об основах взаимоотношений и принципах сотрудничества между Российской Федерацией и Исламской Республикой Иран. Россия исходит из того, что взаимодействие с Ираном является важным условием обеспечения нацио-

нальных интересов нашей страны, укрепления стабильности в Закавказье и Центральной Азии, на Ближнем и Среднем Востоке. Действует Постоянная Российско-Иранская комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству. Активно развиваются прямые связи между регионами Российской Федерации и провинциями Ирана. Торговое сотрудничество с Ираном представлено 0,2% во внешнем товарообороте России. Основными товарами экспорта являются: злаки, черные металлы, древесина и изделия из нее, электрические машины и оборудование, жиры и масла животного и растительного происхождения, минеральное топливо, нефть и продукты их перегонки, бумага и картон, продукты неорганической химии, суда и лодки, ядерные реакторы, котлы и оборудование, масличные семена и плоды. Основными товарами, импортируемыми из Ирана, являются: овощи и корнеплоды, фрукты и орехи, продукты переработки овощей и фруктов, кофе, чай, пряности, соль, сера, земли и камень, пластмассы и изделия из них, фармацевтическая продукция, органические химические соединения, стекло, средства наземного транспорта, ковры [2].

Российско-Израильские экономические отношения характеризуются действием межправительственных соглашений (О торгово-экономическом сотрудничестве 1994 года, О сотрудничестве в области агропромышленного комплекса 1994 года); Соглашением о сотрудничестве и партнерстве между Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и Федерацией израильских экономических организаций 2006 года; экспортоориентированной структурой товарооборота (в российском экспорте продолжают превалировать необработанные алмазы, бриллианты и драгметаллы, цветные и черные металлы); высокотехнологичным импортом из Израиля в Россию (преимущественно машины и оборудование). На территории России реализован ряд совместных агропромышленных проектов. Продолжает работать Смешанная Российско-Израильская Комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству. Перспективными направлениями остаются запуск крупных проектов российско-израильского экономического сотрудничества в таких областях, как ТЭК, производственное и транспортное строительство, телекоммуникации, медицина и медицинская промышленность, авиастроение, освоение космоса.

Российско-китайские отношения характеризуются высокой динамикой развития, прочной правовой базой, разветвленной организационной структурой и активными связями на всех уровнях. Основные принципы и направления двустороннего взаимодействия отражены в Договоре о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой от 16 июля 2001 года. Успешно выполнены планы действий по реализации положений Договора на 2005-2008 годы и на 2009-2012 годы, утвержден План действий на 2013-2016 годы. Всего заключено более 300 межправительственных договоров и соглашений, которые охватывают практически все области сотрудничества. Системообразующим фактором по-

ступательного углубления практического сотрудничества является действующий с 1996 года механизм регулярных (ежегодных) встреч глав правительств России и Китая. Работает Комиссия по инвестиционному сотрудничеству. Существенно продвинулось торгово-экономическое сотрудничество. Данная страна – безоговорочный лидер в структуре российского внешнего товарооборота. Основными товарами экспорта в Китай являются: минеральное топливо, нефть и нефтепродукты, древесина и изделия из нее, ядерные реакторы, котлы и оборудование, руды, шлак и зола, удобрения, рыбы и ракообразные, органические химические соединения, пластмассы и изделия из них, каучук, резина и изделия из них. Основными товарами российского импорта из Китая являются: электрические машины и оборудование, средств наземного транспорта, обувь, одежда, пластмассы и изделия из них, игрушки, изделия из черных металлов, мебель [2]. Развиваются межрегиональные связи. Подписано более ста соглашений о сотрудничестве между властями административно-территориальных единиц различного уровня. Более 60 субъектов Российской Федерации имеют контакты с провинциями КНР. В 2009 году руководители двух стран утвердили Программу сотрудничества между регионами Восточной Сибири и Дальнего Востока России и Северо-Востока Китая до 2018 г., которая призвана стимулировать развитие приграничных территорий. В 2013 году запущен новый формат регионального взаимодействия «Волга – Янцзы» – между административными единицами Приволжского федерального округа и среднего и верхнего течения Янцзы.

Развиваются *Российско-Кувейтские* отношения. В 2009 году принято участие в социально-экономическом саммите Лиги арабских государств. В 2014 году налаживались отношения в рамках стратегического диалога Россия-ССАГПЗ (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива). Торгово-экономические связи регулируются Соглашением 1985 года, предусматривающим взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования. Товарооборот между странами незначительный, представлен преимущественно экспортом в Кувейт, основными статьями экспорта являются: продукция машиностроения и металлы (грузовые автомобили, мотоциклы и запчасти к ним, автомобильные шины, стальной прокат, строительное оборудование и техника), горюче-смазочные материалы, целлюлоза, продукция бумажной промышленности, а также зерновые и пиломатериалы [2]. В 1994 году между Россией и Кувейтом заключено Соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений. В этом же году создана Совместная межправительственная комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Позитивные сдвиги произошли в вопросе направления кувейтских инвестиций в Россию, причем как по линии государственного (Кувейтское инвестиционное агентство – приобретение акций на российской фондовой бирже), так и частного секторов (открытие в России на основе франчайзинга сетей ма-

газинов и заведений общественного питания «Mother's Care», «Body Shop», «Starbucks»). В 2009 году российская компания ООО «Газпромгеофизика» и кувейтская компания «Noor Financial Investment», входящая в консорциум «Хорафи групп» созданы два совместных предприятия в Кувейте и России для ведения разведки месторождений углеводородов. Продолжает действовать протокол о сотрудничестве между торгово-промышленными палатами двух стран. Создан Российско-Кувейтский деловой совет, при содействии которого обеспечивается участие представителей кувейтского бизнес-сообщества в выставках и российских мероприятиях, в том числе в Первой арабской торгово-промышленной выставке в Москве «Арабия-Экспо 2008», также прорабатываются вопросы совместных инвестиционных проектов. С 2008 года для налаживания сотрудничества по продвижению банковских услуг Кувейт посещали представители Центробанка России, ОАО «Банк ВТБ», делегации Внешэкономбанка, ЗАО «ВТБ Капитал».

В рамках развития *Российско-Лаосских* отношений в 1994 году подписан Договор об основах дружественных отношений. В 2011 году принята Декларация о стратегическом партнерстве между Россией и Лаосом в Азиатско-Тихоокеанском регионе, подписан ряд межведомственных документов. Поддерживаются регулярные контакты между внешнеполитическими ведомствами двух стран. Расширяется взаимодействие в рамках многосторонних межпарламентских форумов (Форум «Азия-Европа», Международный парламентский форум «Новые измерения парламентского диалога в современный период»). Функционирует Межправительственная Российско-Лаосская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. В сфере торгового сотрудничества объем торговли оценивается только миллионами долларов США, включающим основные экспортные статьи: авиационная техника, полиграфическая продукция, оборудование, импорта – текстиль и трикотаж, изделия из древесины. Наблюдается тенденция к оживлению инвестиционного сотрудничества. Российские капиталы направляются в такие сферы, как разведка и добыча полезных ископаемых, гидроэнергетика, телекоммуникации, полиграфия, фармацевтика, переработка сельскохозяйственного сырья.

Двусторонние отношения *России и Ливана* носят дружественный характер. Экономические связи России и Ливана характеризуются относительно небольшими объемами и не отличаются устойчивой динамикой, так как традиционно находятся в зависимости от ситуации внутри страны, находящейся под влиянием кризиса в соседней Сирии. В товарообороте России с Ливаном преобладают экспортные статьи. Основными товарами российского экспорта в Ливан является минеральное сырье (нефть, нефтепродукты), злаки, древесина и изделия из нее, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, металлопродукция. Небольшой по объему импорт из Ливана состоит в основном из продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции, включая табак, ма-

шин и оборудования, продукции химической промышленности, включая пластмассы [2]. Инвестиционное и техническое сотрудничество сосредоточено в нефтегазовом секторе и электроэнергетике. Масштабы его незначительны. Функционирует Межправительственная Российско-Ливанская комиссия по торговле и экономическому сотрудничеству. Активное участие в содействии развитию экономического сотрудничества принимает созданный в 2004 году Российско-Ливанский деловой совет.

Российско-Малайзийские отношения продолжают развиваться. Налажено активное взаимодействие по линии внешнеполитических ведомств. Уверенно растут объемы торгово-экономического сотрудничества между Россией и Малайзией. Малайзия остается одним из наиболее перспективных торговых партнеров России в АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии). Успешно реализуются совместные проекты в сфере гражданского авиа- и судостроения. В 2009 году ОАО «Судостроительный завод «Красные баррикады» заключило контракт с малайзийскими партнерами на строительство транспортной баржи водоизмещением 6,5 тыс. тонн. В 2010 году ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и ОАО «Корпорация Иркут» подписали с малайзийской инвестиционно-финансовой компанией «Креком Бурдж Рисорсез» соглашение о закупке российских гражданских самолетов МС-21. Малайзийская нефтегазовая корпорация «Петронас» в 2006 году приобрела пакет акций компании «Роснефть». В 2012 году ООО «ЛУКОЙЛ-Нижевожскнефть» и Компания «Буми Армада Каспиан» подписали контракт на строительство подводных трубопроводов для месторождений северной части Каспийского моря. Реализуется крупный инвестиционный проект в области лесной и деревообрабатывающей промышленности в Хабаровском крае с участием малайзийской компании «Римбунан Хиджау». Российская компания «Лаборатория Касперского» реализует проект по оснащению государственных школ Малайзии системами Интернет-защиты (450 тыс. комплектов).

Взаимоотношения *России и Мальдивской Республики* можно охарактеризовать по ряду параметров. Установлены межпарламентские контакты. Торгово-экономические связи между Россией и Мальдивами носят ограниченный характер. В 1995 году между Россией и Мальдивами было подписано Соглашение о воздушном сообщении.

Российско-Мьянманские отношения раскрываются в налаживании межпарламентских контактов в рамках форумов, например, Форум «Азия-Европа». Получило начало сотрудничество по линии субъектов Российской Федерации. В 2013 году представительная бизнес-делегация, представляющая компании ОАО «КАМАЗ», ОАО «Казанский вертолетный завод», ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс», посещала с визитом в Мьянме (Бирме). Заключено Соглашение о сотрудничестве между торгово-промышленными палатами. В 2014 году подписано соглашение о создании Межправительственной Российско-

Мьянманской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству. Двусторонний товарооборот между странами незначительный. Основу российского экспорта в Мьянму составляют машины, оборудование и транспортные средства, металлы и изделия из них, древесина и целлюлозно-бумажные изделия. Структуру импорта формируют продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, текстиль и изделия из него [2].

Россия и Непал взаимодействуют в рамках различных международных организаций и многосторонних форумов. Установлены межпарламентские связи. Двусторонняя торговля носит эпизодический характер. С 2001 года развивается сотрудничество между правительством Москвы и администрацией Катманду в соответствии с протоколом, предусматривающим установление разносторонних связей.

Для *российско-эмиратских* отношений характерен высокий уровень политического диалога, интенсивный делегационный обмен. Вместе с тем торговое сотрудничество формирует незначительные объемы товарооборотов стран. Основная доля российского экспорта в ОАЭ приходится на товары: драгоценные камни и металлы, злаки, минеральное топливо, нефть и продукты их перегонки, черные металлы, ядерные реакторы, котлы и оборудование, бумага и картон, электрические машины и оборудование, древесина и изделия из нее, алюминий и изделия из него. В импорте из ОАЭ преобладают поставки мебели, изделия из черных металлов, кофе, чая, пряностей, машин, эфирные масла, стекло, ядерные реакторы, котлы и оборудование, пластмассы, органические химические соединения и другие [2]. Развивается российско-эмиратское сотрудничество в инвестиционной сфере. В 2013 году в ходе Петербургского международного экономического форума Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ) и суверенным фондом ОАЭ Mubadala принято решение о создании совместного российско-эмиратского инвестиционного фонда. В этом же году РФПИ и Департамент финансов эмирата Абу-Даби подписали меморандум об инвестиционном сотрудничестве, в соответствии с которым в ближайшие 5-7 лет ОАЭ совместно с РФПИ инвестируют в развитие российской инфраструктуры до 5 млрд. долл. США. Успешно функционирует Межправительственная Российско-Эмиратская комиссия по торговому, экономическому и техническому сотрудничеству. С 2005 года действует Российско-эмиратский деловой совет. Укрепляют свои позиции на эмиратском рынке российские организации. В ОАЭ функционируют около 40 представительств российских компаний, среди которых ОАО НК «Роснефть», ОАО «Лукойл Оверсиз Лтд.», ЗАО «ВТБ Капитал», ГК «Волга-Днепр», ОАО «Курганмашзавод», ОАО «Амтел», ОАО «Стройтрансгаз», ОАО «Металлургическая трубная компания», ЗАО «Интеркомхолдинг», ОАО «Алроса», ОАО «Металлоинвест», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «КАМАЗ» и др. Россия и ОАЭ стабильно поддерживают межпарламентские связи. Развиваются российско-эмиратские связи по линии субъек-

тов Федерации. Между Россией и ОАЭ заключено множество межправительственных и межведомственных соглашений (О торговом, экономическом и техническом сотрудничестве 1990 года, О поощрении и взаимной защите капиталовложений 2010 года, О налогообложении доходов от инвестиций государственных учреждений 2011 года). Действуют меморандумы: о взаимопонимании по сотрудничеству в области стандартизации, метрологии и оценке соответствия между Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии и Управлением ОАЭ по стандартизации и метрологии (2007 г.), Соглашение о сотрудничестве между ТПП России и Федерацией торгово-промышленных палат ОАЭ (1994 г.) и другие.

Россия и Оман плодотворно взаимодействуют на площадке ООН. Двусторонний товарооборот сравнительно невысокий. Основные статьи российского экспорта – продовольствие, черные металлы и изделия из них, трубы, металлопрокат и металлоконструкции, строительные материалы, бумага и бумажные изделия. Импорт из Омана незначителен и представлен в основном полимерными изделиями и реэкспортной продукцией. Ведется работа по содействию укреплению позиций российских организаций на оманском внутреннем рынке. В 2012 году ОАО «ТМК» приобрела контрольный пакет акций трубопрокатного завода GIP в г. Сохар. Завод стал крупнейшим российским промышленным активом в регионе Персидского залива. Несколько российских компаний осуществляют подрядно-сервисные работы в нефтегазовом секторе Султаната. Функционирует Российско-Оманский деловой совет (РОДС). В оманском бизнесе сохраняется интерес к сотрудничеству с Россией в области инвестиций, о чем свидетельствует действующее соглашение между «ВТБ Капитал» и Генеральным государственным резервным фондом Султаната, в соответствии с которым планируются оманские инвестиции в российскую экономику в размере 300 млн. долл. Среди межправительственных соглашений можно выделить Соглашение о торговле, экономическом и техническом сотрудничестве 1994 года, Соглашение о взаимодействии торгово-промышленных палат 1994 года.

Российско-Пакистанские экономические отношения развиваются с 2000х годов на условиях взаимовыгодной торговли. Политический диалог развивается преимущественно в рамках ШОС (Шанхайская организация сотрудничества), других региональных и международных форматах. Поддерживаются контакты между главами внешнеполитических ведомств. Поддерживаются межпарламентские связи. Скромными показателями отличаются экономические связи. Объем товарооборота сравнительно невысокий. Главными статьями экспорта традиционно являются продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, металлы и изделия из них. Импорт составляли в основном текстиль, изделия из него и обувь, а также продовольственные товары и сельскохозяйственная продукция (плоды цитрусовых культур, рис) [2]. Продолжает работать Межправительственной комиссии по

торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству, в рамках которой прорабатываются конкретные проекты делового партнерства. Налаживаются межрегиональные связи.

Российско-Саудовские отношения имеют глубокие исторические корни. Вместе с тем с конца 2011 года в Королевстве Саудовская Аравия (КСА) заметно усилились антироссийские настроения на фоне занимаемой нашей страной принципиальной позиции по сирийской проблеме. Это повлекло за собой, по сути, замораживание российско-саудовских двусторонних отношений, дальнейшее развитие которых в Эр-Рияде стали увязывать с пересмотром нами своих подходов к ситуации в Сирии и вокруг нее. Предпринимаются усилия по сохранению положительных тенденций в развитии двустороннего торгово-экономического сотрудничества с Саудовской Аравией. Двусторонний товарооборот стран в период до санкционной политики против России находится на достаточно высоком уровне. Из России в КСА поставлялись зерновые, черные металлы, продукты нефтеперегонки. Импорт из Саудовской Аравии был представлен продукцией химической промышленности (полиэтиленовое сырье), продукцией химической отрасли, картофелем [2]. Крупные российские компании принимали участие в реализации в Саудовской Аравии проектов в энергетической сфере. В 2004 году ОАО «Лукойл» по итогам состоявшегося международного тендера получило право на разведку и разработку месторождений «Блока А» в пустыне Руб Аль-Хали. Для реализации проекта было создано совместное предприятие «ЛУКСАР». В этом же году ОАО «Стройтрансгаз» открыт филиал в КСА, который был квалифицирован в качестве подрядчика государственной нефтегазовой корпорации «Сауди Арамко» на строительство трубопроводов. ЗАО «Руснефтегаз», ОАО «ВО Технопромэкспорт», ОАО ГК «ЭФЭСК», ЗАО «Гидромашсервис» и ООО «Хевел» также рассматривают возможности развития сотрудничества с партнерами из Саудовской Аравии. Потенциально перспективное направление сотрудничества – сельское хозяйство. В связи с решением Правительства КСА о сокращении с 2008 года собственного производства пшеницы, а с будущим – полным отказе от ее производства, Министерство сельского хозяйства России и заинтересованные российские компании прорабатывают возможности увеличения поставок российского зерна в КСА и привлечения саудовских инвестиций в российский агропромышленный комплекс. С 2002 года функционирует Совместная межправительственная Российско-Саудовская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. С 2002 года в рамках Российско-Арабского Делового Совета (РАДС) функционирует Российско-Саудовский Деловой Совет (РСДС). В 2009 году проведена российская межрегиональная выставка «Россия и Королевство Саудовская Аравия» и деловой форум. В 2010 году в Москве состоялась Вторая выставка «Аравия-ЭКСПО», в которой приняли участие саудовские компании. В 2011 году проведена российская межрегиональная вы-

ставка «Неделя российского бизнеса в Саудовской Аравии» и деловой форум, в которых приняли участие свыше 70 представителей крупных российских компаний. Между Россией и Саудовской Аравией действуют многочисленные двусторонние документы, в том числе о сотрудничестве в области нефти и газа 2003 года.

На отношения *России с КНДР* (Северная Корея) в настоящее время оказали негативное влияние ракетно-ядерные эксперименты, осуществленные вопреки требованиям мирового сообщества в 2012 - 2013 годах. Россия является одним из традиционных торгово-экономических партнеров КНДР. Международные санкции, а также введенные некоторыми странами односторонние ограничения серьезно осложняют развитие наших экономических связей. Объем российско-северокорейского товарооборота сравнительно мал. Основная доля российского экспорта в КНДР приходится на минеральное топливо, нефть и продукты их перегонки; ядерные реакторы, котлы, оборудование и механические устройства; средства наземного транспорта; продукцию мукомольно-крупяной промышленности; изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; массы из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; изделий из черных металлов. Основными статьями импорта из КНДР стали: предметы одежды и принадлежности к одежде; музыкальные инструменты; котлы, оборудование и механические устройства; электрические машины и оборудование; средства наземного транспорта [2].

В рамках *Российско-Сингапурских* отношений проводятся межмидовские консультации, с 2010 года действует Межправительственная Российско-Сингапурская комиссия высокого уровня. В 2009 году создан Российско-сингапурский деловой совет. Немалый вклад в расширение контактов между деловыми кругами двух стран вносит Российско-сингапурский деловой форум. По объему товарооборота Сингапур входит в группу основных стран-партнеров. Основу российского экспорта в Сингапур составляют нефтепродукты, а также цветные металлы и изделия из них. В российском импорте из Сингапура преобладают электроника и запасные части к ней, транспортные средства, оборудование и комплектующие для них, смарт-карты, масло какао. В Россию из Сингапура также поставляются текстильная и химическая продукция, морепродукты и прочее [2].

Российско-Сирийские отношения в настоящее время осложнены начавшимся на волне «арабской весны» в 2011 году внутривнутриполитическим кризисом, который перешел в стадию вооруженного противостояния армии и спецслужб с боевиками. В силу сохраняющейся в Сирии напряженности межделегационный обмен практически не осуществляется. Торгово-экономическое сотрудничество испытывает негативные последствия внутрисирийского кризиса. Выполнение целого ряда перспективных проектов отложено. Постоянное присутствие в Сирии сохранило лишь ОАО «Стройтрансгаз» (Дамаск) и небольшое представи-

тельство ОАО «Совинтервод» (Латакия). Основная доля российских поставок в Сирию приходится на поставки в рамках военно-технического сотрудничества, машины и оборудование, древесину и целлюлозно-бумажные изделия. Структуру импорта в основном формируют продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, текстиль и изделия из него, обувь. С 1993 года функционирует Постоянная российско-сирийская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. С 2004 года функционирует Российско-Сирийский деловой совет.

Тайланд занимает в структуре внешнеторгового товарооборота России не ведущее место, однако *Российско-Тайландские* отношения имеют вековую историю. В настоящее время в российском экспорте преобладают минеральное сырье, металлопродукция, химикаты, древесина и целлюлозно-бумажные изделия. Основная номенклатура импорта из Таиланда – машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, продовольственные и сельскохозяйственные товары, металлы, драгоценные камни, текстиль и обувь [2]. С 1993 года работает Смешанная Российско-Таиландская комиссия по двустороннему сотрудничеству. В 2013 году принята «Дорожная карта торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества на среднесрочную перспективу до 2015 года».

После продолжительного периода динамично развивавшегося сотрудничества между *Россией и Турцией* отношения кардинально испортились вследствие уничтожения ВВС Турции российского военного самолета в воздушном пространстве Сирии в ноябре 2015 года. Семь месяцев двусторонние связи были фактически «заморожены». С июня 2016 года был запущен процесс поэтапного восстановления двусторонних отношений. В частности, достигнута договоренность поэтапно возобновить работу основных механизмов двустороннего взаимодействия (Совместной группы стратегического планирования, Смешанной межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, Форума общественности). Постепенно отменяются специальные экономические меры, принятые Россией в отношении Турции, снят запрет на реализацию российским гражданам туристского продукта, предусматривающего посещение Турецкой Республики. Возобновляются межпарламентские связи.

Российско-Филиппинские отношения включают поддержку межпарламентских связей. Торгово-экономические отношения с Филиппинами базируются на торговом соглашении 1976 года, соглашениях об экономическом и техническом сотрудничестве 1989 года и др. Двусторонний товарооборот оценивается на относительно высоком уровне. Эффективному взаимодействию в торговой сфере призваны способствовать подписанные в 2013 году Соглашение о взаимной административной помощи в таможенных делах и Меморандум об обмене статистическими данными во взаимной торговле. Активизации двусторонних контактов между бизнесменами двух стран содействует сформированный в 2009 году Филиппино-Российский деловой совет и учрежденный на базе ТПП Рос-

сии в 2011 году его российский аналог. Основная часть импорта в Филиппины приходится на электронику, минеральное топливо, машины и транспортное оборудование, черные металлы, текстильные полотна, зерно, химические продукты, пластмассы. Товарами экспорта являются: нефть и минеральное топливо, черные металлы, злаки, бумага и картон, пластмассы и другие [2].

Российско-Ланкийские (Шри-Ланка) отношения в последнее время стали заметно интенсивнее. Россия продолжает оставаться крупнейшим в мире потребителем цейлонского чая: на долю этой товарной позиции приходится больше половины совокупной стоимости закупаемой ланкийской продукции. Также импортируются одежда, головные уборы, ткани, каучук и резина, химические продукты, электрические машины и оборудование, вата, войлок и фетр, средства наземного транспорта. Основная часть российского экспорта в Шри-Ланку приходится на нефть, черные металлы, злаки, текстиль, бумага и картон, машины и транспортное оборудование, строительные материалы, полезные ископаемые, продукты питания [2]. Созданный в 2001 году Ланкийско-Российский Деловой совет при Торговой палате Цейлона на регулярной основе проводит бизнес-форумы, организует встречи между бизнесменами Шри-Ланки и России.

Отношения *России с Республикой Кореей* (Южная Корея) установлены в 1990 году. Налажена работа Российско-Корейской Совместной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. К настоящему времени создана разветвленная договорно-правовая база двустороннего взаимодействия: заключено более 50 соглашений по торговле, о гарантиях инвестиций и др. Приоритетными направлениями взаимовыгодного экономического сотрудничества России с Республикой Корея являются крупномасштабные инвестиционные проекты. Корейская сторона, в частности, выразила намерение подключиться к реализации целевых программ развития российского Дальнего Востока и Сибири. Согласовано, что приоритетное внимание операторы этих площадок («Внешэкономбанк», Российский фонд прямых инвестиций, Корейская инвестиционная корпорация и корейский «Эксимбанк») уделяют проектам в области сельского и рыбного хозяйства, судо- и автомобилестроения, а также энергетики и транспортно-логистической инфраструктуры. Во внешнеторговом обороте России Республика Корея занимает лидирующие позиции из стран Азии.

Российско-японские отношения в целом поступательно развиваются. При этом отягощающим фактором является продолжающееся со стороны Токио выдвигание необоснованных территориальных претензий на южные Курильские острова. В 2013 году было принято Совместное заявление, очерчивающее широкий круг направлений взаимодействия в политической, торгово-инвестиционной, культурной, гуманитарной и других сферах, а также в контексте актуальных проблем международной повестки дня. В настоящее время данный документ рассматривается сторонами как «дорожная карта» российско-японских отношений. В свете украинского кризиса Токио, демонстрируя солидарность с позицией стран «семерки», предпринял в 2014 году ряд недружественных шагов, включая введение ограничительных мер в отношении некото-

рых российских высокопоставленных лиц и организаций. В ответ на это Японии было объявлено о соответствующей реакции российской стороны. Несмотря на это, взаимодействие в области практических, культурных и гуманитарных связей оказалось по большей части незатронутым. Внешнеторговый оборот России с Японией оценивается вторым-третьим местом среди азиатских стран.

Развитию экономических отношений между странами также способствуют интеграционные процессы. В настоящее время Россия находится в составе Содружества Независимых Государств (СНГ), Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Активно продвигается интегрирование России в Ассоциацию Стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Российско-азиатское сотрудничество развивается также в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Экономическое сотрудничество с Индией и Китаем осуществляется в рамках международной организации БРИКС. Ряд торгово-экономических российско-азиатских вопросов решается в рамках Всемирной торговой организации (ВТО).

Таким образом, обзор международных отношений России со странами Азии показал, что торговые отношения развиваются наиболее активно с теми странами, с которыми налажены дипломатическое сотрудничество, контакты внешнеполитических ведомств, развиваются межпарламентские связи и экономическое сотрудничество, расширяются контакты между городами и регионами России и зарубежными странами. Российско-азиатский экономический диалог наиболее эффективно складывается также с теми странами, которые входят наряду с Россией в международные организации, формируют интеграционные пространства.

Для оценки интенсивности российско-азиатских экономических отношений недостаточно рассматривать только межгосударственные аспекты сотрудничества, необходимо также заострять внимание на вопросах касательно практической деятельности. Отдельно среди сложившихся международных экономических отношений России необходимо выделить сотрудничество в сфере налогообложения и таможенных делах.

Оценка российско-азиатских отношений в контексте таможенного сотрудничества и международного налогообложения. Оценить российско-азиатские экономические отношения также предлагается посредством изучения практики межправительственных договоров в отношении двойного налогообложения, реестров аккредитованных иностранных филиалов и представительств, а также системы международного таможенного сотрудничества.

Сегодня ФНС России активно расширяет свое участие в различных международных организациях, позволяющих перенимать наилучшие практики, совершенствует систему обмена налоговой информацией с иностранными налоговыми органами, активно внедряет передовой международный опыт в сфере налогового администрирования. С 2012 года вступило в силу законодательство о трансфертном ценообразовании, появилась возможность по запросам зарубежных налоговых органов истребовать информацию по счетам, вкладам и депозитам физических лиц в российских банках.

Особое внимание уделяется совершенствованию системы обмена налоговой информацией с зарубежными налоговыми администрациями. Основными

инструментами, создающими правовые рамки для осуществления такого обмена, продолжают оставаться двусторонние соглашения об избежании двойного налогообложения. Сегодня Россией применяется 80 таких соглашений. Со странами Азии заключенные договоры представлены в Таблице 2.

Таблица 2

Применяемые в России соглашения об избежании двойного налогообложения [6]

№	Государство	Международный договор	Информация о договоре
1.	Вьетнам	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Социалистической Республики Вьетнам от 27.05.1993 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 27.05.1993 Дата вступления в силу: 21.03.1996 Применяется с: 01.01.1997
2.	Израиль	Конвенция между Правительством РФ и Правительством Государства Израиль от 25.04.1994 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 25.04.1994 Дата вступления в силу: 07.12.2000 Применяется с: 01.01.2001
3.	Индия	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Индия от 25.03.1997 "Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 25.03.1997 Дата вступления в силу: 11.04.1998 Применяется с: 01.01.1999 (Россия), 01.04.1999 (Индия)
4.	Индонезия	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Индонезия от 12.03.1999 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы"	Дата заключения: 12.03.1999 Дата вступления в силу: 17.12.2002 Применяется с: 01.01.2003
5.	Иран	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Исламской Республики Иран от 06.03.1998 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал"	Дата заключения: 06.03.1998 Дата вступления в силу: 05.04.2002 Применяется с: 01.01.2003
6.	Китай	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Китайской Народной Республики от 27.05.1994 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 27.05.1994 Дата вступления в силу: 10.04.1997 Применяется с: 01.01.1998
7.	КНДР	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Кореической Народно-Демократической Республики от 26.09.1997 "Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал"	Дата заключения: 26.09.1997 Дата вступления в силу: 30.05.2000 Применяется с: 01.01.2001
8.	Корея	Конвенция между Правительством РФ и Правительством Республики Корея от 19.11.1992 "Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 19.11.1992 Дата вступления в силу: 24.08.1995 Применяется с: 01.01.1996
9.	Кувейт	Соглашение между РФ и Государством Кувейт от 09.02.1999 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал"	Дата заключения: 09.02.1999 Дата вступления в силу: 03.01.2003 Применяется с: 01.01.2004

№	Государство	Международный договор	Информация о договоре
10.	Ливан	Конвенция между Правительством РФ и Правительством Ливанской Республики от 08.04.1997 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 07.04.1997 Дата вступления в силу: 16.06.2000 Применяется с: 01.01.2001
11.	Малайзия	Соглашение между Правительством СССР и Правительством Малайзии от 31.07.1987 "Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 31.07.1987 Дата вступления в силу: неизвестно Применяется с: 01.01.1989
12.	Саудовская Аравия	Конвенция от 11 февраля 2007 года между Правительством Российской Федерации и Правительством королевства Саудовская Аравия об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доход и капитал	Дата заключения: 11.02.2007 Дата вступления в силу: 01.02.2010 Применяется с: 01.01.2011
13.	Сингапур	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Сингапур от 09.09.2002 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 09.09.2002 Дата вступления в силу: 16.01.2009 Применяется с: 01.01.2010
14.	Сирия	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Сирийской Арабской Республики от 17.09.2000 "Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 17.09.2000 Дата вступления в силу: 31.07.2003 Применяется с: 01.01.2004
15.	Таиланд	Конвенция между Правительством РФ и Правительством Королевства Таиланд от 23.09.1999 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 23.09.1999 Дата вступления в силу: 15.01.2009 Применяется с: 01.01.2010
16.	Турция	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Турецкой Республики от 15.12.1997 "Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 15.12.1997 Дата вступления в силу: 31.12.1999 Применяется с: 01.01.2000
17.	Филиппины	Конвенция между Правительством РФ и Правительством Республики Филиппины от 26.04.1995 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 26.04.1995 Дата вступления в силу: 12.12.1997 Применяется с: 01.01.1998
18.	Шри-Ланка	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Демократической Социалистической Республики Шри-Ланка от 02.03.1999 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 02.03.1999 Дата вступления в силу: 29.12.2002 Применяется с: 01.01.2003 (Россия) 01.04.2003 (Шри-Ланка)
19.	ЮАР	Соглашение между Правительством РФ и Правительством Южно-Африканской Республики от 27.11.1995 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доход"	Дата заключения: 27.11.1995 Дата вступления в силу: 26.06.2000 Применяется с: 01.09.2000 (ЮАР) 01.01.2001 (Россия)
20.	Япония	Конвенция между Правительством СССР и Правительством Японии от 18.01.1986 "Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы"	Дата заключения: 18.01.1986 Дата вступления в силу: 27.11.1986 Применяется с: 01.01.1987

ФНС России сохраняет и развивает стратегическое направление по взаимодействию с партнерами в рамках СНГ, ЕврАзЭС и Таможенного союза, регулярно принимая участие в заседаниях рабочих органов этих организаций, гармонизируя налоговое законодательство наших стран и внедряя инновационные методы налогового администрирования, в том числе в рамках обмена информацией. Новыми площадками для развития международного налогового сотрудничества становятся встречи руководителей налоговых администраций стран-членов БРИКС, а также Форум регистраторов компаний, объединяющий более 43 юрисдикций с целью обмена передовым опытом и выработки подходов к улучшению развития института регистрации предприятий. Стремясь к достижению стратегических целей и выполнению своих задач, ФНС России совершенствует подходы к налоговому администрированию путем внедрения передовой международной практики.

Оценка сотрудничества ФТС России со странами дальнего зарубежья показывает, что активно развиваются партнерские отношения таможенных служб России и Китая. Проведен ряд совместных мероприятий по активизации многостороннего сотрудничества в рамках Международного транспортного коридора «Север-Юг» в целях увеличения товаропотоков по данному направлению. В настоящее время разрабатываются проекты межведомственных договоров о сотрудничестве в сфере борьбы с таможенными правонарушениями, связанными с перемещением товаров воздушным транспортом, с Японией. На согласовании находятся межведомственные договоры об организации обмена предварительной информацией о товарах и транспортных средствах, перемещаемых между Российской Федерацией и иностранным государством, с Вьетнамом, Израилем, Иорданией, Ливаном, Сирией.

Дополнительным вопросом, требующим рассмотрения в рамках настоящей работы, является объем действующих в России аккредитованных филиалов и представительств. С начала действия изменений в законодательстве об аккредитации филиалов и представительств (с 2015 года) зарегистрировались филиалы и представительства Турции, Китая, Японии, Сингапура, Кипра, Индии, Республики Корея, Вьетнама, и др. Также внесено множество изменений и значительное количество прекратили свою деятельность и закрыты. До 2015 года на учете состояло 4817 филиалов и представительств [6].

Таким образом, проведенное исследование показывает, что Россия наладила устойчивые эффективные международные отношения со многими азиатскими странами дальнего зарубежья. Как было выделено из теории, к формам внешнеэкономических отношений относят торговые отношения, совместное предпринимательство, оказание услуг, сотрудничество, валютно-финансовые и кредитные отношения. В настоящей работе предпринята попытка оценить в соответствии с выделенными формами международное сотрудничество выбранных стран. Статистический анализ внешней торговли показал, что треть внешнеторгового оборота России сформирована торговлей с такими странами как Китай, Япония, Индия, Индонезия, Сингапур, Турция, Тайланд, Тайвань, Вьет-

нам, Малайзия, Республика Корея, Гонконг. Оценка сотрудничества стран, совместного предпринимательства и финансовых отношений (оценивались преимущественно инвестиционные) показала, что торговые отношения развиваются наиболее активно с теми странами, с которыми налажены дипломатическое сотрудничество, контакты внешнеполитических ведомств, развиваются межпарламентские связи и экономическое сотрудничество, расширяются контакты между городами и регионами России и зарубежными странами. Российско-азиатский экономический диалог наиболее эффективно складывается также с теми странами, которые входят наряду с Россией в международные организации, формируют интеграционные пространства. Наконец, оценка таможенного сотрудничества и международного налогообложения показала, что со многими азиатскими странами заключены соглашения об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы. В рамках международного таможенного сотрудничества аналогично заключаются двусторонние соглашения и развиваются партнерские отношения таможенных служб стран.

Библиографический список

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник. / под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 503 с.
2. Единый информационный портала «Экспортеры России». Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru> (Дата обращения: 28.11.2016).
3. Министерство иностранных дел Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.mid.ru> (Дата обращения: 26.11.2016).
4. Основы внешнеэкономической деятельности в российской Федерации под общ. ред. С.В. Рязанцева. – М: КНОРУС, 2016. – 196 с.
5. Пузина Н.В. Оценка и анализ внешней торговли России: взаимные торговые интересы со странами-партнерами // Современный вектор: мировая экономика, менеджмент и маркетинг [Электронный ресурс]: сборник трудов международного научно-практического форума (Омск, 27-29 апреля 2016 года) / [отв. ред. О.С. Елкина]. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2016. С. 126-133. ISBN: 978-5-7779-1975-5 – 1 электрон. опт. иск (CD-ROM); 12 см. Дата выпуска: 26.04.2016.
6. Федеральная налоговая служба России. Режим доступа: <https://www.nalog.ru> (Дата обращения: 29.11.2016).
7. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 25.11.2016).
8. Федеральная таможенная служба России. Режим доступа: <http://www.customs.ru> (Дата обращения: 25.11.2016).

Глава 6.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И НОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА СИБИРЬ

В.Г. Пузиков

1.1. Стратегия модернизации малого и среднего предпринимательства в современной России.

1.2. О соотношении экономического и социального в развитии региона Сибирь: новая модель.

Современное российское общество развивается противоречиво и нуждается в выявлении проблемных сфер, что позволяет полнее видеть, как актуальные текущие, так и перспективные направления сферы деятельности человека. Актуальной текущей проблемой является проблема предпринимательства. Предпринимательство – это «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке» [2]. Предпринимательство определяют и как инициативную самостоятельную деятельность собственника, организуемую с целью получения прибыли под свою имущественную ответственность. Оно осуществляется в разных сферах экономики, как с привлечением, так и без привлечения лиц наемного труда. В становлении и развитии предпринимательской деятельности важную роль выполняют специальная инфраструктура и предпринимательская среда как совокупность социальных институтов и условий, правовых норм и мер государственной поддержки. Вместе с тем, предпринимательство следует рассматривать: во-первых, как фактор благосостояния граждан и сокращения социального неравенства; во-вторых, как возможность самореализации человека и раскрытия его потенциала; в-третьих, как условие создания нового класса собственников. Важная роль в этом процессе отводится малому и среднему предпринимательству.

1.1. Стратегия модернизации малого и среднего предпринимательства в современной России.

Преодоление затяжного финансово-экономического кризиса, как на Западе, так и на Востоке во многом зависит от развития малого и среднего предпринимательства. Удельный вес такого бизнеса в создании валового внутреннего продукта (ВВП) весьма вариативен: в развитых странах он составляет в среднем 65–70% , а в России не более 20–25% [3]. Специфика предпринимательства раскрыта в теории социального действия М. Вебера и в концепции экономического развития И. Шумпетера. По М. Веберу предпринимательство – это целерациональная деятельность как высший тип социальной деятельности. По И.

Шумпетеру предприниматель – это не капиталист, не собственник как таковой. Он, прежде всего, инноватор, способный увидеть и использовать новые возможности в создании общественно необходимого продукта и в предоставлении услуг, он креативен и находит поддержку среди окружающих.

Инновационный потенциал предпринимательства проявляется в выполнении определенных функций. Во-первых, социально-экономическая функция, связанная не только с получением предпринимательского дохода, но и с возрастанием социального статуса самого предпринимателя. Во-вторых, организационно-управленческая функция, предусматривающая использование более эффективных форм организации бизнеса. В-третьих, духовно-нравственная функция доверительности, честности ведения дел, расширения горизонтальных связей деловых партнеров. В-четвертых, функция катализатора и пускового механизма структурной перестройки экономики. В-пятых, функция мультипликации эффекта инновационного процесса, тиражирование новых приемов и операций.

Становится очевидным, что развитие малого и среднего предпринимательства следует рассматривать как фактор благосостояния граждан и сокращения социального неравенства, снижения индекса Джини, как возможность самореализации человека, раскрытия его потенциала, создания нового класса собственников. Все это придаст обществу дополнительные стимулы обновления, позволит обрести стабильность и устойчивость. Стратегические вопросы развития малого и среднего предпринимательства в России поставлены на X Экономическом Форуме в Красноярске, проходившем 14–16 февраля 2013 года. Основной драйвер нашего развития в нас самих, подчеркнул Председатель правительства Д.А. Медведев. В ближайшие годы необходимо решать пять основных задач. Первая: кардинальное улучшение инвестиционного климата. Главный ориентир здесь – войти в 2018 году в первую двадцатку стран мира с наиболее благоприятным климатом ведения бизнеса. Вторая: решение кадровой проблемы, без чего невозможны ни создание инновационной экономики, ни модернизация нового прорыва. Кадровое обеспечение малого и среднего предпринимательства должно быть ориентировано как на подготовку управленческих кадров, так и на обучение незанятого населения основам ведения предпринимательской деятельности. Третья: инфраструктурное обеспечение бизнеса – строительство современных дорог, развитие авиасообщений, совершенствование энергетической инфраструктуры. Четвертая: использование умных интеллектуальных технологий на основе новых изобретений. Общий объем финансирования научно-технических разработок к 2018 году должен превысить 25 миллиардов рублей. Только массовое внедрение инновационных технологий, подчеркнул Глава российского правительства, сможет обеспечить требуемые темпы экономического роста и позволит изменить социальную сферу, провести структурную модернизацию отраслей, которые связаны с человеческим капиталом. Пятая: формирование системы «Открытого правительства», направленной на снятие админи-

стративных барьеров в развитии малого и среднего предпринимательства. Открытое правительство – это не только корпорация государственных служащих, но и совместная работа со структурами гражданского общества, с неправительственными организациями [9].

Реализация этих задач осуществляется в регионах и муниципалитетах. Для этого используется программно-целевой подход. Правительством РФ подготовлено две программы: «Региональная политика и федеративные отношения» и «Управление региональными и муниципальными финансами». В России сегодня 23 тысячи муниципальных образований. Развитие экономики и малого и среднего предпринимательства коснется в первую очередь возрождению моногородов, их в России – 333, из них 70 находятся в хронически сложной ситуации, где для развития малого и среднего предпринимательства еще нет ни ресурсов, ни кадров. Важной задачей является выравнивание бюджетной обеспеченности регионов. Сегодня в России десятка самых бедных регионов по уровню финансового обеспечения отстает от десяти самых богатых регионов в 6–7 раз. В ближайшие годы этот разрыв следует сократить до 1,5–2 раз, только тогда возможно равномерное развитие малого и среднего предпринимательства во всех регионах и муниципалитетах [8].

В стратегии модернизации малого и среднего предпринимательства еще не преодолены методологические барьеры и нестыковки между теоретиками и практиками, между разработчиками экономической теории и специалистами практиками по прикладным исследованиям. Одни экономисты выступают за государственное регулирование экономикой, за государственное планирование и программирование, а другие – за саморегулирование, за стимулирование инноваций, за свободу действий. По мнению «рыночников» главное – инвестиции, экономический рост, развитие производства, процветание. «Государственники» возражают: при такой низкой покупательной способности населения, когда удельный вес бедных превышает 70% и средний класс менее 20% населения, ни какой рынок не в состоянии преодолеть неравенство и несправедливость, где любое производство, (за исключением Китая), «захлебнется» товарами и продуктами, а стимулирование станет бессмысленным. Вывод напрашивается сам собой – России нужен не олигархический и компрадорский, а гуманный или народный капитализм при непосредственной поддержке государства. В Китайской Народной Республике такой капитализм называют социалистическим. При этом непременно ссылаются на высказывание Дэн Сяопина: «Не важно, какого цвета кошка, важно, чтобы она ловила мышей». Подтверждением чего является состоявшийся еще в октябре 2010 года 5-й пленум ЦК КПК 17-го созыва, где было принято решение о создании процветающего общества в Китае к 2020 году [4].

Глобальный финансово-экономический кризис наглядно показал крах радикального либерализма, рыночного фундаментализма. Поэтому, наконец-то,

важно понять, что социальное развитие общества, совершенствование образования, медицины, прогресс культуры и науки – все это ни какие-то популистские демагогические разговоры о благотворительности, а инвестиции в человека как категорический императив нашего времени. Без всего этого невозможен настоящий экономический рост. Необходимо преодоление избыточно запредельного неравенства, декоммерциализации образования, науки и культуры. Вместе с тем, необходимы структурные изменения ведения бизнеса, так сказать переформатирование его деятельностных направлений. По-прежнему бизнес, в том числе малый, как и 15 лет тому назад, ориентирован на оптовую и розничную торговлю. Ремонтом автомобилей и бытовой техники занято – 52,8% от общего количества предпринимателей (по данным Росстата на начало 2013 года это составляет около 3 миллионов человек). На транспорте и связи – 11,2%. На операциях с недвижимостью занято – 10,7%. На производстве продукции в аграрном секторе – 7,4%. Крайне низок вклад малого и среднего предпринимательства в развитие гостиничного хозяйства и сети ресторанов – 1,6%, текстильного и швейного производства – 1,0%, здравоохранения – 0,7%, образования – 0,6%, производства новых образцов приборов, машин и оборудования – 0,2%. Вывод очевиден: малое и среднее предпринимательство избегает те сферы, где требуется инновационный подход, интеллект, креатив, и устремляется туда, где большей частью используется умение ловчить, «объегоривать» (обманывать), фолить и изворачиваться. В этих условиях малое и среднее предпринимательство постоянно тяготеет в теневой сектор, использует коррупционные схемы [6].

Особенно остро стоит вопрос о развитии малого и среднего предпринимательства в системе региональной экономики. К настоящему времени уже завершилась разработка стратегии развития Омского региона при непосредственном участии компании «Strategy Partners Group» (SPG). По мнению разработчиков, региону предстоит сосредоточиться на производстве высокотехнологичной продукции, находить быстрорастущие рынки сбыта в Центральной Азии. Предложено кластерное развитие региональной экономики. В числе приоритетных нефтеперерабатывающий и нефтехимический кластер, агропищевой кластер, кластер высокотехнологичных систем. В развитии малого и среднего предпринимательства будет уделено созданию химического парка, единого продуктивного бренда в агропищевом кластере, где предполагается формирование новых продуктивных сегментов. Немаловажное место в стратегии развития региона занимает показатель – повышение уровня доходов населения, создание новых дополнительных рабочих мест, развитие транспортной инфраструктуры.

Разработке стратегии развития региона предшествовал социологический мониторинг региона по вопросу: «Что мешает развитию предпринимательства в Омской области?».

Данные промежуточного опроса		Данные окончательного опроса
– 21,0% –	отсутствие инициативы	– 35,3%
– 41,9% –	административные барьеры	– 38,3%
– 37,1% –	несовершенство законодательства	– 26,4%

В стратегии развития Омской области вопрос №1 – определить объекты, направления, точки роста и развития? Вопрос №2 – что делать? Третий вопрос – как делать? Главной задачей стратегии развития является задача привлечения инвесторов. Требуется создать благоприятный инвестиционный климат и убрать все барьеры для развития предпринимательства, включая таможенные и визовые. Стратегия развития ориентирована на решение множества проблем, что и приведет Омскую область, по мнению главного разработчика этой стратегии И. Идрисова, к экономическому процветанию и социальным программам. Особенность проекта стратегии развития Омского региона по Идрисову – это связь стратегии с конечным результатом – сделать жизнь омичей благополучной и счастливой. Однако на пути всеобщего процветания и счастья (по данным его же – Идрисова опроса) встают проблемы. Первая проблема – поиска и привлечения инвесторов. Вторая – рабочие места. Третья – алкоголизм. Четвертая – ЖКХ и обслуживание. Пятая – жилье. Шестая – наркомания. Седьмая – городской транспорт и другие.

При создании стратегии развития региона И. Идрисов использовал данные статистики, мировой опыт, опыт соседей Омской области, в том числе Казахстана, анализ данных собственных опросов, проводимых Московской группой SPG. И как результат на выходе – создана база данных и показателей, которая позволила Идрисову прийти к выводу, что самая главная преграда и трудность на пути реализации стратегии на практике – это социально-экономическая пассивность граждан, населения России вообще и Омского региона в частности.

В разработке стратегии развития региона на 2013–2016 годы принимали участие специалисты разных сфер экономики и отраслей знания: экономисты, финансисты, социологи, политологи, философы, юристы, программисты, инженеры и ряд других. Был проведен структурный анализ региональной экономики, определены основные проблемные зоны и ключевые точки роста. Учтены мнения представителей бизнес-структур, различных фокус-групп, результаты анкетного опроса предпринимателей. Все это позволили сформулировать компетентностный и комплексный подходы. В развитии малого и среднего предпринимательства ожидается долгожданное новшество: иностранцев «впустят» в российский малый и средний бизнес. В настоящее время средства зарубежных инвесторов в российских компаниях не могут превышать 25%. Правитель-

ственный законопроект, принятый Государственной Думой РФ, снимает эти ограничения.

Между тем, развитие регионов, их переход к устойчивому экономическому росту в условиях международных санкций, ограниченных финансовых и иных ресурсов, предполагает развитие человеческого капитала и социальной сферы жизни общества, за счет креативной инициативы и инновационной активности населения, усиления роли частного предпринимательства, разумного сочетания элементов экономического и социального в реализации общей стратегии модернизации современной России.

1.2. О соотношении экономического и социального в развитии региона Сибирь: новая модель.

Экономическое и социальное – это два доминирующих вектора, на которых строится стратегия развития региона Сибирь. Критериальными индикаторами эффективного регионального развития являются – уровень развития человеческого капитала и качество жизни населения. Своеобразие и уникальность Сибири укладывается в ходячее выражение, которое чаще всего повторяется: «Сибирь – самый богатый и самый бедный регион». Высокая значимость Сибири для сохранения экономической и территориальной целостности Российской Федерации как политической составляющей предполагает и опережающее развитие на ближайшую перспективу. Что представляется особенно важным для геополитического развития современной России в глобальном мире.

Однако по-прежнему в Сибири «богатые» и «бедные» территории соседствуют друг с другом. Данный фактор сразу же сказывается на развитии крупных городов и моно городов Сибири, которые выступают и как локомотивы инновационного развития, и как генераторы прогресса. В трех городах миллионниках Сибири (Новосибирск, Омск, Красноярск) сосредоточен основной технико-экономический и социокультурный потенциал региона. За период с 2002 по 2010 годы численность городского населения в Сибирском федеральном округе сократилась на 2,9%. Численность городского населения в Омской области сократилась на 1,6%, в Красноярском крае на 3,8%, а в Алтайском крае на 4,6%. Наиболее значительные сокращения численности населения произошли в Республике Хакасия – 7,4%, в Новосибирской и Томской областях, составили 1,9% и 3.0% [5, с.208].

Именно крупные города Сибири, включая такие как Томск, Кемерово, Барнаул обеспечивают движение вперед на Восток (Go to East – идти на восток) в сторону Тихого океана, Дальнего Востока как естественного продолжения Сибири. 85% интеллектуальных, научно-технических и оборонных коллективов сосредоточены в этих городах. Все это олицетворяет развитие человеческого потенциала и его динамической характеристики – социального капитала (образование, креативность, личностные качества) и их отсутствие формирует следующие негативные тенденции, которые порождают дополнительные социальные риски:

- дальнейшее сокращение численности городского населения при сохранении «западного тренда» внутренней и внешней миграции, и при отсутствии

возможности «социальных лифтов» существенно затрудняет процесс производства квалифицированных кадров с соответствующим образованием, достаточно высоким уровнем профессиональной подготовки, адаптированных к условиям Сибири;

- сокращение движения кадров «запад – восток» усиливает миграцию населения «юг – восток» из стран СНГ, что резко изменяет «этническую мозаику» и заметно снижает социокультурный, культурно-технический потенциал всего населения Сибири;

- трудности адаптации «пришельцев» с юга к социокультурным факторам, нежелание воспринимать культуру, традиции городского населения усиливают маргинализацию региона Сибирь, вызывают избыточное социальное напряжение, а также обостряют конкуренцию на рынке труда;

- в результате «замещающей» миграции населения с Юга на Восток происходит неадекватный обмен рабочей силы, квалифицированных кадров на фоне формирования национальных и религиозных замкнутых сообществ, в которых преобладает клановость, групповая солидарность и оживляются кризисные явления, осложняется выполнение намеченных социально-экономических программ Сибири.

Все эти факторы диктуют необходимость формирования иной социальной политики в Сибири. По мнению авторитетных российских ученых сохранение в России двукратного отставания по отношению к мировому уровню финансирования науки, образования, здравоохранения, именно в которых критически важно провести модернизацию, поднять зарплату и оплату труда в целом, приведет к усилению загрузки названных сфер, сделает эту тенденцию необратимой, и тогда реализация инновационного сценария развития страны станет в принципе невозможной. Не решение данных проблем, наиболее остро стоящих перед Сибирью, приводит к тому, что регион покидают молодые кадры с креативным мышлением, творческим подходом в своей профессиональной деятельности. По подсчетам специалистов за последние 10 лет страну покинуло около 2 миллионов наиболее подготовленных специалистов (фактор «брейн-дрейн»).

Очень актуальный – региональный вектор человеческого капитала в Сибири. В регионе в нулевые и десятые годы XXI века динамика развития человеческого потенциала была положительной. В группу с высоким индексом человеческого капитала вошли Томская (0,850), Кемеровская (0,812) и Иркутская (0,811) область и Республика Хакасия (0,809). Остальные субъекты Федерации образовали группу со средним уровнем развития, соответственно: Алтайский край (0,796), Республика Бурятия (0,791), Забайкальский край (0,782) и другие. (Для сравнения Москва (0,964) и Санкт-Петербург (0,904): они вошли в число с самым высоким уровнем человеческого капитала) [10, с.204].

Общий анализ ситуации в Сибири показывает, что здесь представлены территории лидеры, как демонстрирующие высокие качественные характеристики населения, успеха в экономике, социальной сфере, так и территории аутсайдеры, занимающие наиболее низкие позиции в рейтинге регионов России по уровню человеческих резервов и социальной динамики развития. Что лишь является подтверждением тезиса: «Качественного прорыва в социальном разви-

тии Сибири не произошло». Сибири не удалось вырваться из колеи депрессивной российской провинции, полярной неоднородности и чрезмерной неравномерности, обусловленными изначальной государственной региональной политикой РФ, сладостным управлением на местах (так называемое «ручное управление»), некомпетентность управления низов, коррупция, откаты и т.д. Необоснованное неравенство в уровне и качестве жизни в Сибири есть следствие «стягивания» населения вокруг столичного мегаполиса (Москва) и западных областей России, обезлюдения восточных областей, потеря социального контроля на них и нарушении территориальной целостности РФ. Все это способствует формированию сепаратистских настроений. Не надо забывать, что Сибирь – это визитная карточка России, так как большинство субъектов федерации Сибири непосредственно граничит с сопредельными государствами: Казахстаном, Китаем, Монголией. Здесь формируется положительный или отрицательный имидж России, ее возможностями и условиями в геополитическом развитии. Альтернатива неравенства и неравномерности в развитии – повышение социальной справедливости, наличие «социальных лифтов», выравнивание доходов и ограничение криминалитета и теневой экономики, борьба с коррупцией. Создание равных возможностей для всех – вот главный лейтмотив социальной политики в Сибири.

При разработке инновационных проектов применительно к Сибири необходимо учитывать следующие аспекты:

- тщательный предпроектный анализ возможных инновационных рисков, связанных с неопределенностью самих проектов, рыхлостью инновационных технологий, аморфностью рыночной конъюнктуры в отношении новых продуктов;
- отсутствие альтернативных вариантов представляемых проектов, связанных с нежеланием или неприятием модернизационных программ развития Сибири, отсутствие рынка инноваций;
- психологическая неготовность частных инноваций принятых на вооружение амбициозных проектов, нежелание рисковать, отсутствие механизмов хеджирования (ранжирования) подобного рода рисков;
- недостаточная гибкость государственных управленческих кадров в действенной поддержке инвесторов, бюрократизм в принятии оперативных решений, искусственное затягивание, торможение в реализации проектов.

Следует подчеркнуть, что инновационными вариантами развития Сибири должны быть только комплексными. Комплексирование означает системное и синхронное взаимодействие государственных структур, бизнеса и социума на принципах государственно-частного партнерства в реализации ключевых инновационных программ. Стратегия развития Сибири предполагает строгую и четкую координацию усилий как по вертикали – уровень федерального округа – субъекта РФ – муниципальный уровень – уровень конкретной организации) так и по горизонтали – (межрегиональное сотрудничество, прямые связи, межрегиональные транспортные потоки). Опыт подсказывает, что потребуются значительные усилия всех участников и действующих лиц в реализации стратегии «Сибирь – 2025», чтобы инновационный проект успешно осуществлялся.

Особую значимость в развитии Сибири приобретают взаимоотношения корпораций и территорий. Важная проблема здесь – проблема прихода и ухода крупных корпораций на территории, где осуществляется их деятельность. Чем больше факт присутствия корпорации на данной территории, тем большее значение приобретают экономические, социальные и экологические аспекты. Многое здесь зависит от фактора экстерриториальности корпораций, именно это обстоятельство определит соотношение территориального и локального контекста.

Обостряется проблема улучшения инвестиционного климата в Сибири. Инвестиционная привлекательность включает ряд составляющих: разработка и реализация долгосрочной целевой программы улучшения инвестиционного климата, обеспечения всеобъемлющего межуровневого и межведомственного подхода в использовании целевых ресурсов, управленческий рывок в государственном и региональном руководстве с объектами собственности и плюс собственный, личностный драйв в сочетании с инновационным потенциалом.

Преимущество Стратегии «Сибирь – 2025» ее социально-экономического развития состоит в том, что разработка подобного плана требует творчества, инновационного подхода. Это принципиально важно: непредсказуемое будущее становится вполне осуществимой прогнозной моделью развития на перспективу. Федеральный Закон о принятии региональных стратегий позволит решать многие и вечно вчерашние задачи нашего движения вперед. Оптимизация «замещающему» населению – достижение системой дополнительного образования (ДПО) коренного населения Сибири. Наиболее популярными видами деятельности в городах Сибири по данным социологических опросов являются бухгалтерские курсы, обучение рабочим профессиям (токари, слесари наладчики, электрики, сварщики и др.), компьютерные курсы, обучение бизнес профессиям (предприниматели, коучинги), обучение иностранным языкам (английский, китайский), дизайнерские курсы и т.д.

Однако в системе ДПО не преодолено имеющееся противоречие: на что, прежде всего, ориентироваться в подготовке специалистов – на потребности населения или на требования рынка труда. Рынок труда предполагает подготовку специалистов в строительстве, в сфере ЖКХ и индустрии. Эти специальности в глазах населения не обеспечены, в достаточной мере, рабочими местами. А потребности населения ориентированы на социально престижные профессии: юристы финансисты, экономисты, гуманитарии и др. В связи с чем, при подготовке кадров требуется компромиссный подход: учет мнений населения и запросов потребностей рынка.

Ключевым направлением в реализации программы «Сибирь – 2025» выступает активность местного самоуправления. Это важно в решении следующих вопросов:

- стимулирование роста доходной и оптимизация в использовании расходной части местного бюджета;
- обеспечения населения минимальными жизненными потребностями: дороги, связь, вода, социальная инфраструктура;
- повышение качества среды обитания местного населения: медпункты, аптеки, магазины;

- повышение авторитета института местного самоуправления в глазах населения, всячески способствуя развитию ДПО и оптимизируя структуру кадров.

Важнейшим приоритетом в развитии Сибири становится включение научного сообщества в непосредственную жизнедеятельность человека. «Протуберанция» научного сообщества пронизывает весь наличный человеческий капитал региона, возвышая его креативность и инновационный потенциал. Научное сообщество (экономисты, социологи, политологи, культурологи, философы, юристы и др.) призвано не только генерировать идеи, проекты и программы, но, и способствовать практическому осуществлению всего задуманного через опытно экспериментальные инновации, апробированные в местных условиях. Сибирские исследователи В.Г. Немировский и В.С. Половинко выделяют специфику развития и рассматривают направления интегрированной модернизации региона Сибирь, включающую технико-технологическую, социокультурную, институциональную и управленческую компоненту. По их мнению, следование которым приведет к завершению первичной, индустриальной модернизации и переходу к вторичной, информационной ее стадии [7].

Библиографический список

1. Волков Ю.Г. Сценарное мышление в социологической диагностике // Социологические исследования. – 2016. – №10. – С.13–20.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/
3. Девятаева Н.В., Базарнова Т.А. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и направления их решения // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 503–505.
4. Деловой журнал Китая «China PRO». – Ноябрь, 2010.
5. Калугина З.И. Социальные тренды регионов Сибири // Регион: экономика и социология. – 2013. – №2. – С. 197–214.
6. Комсомольская правда. – №27. – 26 февраля, 2013.
7. Немировский В.Г., Половинко В.С. Возможности модернизации регионов Сибирского федерального округа // Социологические исследования. – 2015. – №1. – С.27–34.
8. Российская газета. – №34. – 18 февраля, 2013.
9. Российская газета. – №35. – 19 февраля, 2013.
10. Соболева С.В. и др. Человеческий потенциал городов Сибирского Федерального округа // Регион: экономика и социология. – 2013. – №4. – С. 198–220.
11. Чепуренко А.Ю. Предпринимательство как сфера социальных исследований: Россия и международный опыт // Социологические исследования. – 2013. – №9. – С.32–42.

Раздел 2.
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Глава 7.
**ОБЩИЙ АНАЛИЗ ДИССЕРТАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРАВА**

К.В. Бугаев

Предпринимательское право современной России является достаточно специфическим полем научной и практической деятельности. Например, до сих пор не утихают споры о его природе – так М.Ю. Осипов напоминает: «одни авторы, полагают, что предпринимательское право – это иллюзорная химера... Другие же авторы, полагают, что предпринимательское право – это самостоятельная отрасль права» [1, с. 72-73]; А.В. Пашков пишет, что сторонники дуалистической концепции регулирования предпринимательства подобного рода отношения однозначно относят к предмету правового регулирования административного права и как предпринимательские отношения не рассматривают [2, с. 139].

Более того, некоторые авторы считают, что «Предпринимательская деятельность (предпринимательство) – сложная категория. Ее можно рассматривать в разных аспектах: организационном, экономическом, юридическом, психологическом и др.» [3, с. 129]. Утверждается даже, что «предпринимательское право – это никакая не отрасль права, пусть даже и комплексная, но самостоятельная сфера или область правового регулирования, включающая и органически сочетающая в себе нормы различных отраслей права, которые регулируют общественные отношения, возникающие в сфере предпринимательской деятельности» [1, с. 75].

Таким образом, подводит некоторый итог А.А. Демичев, в настоящее время в рамках различных научных школ сформировалось несколько подходов к понятию предпринимательского права [4, с. 102]. Но, тем не менее, все специалисты согласны: «В целом предпринимательские отношения едины, несмотря на регулирование их нормами различных отраслей права. Они занимают самостоятельную нишу, что обусловлено индивидуальным предметом, методом и целями правового регулирования» [5, с. 105]. Большинство ученых, также, склоняется к мнению, что «предпринимательское право можно понимать в широком смысле как комплексное образование, объединяющее нормы различных отраслей права (гражданского, административного, финансового, таможенного, трудового и других)» [6, с. 45].

Любое достаточно обособленное научное направление рано или поздно приходит к более глубокому пониманию своей природы (М.М. Зубович,

например, считает, что: «Развитие этой молодой правовой отрасли [предпринимательское право] достигло уровня достаточного для глобальной постановки вопроса об изменении парадигмы предпринимательского права» [7, с.47]) – это вопрос рефлексии науки. Имеются также проблемы и вполне практического характера: «Особенно остро, в настоящее время стоит вопрос о последовательности и адекватности мер государственного регулирования деятельности предпринимателей» – полагает В.М. Тимофеев [8, с.52].

Таким образом, в Предпринимательском праве имеются проблемы как общетеоретического, так и прикладного характера. Поэтому, становление данной молодой научной дисциплины вызывает вполне закономерный интерес как чисто академического, так и вполне прикладного плана – интересна сама ситуация в данной науке, и конечно-же как более отдаленная цель видится нормализация такой важной части жизни, как предпринимательские отношения, выведение их на цивилизованный уровень.

Позволим себе некоторое методологическое отступление. Научное направление можно исследовать как с позиций качественного, так и количественного анализа. Проблема гуманитарных дисциплин в том, что в их сфере преобладают в основном качественные подходы – преимущество имеют методы скорее оценочные, базирующиеся на «мнениях авторитетов». С одной стороны это объяснимо сложностью изучаемых процессов – математического аппарата в некоторых случаях просто ещё нет. Но во многом, нужно признать, это выгодно и определенным кругам самих гуманитариев – чаще всего нет необходимости в точных исследованиях.

Но исследование целого научного направления исключительно с помощью изучения «мнений», т.е. исключительно качественными методами – задача практически невыполнимая (кроме того «экспертов, способных оценить качество работ, мало» – сетует П.Ю. Чеботарев [9, с. 15]). При этом, с точки зрения развития науки «оценка научной деятельности как отдельно взятого ученого, так и научных коллективов – это одна из актуальнейших и в то же время труднейших ее проблем, касающихся взаимоотношений ученых как между собой, так и с обществом» – верно определяет О.В. Михайлов [10, с. 144].

В этой связи вызывают интерес методы анализа массива публикаций, достаточно доступных в соответствующих базах данных (например РИНЦ, Российская Государственная библиотека и пр.) и достаточно отражающих ситуацию в изучаемой предметной области по крайней мере за последние 10-15 лет. Напомним, что статистические закономерности опубликованной научной литературы изучает библиометрия – раздел наукометрии. На важность применения данных методов анализа указывает И.В. Маршакова-Шайкевич: «При библиометрическом подходе охватывается система науки в целом; любое другое наукометрическое исследование по сравнению с ним фрагментарно... количественное расширение информационной основы приводит к новым качественным результатам» [11, с. 215].

Методы наукометрии (в том числе библиометрический подход) ёмко охарактеризовал Н.А. Зорин: науку (или то, что претендует таковой называться) нужно рассматривать «как информационный процесс и социальную практику, которые можно определенным образом измерить, а затем оценить в терминах структуры, эффективности и развития» [12, с. 82].

При этом нужно помнить, что количественные методы могут показать лишь часть истины – их ни в коем случае нельзя абсолютизировать – согласимся с Д.А. Функом: «Учет, контроль, оценка качества работы ученого (лишь) через количественные показатели... – невозможны» [13, с.24]. Но количественные наукометрические исследования заметно прибавляют объективности в неизбежный субъективизм гуманитарных наук – абсолютно верно поэтому замечание К.Н. Семисоровой: «Методология юридической наукометрии только начала зарождаться... но... следует признать ее важное значение для развития юридической науки в целом и необходимости дальнейшего ее развития» [14, с.2645].

Отходя от исключительно качественных методов, попытаемся поэтому провести исследование предметной области Предпринимательского права в основном количественными методами.

Итак, исследуем массив диссертационных работы по Предпринимательскому праву (далее – ПрП) [15]. Нами выбран массив диссертационных работ с 2005 по 2015 гг по специальности 12.00.03 (гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право) и проведен ряд исследований наукометрического характера (кстати, даже отнесение Предпринимательского права к данной специальности вызывает вопросы у специалистов – так М.М. Зубович пишет: ««Борьба за чистоту» Гражданского кодекса РФ со стороны российских цивилистов превратилась в борьбу с представителями науки российского предпринимательского права, да и с самой наукой, которая по воле Президиума ВАК утратила лидирующее место в составе специальности 12.00.04. и оказалась «растворенной» в цивилистической специальности 12.00.03» [7, с.47]).

При этом неизбежны были трудности выделения работ по ПрП из общего перечня названий диссертаций. Нами, в частности, всего найдена 3051 работа по указанной научной специальности за период 2005-2015 гг. Из них лишь часть может быть отнесена к ПрП в силу либо прямого указания на это в самом заглавии – например: «Условия реализации свободы заключения договоров в предпринимательских отношениях», «Гражданско-правовая ответственность субъектов предпринимательской деятельности» (таких работ всего 194). Отнесем к ПрП также и работы, в которых, исходя из их названия, речь идет о предпринимательских отношениях, хотя прямо в названии термин «предпринимательское» не присутствует – например: «Реализация принципов гражданского

права при совершении крупных сделок с акциями», «Условие о цене в договорах поставки нефте- и газопродуктов трубопроводным транспортом», «Гражданско-правовое регулирование защиты прав потребителей в современной России: проблемы теории и практики» и т.п.

Мы понимаем некоторую условность подобного деления и определенную размытость критериев сепарации работ, но, видимо, в данной ситуации это неизбежно. Так или иначе, нами совершенно определенно НЕ отнесены к ПрП работы, исключительно относящиеся к семейному, жилищному, авторскому и наследственному праву, а также работы по общей теории цивилистики (т.е. если в названии работ из указанных направлений не оговариваются предпринимательская сфера) – например: «Презюмирование вины в российском гражданском праве», «Алиментные обязательства в международном частном праве», «Выселение граждан из жилых помещений, занимаемых по договору социального найма», «Правопреемство в порядке наследования» и т.п.

Таким образом, нами выявлен массив диссертационных работ, относящийся к сфере Предпринимательского права – некоторые общие параметры данного массива отражены в таблице 1.

Таблица 1

**Основные параметры диссертационных работ в области
Предпринимательского права с 2005 по 2015 гг.**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ИТ ОГ
К-во работ по ПрП, ед.	211	249	225	193	189	154	153	129	105	70	73	1751
К-во работ в целом по специальности 12.00.03, ед.	381	460	390	284	263	250	313	227	211	136	136	3051
К-во работ по ПрП, % всех работ по специальности 12.00.03	55,38	54,13	57,69	67,96	71,86	61,6	48,88	56,83	49,76	51,47	53,68	57,39
Докторских работ в сфере ПрП, % от всех работ по ПрП	5,69	4,82	4,00	4,15	3,17	5,19	5,23	7,75	5,71	11,43	6,85	5,25
Докторских работ по специальности, % от всех работ по специальности 12.00.03	4,72	5,43	4,87	3,17	3,80	6,00	6,39	5,73	5,69	7,35	8,82	5,34

Доктор.ю.н., % от докторских работ по специальности 12.00.03	66,67	48	47,37	88,89	60	53,33	35	76,92	50	80	41,67	55,83
Докторских работ – женщин в сфере ПрП, от всех докторских работ по ПрП, %	33,33	8,33	33,33	50	33,33	25	85,71	50	33,33	62,5	40	39,56
К-во слов в названии работы по ПрП (среднее)	8,18	7,98	8,1	8,53	8,13	8,55	9,19	9,4	9,21	9,26	8,89	8,52
К-во знаков в 1 слове названия работ по ПрП (среднее)	10	9,8	9,71	9,86	9,86	9,83	9,79	9,76	9,82	9,56	9,91	9,81

Рассмотрим тенденции – см. рисунки 1, 2 (прямой линией на рисунке обозначена линия тренда (рядом – уравнение линии тренда)).

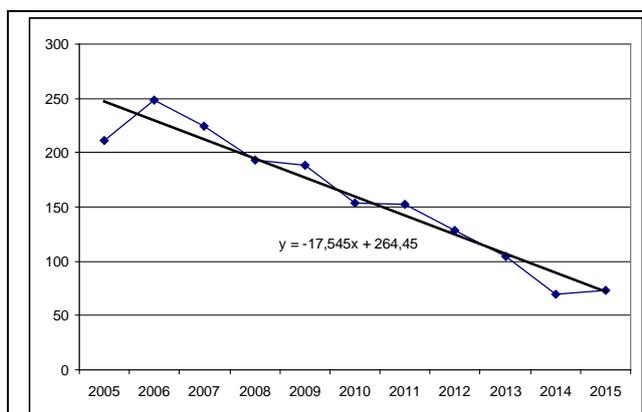


Рис. 1. Общее количество работ по ПрП, ед.

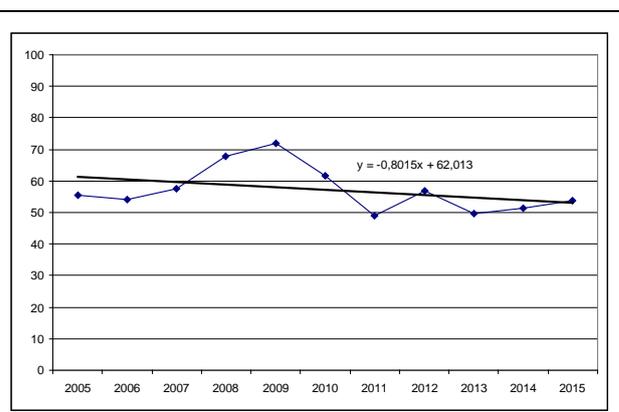


Рис. 2. Общее количество работ по ПрП, % от всех работ по специальности 12.00.03.

Как видим, общее количество работ по ПрП как в абсолютных единицах, так и в процентном отношении по сравнению с общим массивом работ по специальности 12.00.03 за исследуемый период – падает, хотя процентное падение заметно ниже абсолютных значений. Это говорит, во-первых о том, что резко снижается общее количество всех работ по данной научной специальности, и особенно это касается именно сферы ПрП. Причины такого снижения – вопрос отдельного изучения, но тренд очевиден.

Рисунки 3, 4, 5 и 6 отображают ситуацию с докторскими работами (прямой линией на рисунке обозначена линия тренда (рядом – уравнение линии тренда)).

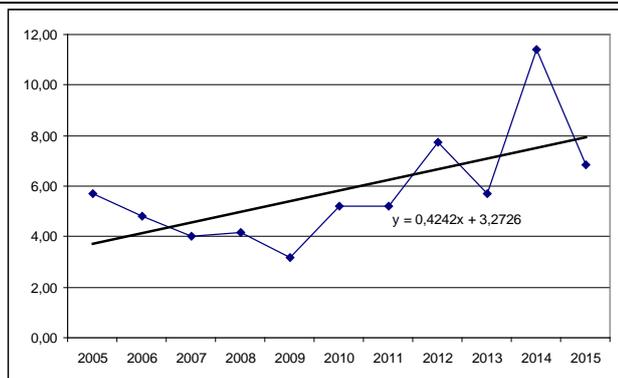


Рис. 3. Докторских работ, % от всех работ по ПрП

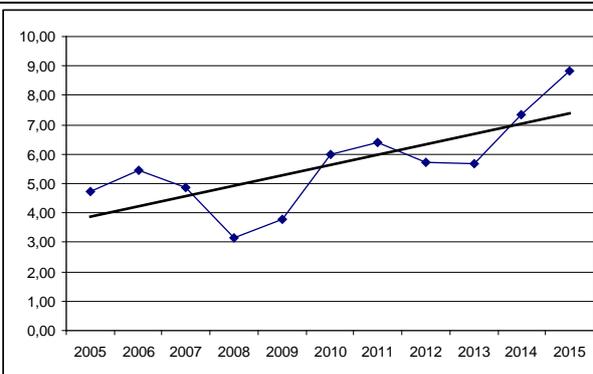


Рис. 4. Докторских работ по специальности 12.00.03, % от всех работ по этой специальности

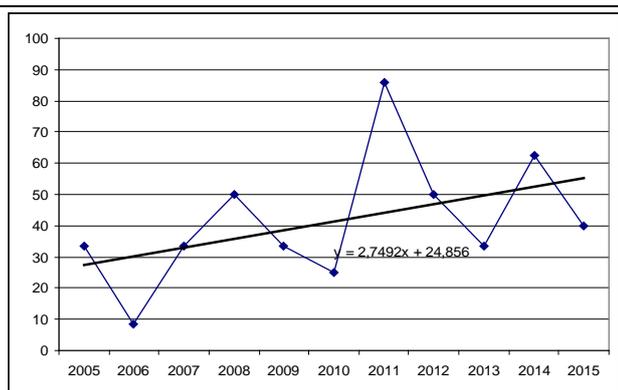


Рис. 5. Докторских работ, выполненных женщинами, % от всех работ по ПрП

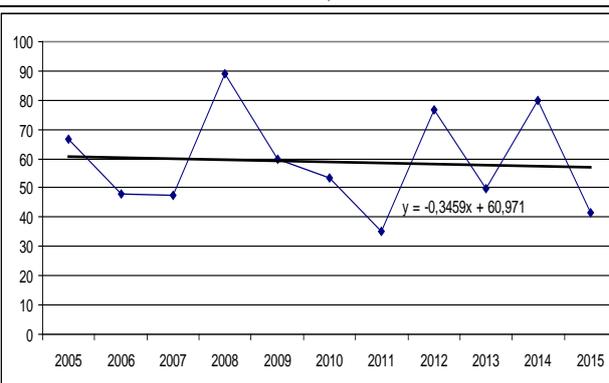


Рис. 6. Докторских работ по ПрП, % от докторских работ по специальности 12.00.03

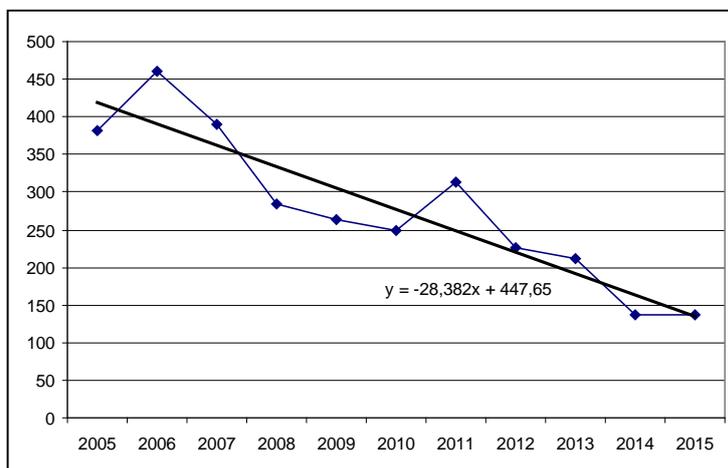


Рис. 7. Количество работ в целом по специальности 12.00.03, ед.

Мы наблюдаем следующее:

- 1) Относительное количество докторских работ по специальности 12.00.03 растет (см. рис.4);
- 2) Аналогичный тренд наблюдается в сфере ПрП, хотя, мы видим из рис.3, заметные колебания этого тренда;

3) Докторских работ в сфере ПрП относительно несколько больше, чем в целом по иным направлениям специальности 12.00.03 и этот показатель достаточно стабилен – около 60% (см. рис.6).

4) Докторских работ в сфере ПрП, выполненных женщинами становится больше, причем этот показатель достигает уже примерно 50% (см. рис.5).

Итак, можно увидеть, что при общем снижении количества работ как по ПрП, так и в целом по специальности 12.00.03 (см. рис.1, 7) – относительное количество докторских работ возрастает. Видимо это свидетельствует об углублении научных изысканий.

Далее рассмотрим такой вопрос, как объем и содержание названий диссертационных работ. Мы исходим из известного положения формальной логики – Закона обратного отношения между объёмом и содержанием понятия, который говорит о том, что если первое понятие шире второго по объёму, то оно беднее его по содержанию; если же первое понятие уже второго по объёму, то оно богаче его по содержанию. Проведем аналогию и будем считать, что увеличение количества единиц названия свидетельствует о большей конкретизации изучаемых тем (расширение содержания при уменьшении объёма изучаемой тематики). Покажем выявленные тренды на рисунке 8.

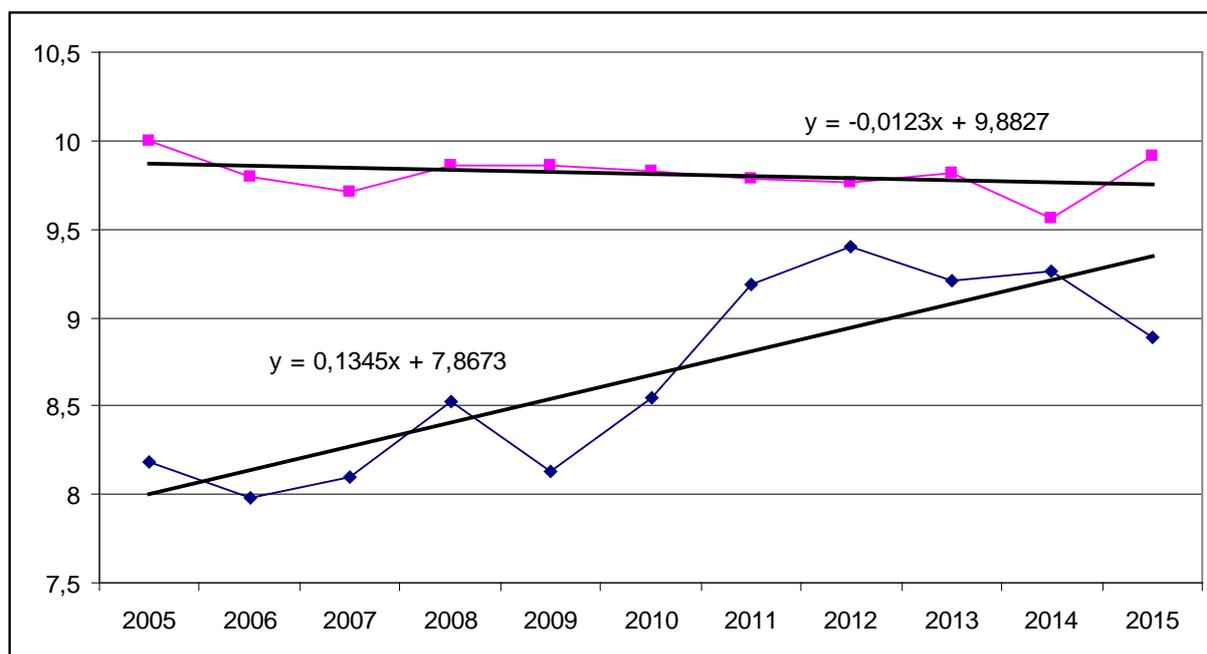


Рис. 8. Ряд 1 (нижний на рисунке) – среднее количество слов в названии работы по ПрП; Ряд 2 (верхний на рисунке) – среднее количество знаков в 1 слове названия работ по ПрП.

Мы наблюдаем некоторое увеличение количества слов в названии работ при незначительном уменьшении количества знаков в слове названия (любопытно, что данные ряды слабоотрицательно коррелируют со значением $-0,39$). Таким образом, исходя из количества слов в названии можно предположить,

что в сфере диссертаций по ПрП наблюдается конкретизация тематики работ (тенденция к увеличению содержания). Слабое снижение количества слов в названии (тенденция к увеличению объема понятий – возможно, что это результат роста докторских работ), а также показатели корреляции – требуют дополнительного изучения.

Очевидно, что даже в самом общем случае возможны следующие девять соотношений средних значений «количество_слов_в_названии – количество_знаков_в_слове» (обозначения: «0» – тренд без изменений; «+» – тренд растет; «-» – тренд снижается): 1) 00; 2) +0; 3) 0+; 4) 0-; 5) -0; 6) ++; 7) -

8) +-; 9) -+. Изучение их взаимосвязей – отдельная задача, требующая, в том числе, лингвистических познаний. По крайней мере, возможно предположить, что наряду с иными, данные параметры в их взаимосвязи показательны (хотя, конечно, и не индивидуальны) для предметной области (группы предметных областей).

По крайней мере, при сравнении с аналогичными параметрами в иных сферах специальности 12.00.03 (не предпринимательское право!) наблюдаются некоторые различия – см. табл.2 и рис.9 – среднее количество слов в названии работы по ПрП растет более интенсивно, чем в работах из иных сфер специальности 12.00.03 (не предпринимательское право); а среднее количество знаков в 1 слове названия работ в сравниваемых рядах вообще в случае ПрП – снижается, а в работах из иных сфер специальности 12.00.03 – даже несколько растет.

Но подчеркнем ещё раз, решение вопроса о том, являются-ли исследуемые параметры индикаторами – составляет предмет отдельного изучения.

Таблица 2.

Некоторые лингвистические параметры работ в иных сферах специальности 12.00.03 (не предпринимательское право)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ИТОГ
К-во слов в названии работы в иных сферах специальности 12.00.03 (среднее)	8,21	8,56	8,77	9,02	8,95	8,75	8,65	8,98	8,84	8,67	8,81	8,75
К-во знаков в 1 слове названия работ в иных сферах специальности 12.00.03 (среднее)	9,36	9,36	9,42	9,1	9,25	9,45	9,36	9,64	9,51	9,34	9,19	9,36

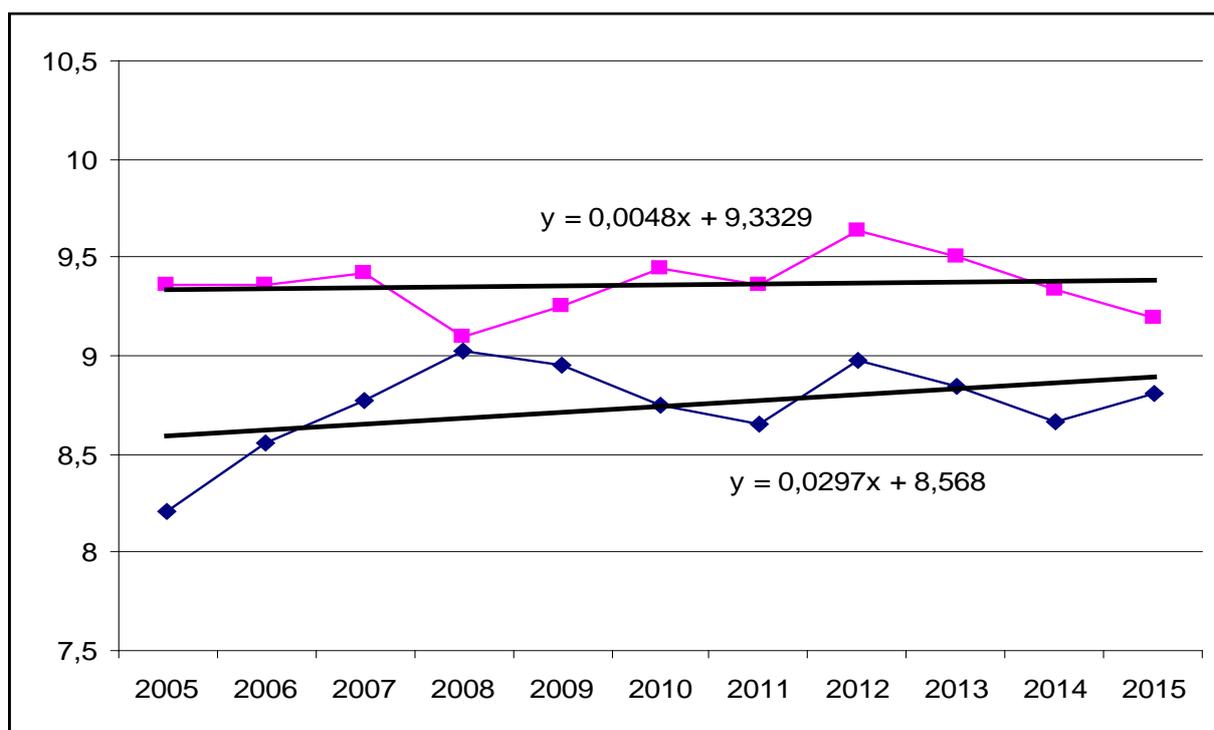


Рис. 9. Ряд 1 (нижний на рисунке) – среднее количество слов в названии работы из иных сфер специальности 12.00.03 (не предпринимательское право); Ряд 2 (верхний на рисунке) – среднее количество знаков в 1 слове названия работ из иных сфер специальности 12.00.03 (не предпринимательское право).

Продолжим наше изучение работ по Предпринимательскому праву в аспекте исследования их названий. Попытаемся изучить вопрос о дублировании названий. Данного вопроса касались, в частности, Н. В. Дербенёв и В. О. Толчеев, которые применили коэффициент ассоциативности Жаккара (в транскрипции авторов – Джаккарда) для изучения связей работ (коэффициент ассоциативности Жаккара рассчитывается по формуле $A/(A+B+C)$, где A – число совпавших терминов в двух документах $X1$ и $X2$; B – число терминов, имеющих в $X1$ и отсутствующих в $X2$; C – число терминов, имеющих в $X2$ и отсутствующих в $X1$); авторы убедительно показали связь некоторых работ (названия практически дублировали друг-друга) [16, С.373].

Однако, данный коэффициент не учитывает вес входящих в название терминов – действительно, некоторые термины являются ключевыми, а другие – практически не несут особой смысловой нагрузки, т.е. являются вспомогательными. Для уточнения результатов применения коэффициента ассоциативности Жаккара (КАЖ), который в библиометрическом применении слишком механистичен, можно предложить более трудоёмкий, но и, думается, более точный метод – с помощью экспертных оценок придать вес ключевым терминам, например – «5» баллов, тогда как иные термины получают балл «1» – и тогда нужно будет учитывать не число терминов, а их вес. И далее расчет производится ана-

логично. Количество максимальных баллов устанавливается, видимо, посредством анализа структуры и синтаксиса конкретного языка (нами установлен вес «5» исключительно эмпирически) – назовем данный уточненный коэффициент: библиометрический коэффициент ассоциативности Жаккара (БКАЖ).

Согласно предложенному методу проведем исследование произвольно выбранной тематики в сфере ПрП, например нас заинтересовала тема «банковская тайна». По данному направлению можно выделить следующие работы: «Правовая природа банковской тайны» (2015 г), «Правовое регулирование банковской тайны» (2007 г), «Банковская тайна: проблемы правового регулирования» (2008 г), «Гражданско-правовое регулирование банковской тайны» (2008 г). Полученные результаты связи одной из тем («Правовая природа банковской тайны») с другими – см. табл.3.

Таблица 3.

Коэффициенты ассоциативности Жаккара (стандартный и библиометрический) для демонстрации связи работ по теме «Банковская тайна»

	Правовая природа банковской тайны	
	КАЖ	БКАЖ
Правовое регулирование банковской тайны	0,60	0,85
Банковская тайна: проблемы правового регулирования	0,50	0,79
Гражданско-правовое регулирование банковской тайны	0,50	0,79

На наш взгляд, в случае применения БКАЖ становится более убедительной очевидная связь между изучаемыми работами. Аналогично можно провести исследование по иным темам дисциплины.

Но важно заметить, что делать вывод о заимствованиях на основании данного исследования категорически не рекомендуется – необходим тщательный экспертный анализ текстов работ; также, авторы могут прийти к одинаковым выводам, двигаясь совершенно независимо друг от друга, и ценность их работ от этого ничуть не уменьшается. И, кроме того, при меняющихся законодательстве и практике возможны новые нюансы в ранее кем-то изучавшихся вопросах. Однако проведенный выше анализ нацеливает: а) экспертов на более внимательное изучение данных трудов; б) авторов – на тщательные выбор и формулирование названий работ, предварительный анализ возможной исчерпанности планируемой для изучения темы.

Нами также проведен анализ мест защиты работ в результате которого выявлены 27 городов, в которых проводились защиты по ПрП – см. табл. 4 (в целях экономии объема настоящей работы показаны только первые 10-ть городов из списка).

Таблица 4.

Места защиты работ по ПрП (10-ть из 27-ми)

	% защит	ВСЕГО, ед.	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Москва	66,88	1171	139	142	136	143	126	111	118	88	80	46	42
			65,6 %	57,3 %	61,0 %	73,0 %	67,4 %	72,1 %	76,1 %	69,8 %	74,1 %	64,8 %	59,2 %
Санкт-Петербург	5,60	98	10	14	15	13	9	8	8	5	6	5	5
Волгоград	5,37	94	18	36	17	1	0	6	6	6	0	1	3
Краснодар	5,25	92	14	13	15	12	16	9	4	3	2	4	0
Казань	4,11	72	9	15	18	7	6	0	0	0	4	4	9
Екатеринбург	2,91	51	6	7	5	10	7	3	1	2	6	2	2
Ростов-на-Дону	2,80	49	5	13	8	0	10	6	5	1	0	1	0
Саратов	1,54	27	4	1	0	0	0	4	3	4	3	4	4
Томск	1,37	24	3	2	3	2	5	4	1	0	0	4	0
Владикавказ	0,91	16	0	0	0	0	0	2	4	9	1	0	0

Мы наблюдаем абсолютного лидера – город Москву (66,88% защит; даже количество защит в ближайшем «конкуренте» – Санкт-Петербурге почти в 12 раз меньше). Динамика защит в Москве – см. рис. 10.

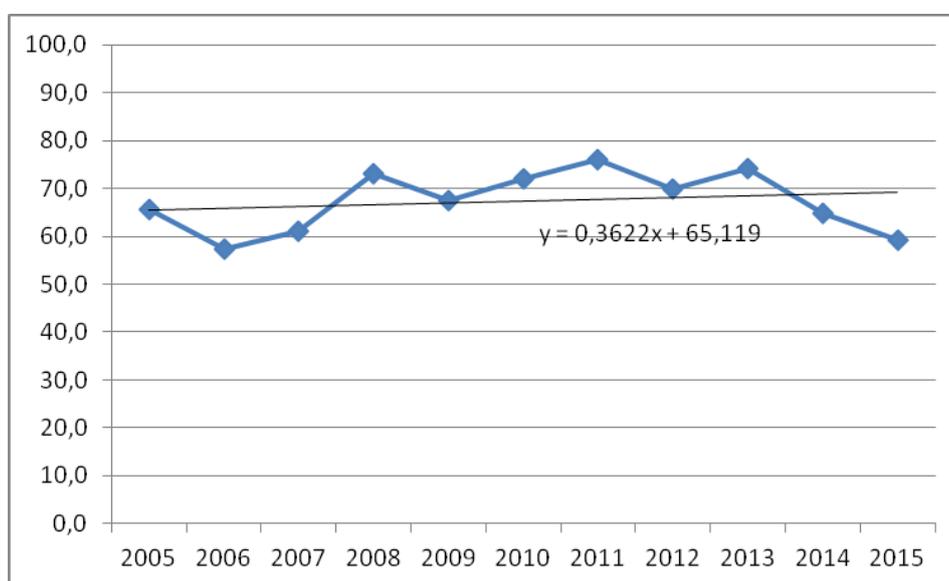


Рис. 10. Динамика защит по ПрП в г.Москве, %.

И хотя мы видим в последние годы некоторые спад относительного количества защит в Москве, но, тем не менее, общий тренд показывает даже их некоторый рост. Хорош или плох для науки такой централизм – это непростой вопрос. С одной стороны наличие крупных научных центров, безусловно, необ-

ходимо, но с другой – важно развитие науки и в провинции. Как оптимально установить данный баланс – отдельная проблема.

Нами проведен гендерный анализ работ по ПрП – см. табл.5 и рис.11.

Таблица 5.

Защит женщин, %

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2005
48,80	53,77	47,43	46,82	50,00	50,26	49,69	45,91	43,70	43,88	50,72	55,17

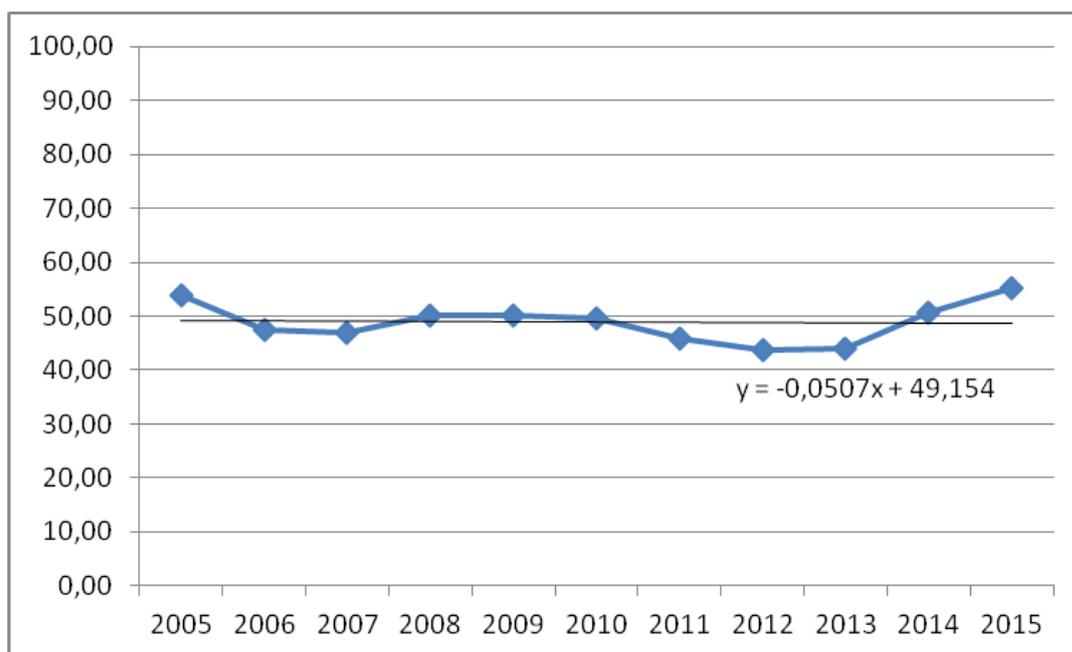


Рис. 11. Защит женщин, %

Как видим, количество защит женщин в ПрП примерно половина от общего количества, но при определенном росте их защит за последние изучаемы годы, тем не менее, наблюдается общая тенденция небольшого снижения тренда.

Напомним, что определенные гендерные исследования мы также проводили выше при изучении докторских защит – см. рис.5. При сравнении указанных трендов приходим к выводу, что общее количество женщин в ПрП остается примерно стабильным при увеличении роста их квалификации (количество докторских работ, защищенных женщинами, растет).

Далее. Проанализируем весь массив названий диссертационных работ методом анализа дескрипторов – лексических единиц (слов, словосочетаний), служащих для выражения основного смыслового содержания текста и характеризующиеся смысловым весом (смысловый вес дескриптора принимает значение от 1 до 100 и показывает, насколько важную роль играет понятие для смысла всего текста – как много информации в тексте касается данного понятия. Максимальное значение, равное 100, говорит о том, что понятие является ключевым и представляет важнейшую тему текста. Близкое к единице значение показывает, что соответствующая тема лишь вскользь упомянута в тексте и в нем

очень мало информации, относящейся к данному понятию). Напомним, что дескриптор – это единица языка, соответствующая определенному ключевому или базовому понятию, включенному в тезаурус. Это термин со строго фиксированным значением, без синонимов. Из дескрипторов для каждого документа составляется его поисковый образ [17, С.79]. Можно сказать, что дескриптор – это базовый элемент смысла; это также, полагаем, одна из основ тематического анализа науки. Как пишут Н.Н. Романова и И.А. Попова: «Исследовательский подход к описанию языковой картины мира неизбежно приводит к её «фрагментации». Содержательные фрагменты панорамного полотна картины мира дифференцируются по структурно-тематическим областям и характеризующим их группам лексико-семантических единиц разной степени дробности» [18, С.131]. Поэтому методы исследования текста неизбежно нас приводят к выделению его отдельных элементов.

Нами произведено следующее:

1). Выделены дескрипторы – их общее количество составило 605 (использовалась компьютерная программа TextAnalyst v. 2. 01).

2). Осуществлена лемматизация (процесс приведения словоформы к лемме – её нормальной (словарной) форме) [19] полученных дескрипторов (указанное выполнено для дальнейшего единообразного представления полученных слов-дескрипторов).

3). С полученными данными проводились дальнейшие исследования.

В частности нами проведен соответствующий корреляционный анализ связей между дескрипторами (получена матрица из более чем 180 тыс. значений). В качестве примера приведем часть этих данных – см. таблицу 6.

Таблица 6.

Корреляции названий диссертаций по ПрП по применяемым в них дескрипторам
(первые 10-ть из 605-ти терминов по алфавиту)

	АГЕНТ-СКИЙ	АКЦИОНЕР	АКЦИОНЕРНЫЙ	АКЦИЯ	АЛКОГОЛЬНЫЙ	АНГЛИЙСКИЙ	АНГЛИЯ	АРБИТРАЖ	АРЕНДА	АУДИТ
АГЕНТ-СКИЙ	1	-0,15	-0,11	-0,1	-0,1	-0,1	-0,15	-0,1	0,11	-0,1
АКЦИОНЕР		1	-0,28	0,82	0,49	-0,15	-0,21	-0,15	0,46	-0,15
АКЦИОНЕРНЫЙ			1	-0,19	-0,19	-0,19	0,85	0,85	-0,22	0,85
АКЦИЯ				1	-0,1	-0,1	-0,15	-0,1	-0,12	-0,1
АЛКОГОЛЬНЫЙ					1	-0,1	-0,15	-0,1	0,98	-0,1
АНГЛИЙСКИЙ						1	-0,15	-0,1	-0,12	-0,1
АНГЛИЯ							1	0,55	-0,18	0,55
АРБИТРАЖ								1	-0,12	1
АРЕНДА									1	-0,12

Полученные данные интересны с точки зрения взаимосвязи дескрипторов и выяснения их смысловых сегментов, отражающих тематику в науке. Например, нас интересует исследование вопроса о банковской тайне (продолжим изучение этой тематики). Из списка дескрипторов выбираем соответствующий: «ТАЙНА БАНКОВСКИЙ». Построим списки терминов, коррелирующих с данными дескриптором (в целях экономии места покажем лишь заметные корреляционные связи – т.е. от 0,7; таких дескрипторов выявлено 64) – см. таблица 7.

Таблица 7.

Корреляции терминов, связанных с темой «Банковская тайна»

Термин	Корреляция	Термин	Корреляция	Термин	Корреляция
АЛКОГОЛЬНЫЙ	1	РЕКЛАМНЫЙ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ	1	ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ОТНОШЕНИЕ ОБЩЕСТВО МЕЖДУ	1
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ	1	РУБЕЖ РОССИЯ И ЗА	1	ХОЗЯЙСТВОВАТЬ СУБЪЕКТ	1
ГОСУДАРСТВО	1	РЫНОК НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	1	ЧАСТНЫЙ СООТНОШЕНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПУБЛИЧНЫЙ ПРИ ПРАВОВОЙ ИНТЕРЕС И	1
КОММУНАЛЬНЫЙ	1	РЫНОК РОССИЯ	1	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ ЗОНА	1
КОНСТРУКЦИЯ	1	СДЕЛКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ	1	АРЕНДА	0,98
КРЕДИТОР КОНКУРСНЫЙ	1	СОБСТВЕННОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ	1	СФЕРА ОТНОШЕНИЕ В	0,96
О ДЕЛО БАНКРОТСТВО	1	СОГЛАШЕНИЕ КОНЦЕССИОННЫЙ	1	ТОВАР ПРОДАЖА МЕЖДУНАРОДНЫЙ КУПЛЯ ДОГОВОР	0,95
ОБОРОТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ	1	СОДРУЖЕСТВО НЕЗАВИСИМЫЙ ГОСУДАРСТВО	1	КРЕДИТОВАНИЕ	0,94
ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ	1	СПОСОБ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТА ГРАЖДАНСКО	1	ГРАЖДАНИН	0,92
ПРАВОВОЙ ИСТОРИКО	1	СРЕДСТВО ГРАЖДАНИН	1	УПРАВЛЕНИЕ ОРГАН	0,91
ПРАВОВОЙ ОСОБЕННОСТЬ ГРАЖДАНСКО	1	СТРАХОВАНИЕ ВКЛАД БАНКОВСКИЙ	1	РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ	0,89
ПРАВООТНОШЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫЙ	1	СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОКВАРТИРНЫЙ ДОМОВЫЙ ДОЛЕВОЙ	1	ЧАСТНЫЙ ПРАВО МЕЖДУНАРОДНЫЙ	0,89
ПРИВАТИЗАЦИЯ	1	ТАЙНА БАНКОВСКИЙ	1	ПРАВОВОЙ ГРАЖДАНСКО АСПЕКТ	0,87
ПРИМЕНЕНИЕ	1	ТЕОРЕТИКО ПРАВОВОЙ	1	УПРАВЛЯЮЩИЙ АРБИТРАЖНЫЙ	0,87
РЕГЛАМЕНТАЦИЯ	1	ТОВАРНЫЙ РЫНОК НА КОНКУРЕНЦИЯ	1	СОБСТВЕННОСТЬ	0,85
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ АСПЕКТ	1	УПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВО В АКЦИОНЕРНЫЙ	1	ТОВАРНЫЙ	0,82

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ДОЛЕВОЙ	1	УСЛУГА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ	1	СТРАХОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ	0,8
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ИПОТЕЧНЫЙ	1	УСЛУГА РОССИЙСКИЙ В	1	ПРОДУКЦИЯ	0,78
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО)	1	УСЛУГА ТУРИСТСКИЙ	1	СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОДРЯД ДОГОВОР	0,78
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ПО ОКАЗАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	1	ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ В	1	ТОВАРНЫЙ ЗНАКОВЫЙ	0,78
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ПО ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	1	ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ КРЕДИТОВАНИЕ В	1		
РЕЖИМ ПРАВОВОЙ ИМУЩЕСТВО	1	ФИНАНСОВЫЙ АРЕНДА	1		

Обратим, также, внимание и на максимальное значение отрицательной корреляции, которое составило величину «-1» в 90 ед. случаев из всей корреляционной матрицы (это, например, такие пары дескрипторов: «ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – АНГЛИЙСКИЙ», «ДОГОВОР – ВОЗНИКНОВЕНИЕ», «ПЕРЕВОЗКА ДОГОВОР – ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»). Качественная и количественная интерпретации этих данных – вопрос отдельного изучения, однако, думается, что в этом можно увидеть в некоторых случаях новые направления исследований в ПрП.

Выяснение вопроса о взаимосвязи дескрипторов имеет, полагаем, важное науковедческое значение – используя данную информацию можно анализировать предметную область, устанавливая её тематику, проводя историографические исследования, изучая персоналии науки. Можно исследовать психологию ученых, специфику их взглядов, технологию научного творчества. В частности, нами изучена тематика «Банковская тайна» и, несмотря на внешнюю неожиданность корреляций, тем не менее, эти данные необходимо изучать в целях выявления неочевидных взаимосвязей в тематиках предметной области, что, полагаем, также может натолкнуть на новые направления исследований.

Продолжим. Вызывает также интерес вопрос о том, какие именно дескрипторы наиболее связаны с иными. Показателем здесь является, на первый взгляд, сумма корреляций конкретного термина. Но, думается, что нужно учитывать и частоту встречаемости термина во всем их массиве, например: дескриптор А с суммой корреляций «100» встречается 1 раз, и дескриптор «Б» с суммой корреляций 100 встречается 10 раз. Какой из них более взаимосвязан с другими? Поэтому введем соответствующий коэффициент, который определим как произведение частоты встречаемости дескриптора на сумму его корреляций – полагаем, что связь термина с иными лучше прослеживается именно так.

На основе коэффициента встречаемости покажем первые 50 дескрипторов с наибольшими значениями взаимосвязи – см. табл. 8.

Таблица 8.

Значениями взаимосвязи дескрипторов с иными терминами

Дескриптор	Показатель степени связанности	Дескриптор	Показатель степени связанности	Дескриптор	Показатель степени связанности
КОММЕРЧЕСКИЙ	1108,9	ОБОРОТ	531,44	ПРЕДПРИЯТИЕ	360,04
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ	1082,51	ЦЕННЫЙ БУМАГА	518,24	РОССИЙСКИЙ ПРАВО	353
ЮРИДИЧЕСКИЙ ЛИЦО	871,56	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	515,27	ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГРАЖДАНСКО	346,41
СРЕДСТВО	805,23	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ДОГОВОР	496,64	ПРАВОВОЙ ГРАЖДАНСКО АСПЕКТ	325,2
БАНКОВСКИЙ	752,85	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМА ПРАВОВОЙ	495,04	ОБЩЕСТВО АКЦИОНЕРНЫЙ	315,45
УСЛУГА	752,51	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ОТНОШЕНИЕ	484,29	ЧАСТНЫЙ ПРАВО МЕЖДУНАРОДНЫЙ	307,51
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ГРАЖДАНСКО	682,99	НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО)	466,62	СТАТУС ПРАВОВОЙ	297,32
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	669,3	ОКАЗАНИЕ	445,44	СТРАНА	292,62
МЕЖДУНАРОДНЫЙ	654	РОССИЯ ПРАВО ГРАЖДАНСКИЙ	434,4	ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИЙ	285,39
РОССИЙСКИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	653,52	ИСПОЛНЕНИЕ	433,92	ИНСТИТУТ	281,49
ДОГОВОР	650,32	УЧАСТНИК	414,72	СОЮЗ ЕВРОПЕЙСКИЙ	280,6
ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	650,07	ПРАВООТНОШЕНИЕ	404,5	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	275,15
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	643,83	РОССИЯ ПРАВО	394,5	БАНКРОТСТВО	271,68
ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ	643,83	ОТНОШЕНИЕ	392,26	ПЕРЕВОЗКА ГРУЗ	270,08
УПРАВЛЕНИЕ	598,3	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	387,5	РОЛЬ	264,6
РЕГУЛИРОВАНИЕ	589,6	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ	372,57	УСЛУГА ОКАЗАНИЕ	262,4
РЫНОК	553,76	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ОСОБЕННОСТЬ	369,15		

Интересен график распределения этих связей – см. рис.12.

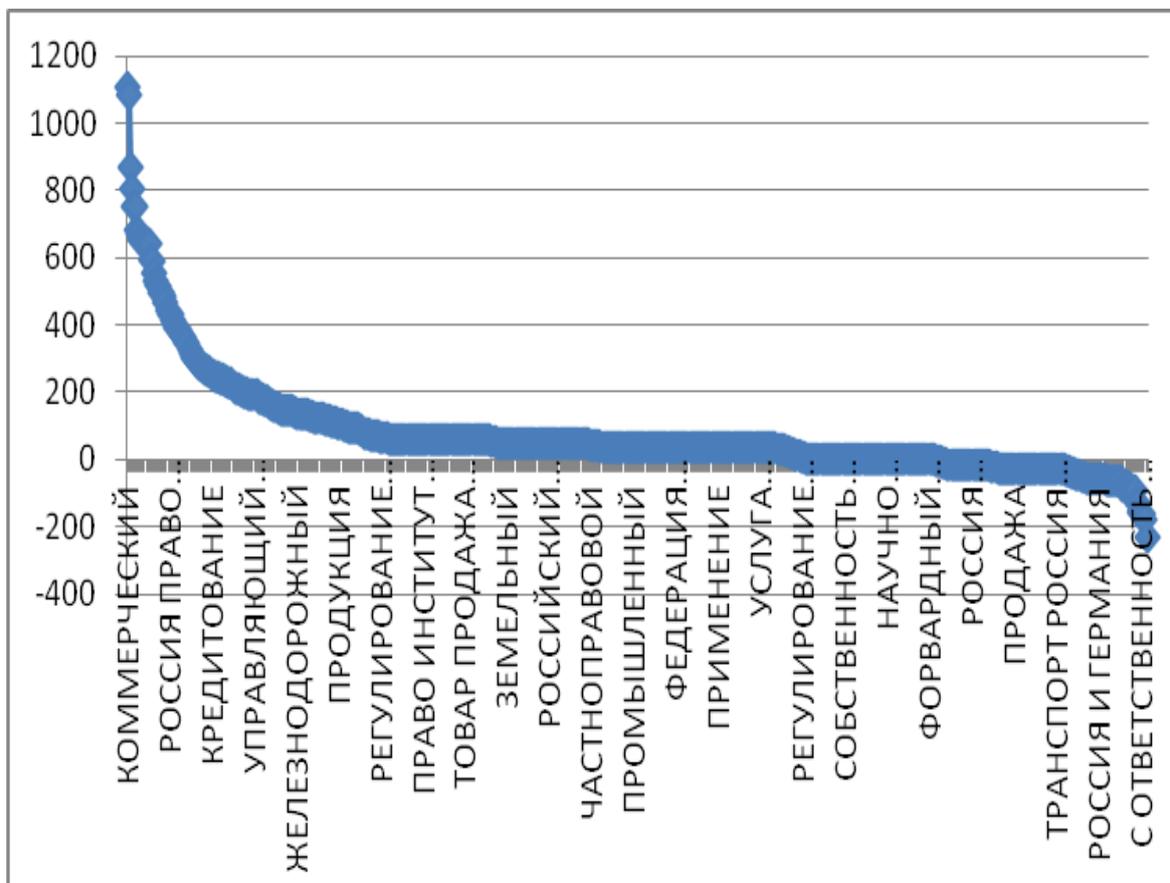


Рис. 12. Значения взаимосвязи дескрипторов с иными терминами

Исходя из данного графического представления (рис.12) наблюдается группа из около 280-ти наиболее взаимосвязанных с иными терминами, что также может в некоторой степени характеризовать, полагаем, широту данной науки.

Установление степени взаимной связи структурных элементов произведения весьма интересно характеризует рассматриваемую предметную область – возможно, например, вполне адекватно установить преимущественную тематику дисциплины, либо можно установить степень взаимосвязи разных предметных областей и пр.

Попытаемся также выяснить вопрос об информационной плотности (насыщенности) текста – насколько велика плотность ключевых понятий по исследуемым периодам в ПрП. Специалисты-филологи считают, что «тексты метафорически можно уподобить сгусткам более или менее твердого вещества, расположенного в разряженном пространстве Вселенной» [20, С. 94]. Таким образом, полагаем, что измерение плотности текста методом анализа дескрипторов вполне обосновано. Покажем полученные данные – см. табл. 9 и рис.13.

Таблица 9.

Средняя плотность удельных весов дескрипторов на 1 работу, %

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
8,77	8,24	8,91	9,32	7,35	8,13	9,01	9,15	12,15	10,16	8,81

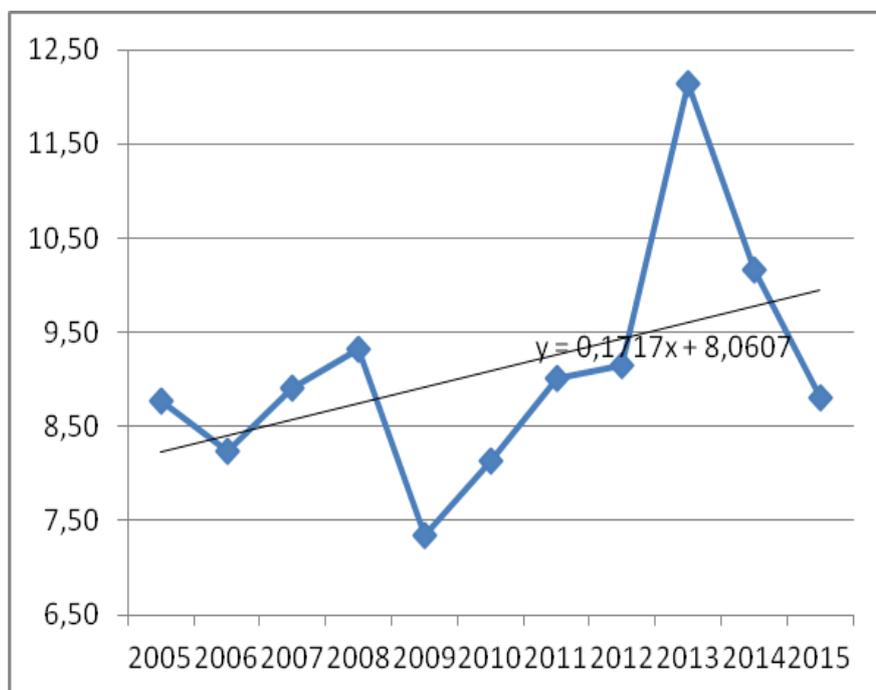


Рис. 13. Средняя плотность удельных весов дескрипторов на 1 работу, %

В частности, возвращаясь к обнаруженному нами, наблюдаем, что плотность весов дескрипторов в названиях работ из разных временных периодов неравномерна. Отчего зависит этот параметр – данный вопрос требует дополнительного изучения – видимо на него оказывают влияние множество факторов – состояние законодательства и практики, даже научная мода. В частности ряд средней плотности удельных весов дескрипторов на 1 работу среднекоррелирует (значение 0,41) с количеством защит докторских в изучаемой предметной области.

Далее рассмотрим параметр «Эксцесс распределения весов дескрипторов названий работ по периодам времени» – эксцесс характеризует относительную остроконечность или сглаженность распределения по сравнению с нормальным распределением. Положительный эксцесс обозначает относительно остроконечное распределение. Отрицательный эксцесс обозначает относительно сглаженное распределение. Полагаем, что этот индикатор в данном случае будет показывать насколько резкими являлись перепады в названиях работ – т.е. колебания направлений исследований в научном сообществе (видимо, чем больше данный параметр, тем более поисковый характер носит деятельность научного сообщества) – см. табл.10 и рис.14.

Таблица 10.

Эксцесс распределения весов дескрипторов названий работ по периодам времени в названиях диссертаций по ПрП

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
-0,5410	0,0986	0,1879	0,0238	0,0197	-0,1273	0,1286	0,8620	1,1116	1,5771	0,7433

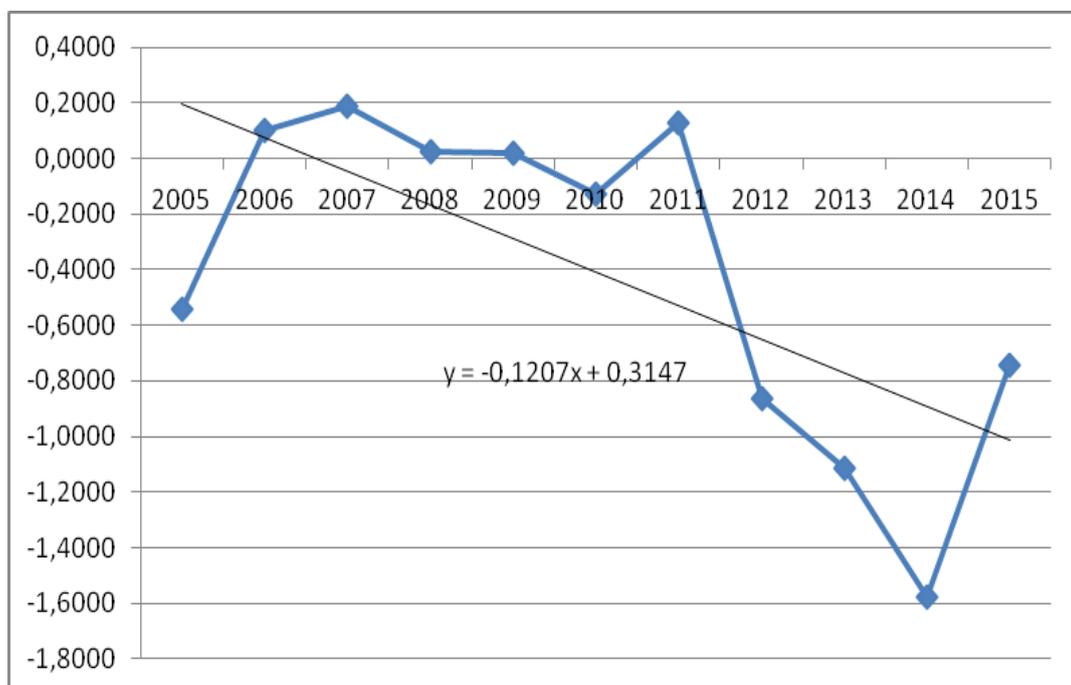


Рис. 14. Эксцесс распределения весов дескрипторов названий работ по периодам времени в названиях диссертаций по ПрП

Итак, в ПрП установлены периоды с относительно более сглаженными и более остроконечными распределениями весов дескрипторов, что свидетельствует о том, насколько резкими являлись перепады в целях авторов.

Нами обнаружена также умеренная отрицательная корреляция (-0,65) между распределениями плотности дескрипторов и эксцессом распределения дескрипторов по периодам времени – т.е. чем выше плотность дескрипторов в периоде, тем резче перепады в освещении вопросов авторами.

Далее. Интересным представляется исследование вопроса о том, насколько в ряду дескрипторов каждого временного периода последние смещены в сторону больших их значений – иными словами, где авторская мысль более конкретизирована на основных темах, а где смыслы достаточно ровно распределены по всему массиву работ. В этой связи изучим индикатор «Асимметрия относительно среднего ряда весов дескрипторов», который характеризует степень несимметричности распределения относительно его среднего (положительная асимметрия указывает на отклонение распределения в сторону положительных значений. Отрицательная асимметрия указывает на отклонение распределения в сторону отрицательных значений). См. табл.11 и рис.15.

Таблица 11.

Асимметрия относительно среднего ряда весов дескрипторов по периодам времени в названиях диссертаций по ПрП

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1,1062	1,3386	1,3462	1,2782	1,3243	1,2977	1,3073	1,0137	0,8584	0,5107	0,9369

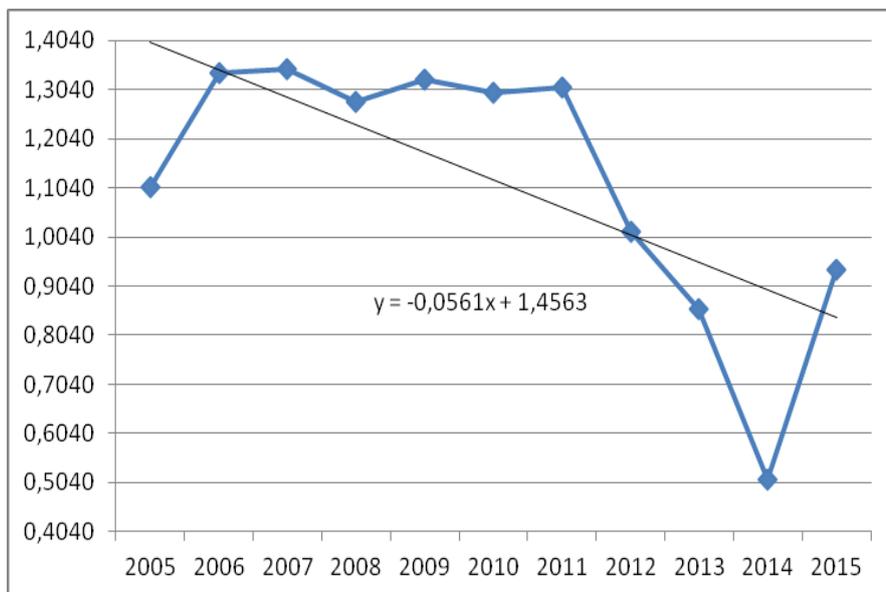


Рис. 15. Асимметрия относительно среднего ряда весов дескрипторов по периодам времени в названиях диссертаций по ПрП

При исследовании данного параметра следовательно выявлены: максимальное значение асимметрии (1,3462 – для 2007 г.), т.е. авторская мысль носит более распределенный характер (совокупность главных проблем меньше), и минимальное значение асимметрии (0,5107 – для 2014 г.), т.е. авторская мысль более концентрирована на главных проблемах.

Покажем это графически – см. рисунки 16 и 17.

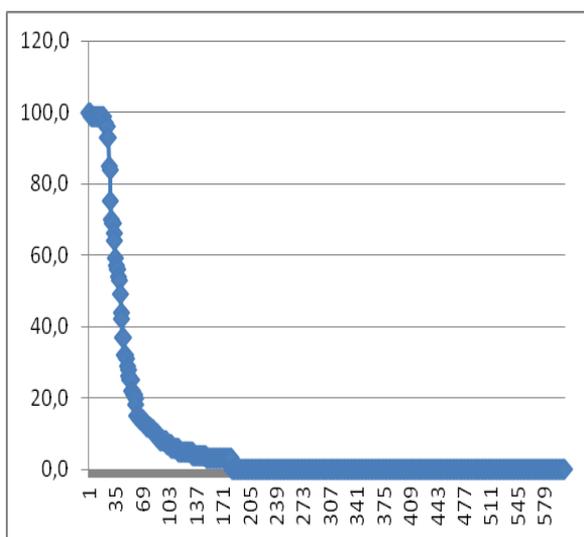


Рис. 16. Распределение весов дескрипторов для 2007 г. По оси ординат отложен вес дескриптора; по оси абсцисс – номер дескриптора по порядку.

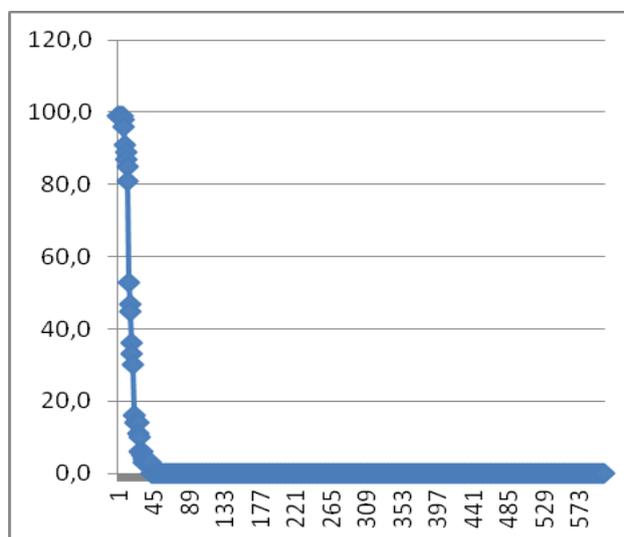


Рис. 17. Распределение весов дескрипторов для 2014 г. По оси ординат отложен вес дескриптора; по оси абсцисс – номер дескриптора по порядку.

Данные ряды (распределение весов дескрипторов по убыванию показателей эксцесса и убыванию асимметрии по периодам времени) в целом очень близки. При этом нужно сказать, что вопрос о том, являются-ли рассмотренные

выше параметры «Экссесс распределения весов дескрипторов названий работ» и «Асимметрия относительно среднего ряда весов дескрипторов названий работ» индикаторами (и какой из них более точен!) при изучении библиометрического массива – остается пока ещё открытым и требует дополнительных исследований.

Продолжим. Вызывает также интерес вопрос о том, насколько специфичны в смысловом отношении разделы исследуемого труда, насколько они отличны от других глав. Попытаемся выяснить этот вопрос, выявив по главам работы дескрипторы, которые ни в каких иных разделах труда не встречаются – т. е. уникальные дескрипторы. Нами обнаружено 373 таковых (62% от всех дескрипторов, что также интересный показатель!) и эти распределения см. табл. 12 и рис. 18.

Таблица 12.

Количество уникальных дескрипторов, %

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
9,26	8,43	9,92	7,77	6,28	3,97	6,12	2,48	3,97	1,65	1,82

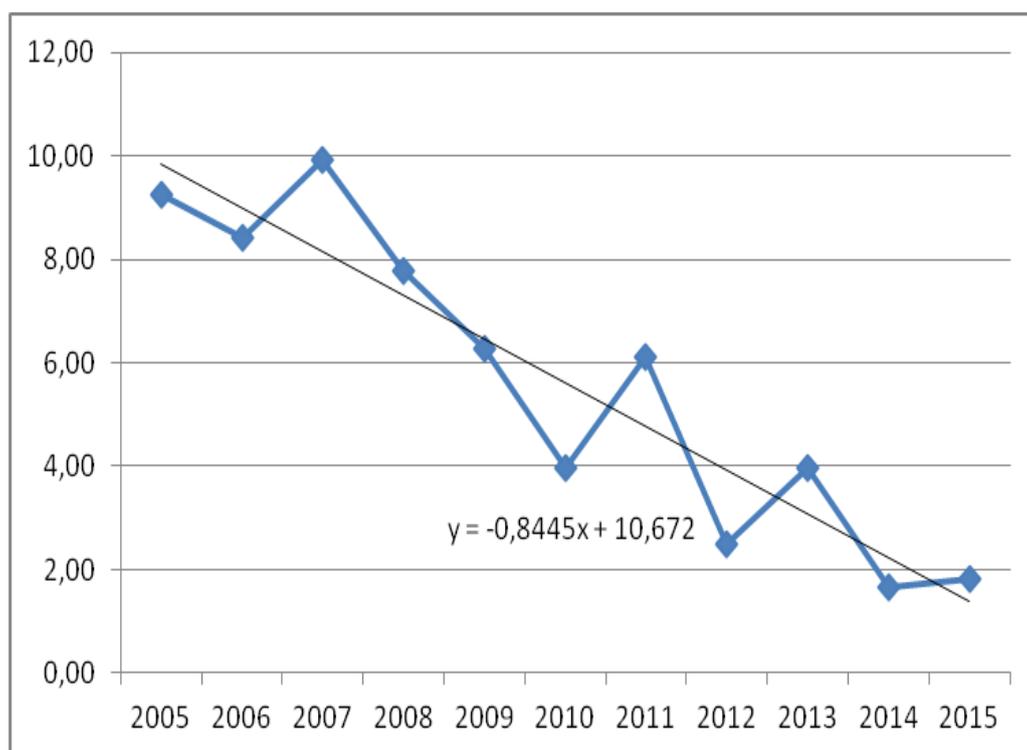


Рис. 18. Количество уникальных дескрипторов, %

Как видим, разница в долях уникальных дескрипторов значительна – соотношение глав с его максимальным и минимальным значением достигает 6 раз – т.е. есть периоды с очень малым количеством уникальных смыслов. При этом мы видим, что относительное количество уникальных дескрипторов падает –

можно предположить таким образом, что количество новых проблем в ПрП уменьшается.

Нами обнаружено, также, что корреляция плотностей весов уникальных дескрипторов по периодам и весов всех дескрипторов – умеренная (значение 0,32). Это показывает, что плотность уникальных дескрипторов не слишком сильно зависит от плотности дескрипторов вообще – текст названий может быть в этом плане достаточно уникальным и при его в целом относительной невысокой информационной плотности.

Покажем также некоторые уникальные дескрипторы с наибольшими удельными весами – см. табл.13.

Таблица 13.

Уникальные дескрипторы с наибольшими удельными весами

Дескриптор	Уд. Вес дескриптора	Дескриптор	Уд. Вес дескриптора	Дескриптор	Уд. Вес дескриптора
РАБОТА ВЫПОЛНЕНИЕ	99	ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ ПРЕДПРИЯТИЕ В	70	ЦЕННЫЙ УЧАСТНИК РЫНОК ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БУМАГА	49
ТОВАР РАЗМЕЩЕНИЕ ПОСТАВКА НА ЗАКАЗ	98	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ	69	УСЛУГА ОКАЗАНИЕ ДОГОВОР ВОЗМЕЗДНЫЙ	45
УСЛУГА ОКАЗАНИЕ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ	98	ИНВЕСТИРОВАНИЕ	63	УСЛУГА РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ОКАЗАНИЕ ГРАЖДАНСКО	44
ФИНАНСИРОВАНИЕ	97	РОССИЙСКИЙ ОТНОШЕНИЕ В	62	ФЕДЕРАЦИЯ УСЛУГА РОССИЙСКИЙ В	42
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ДОГОВОРНОЙ ГРАЖДАНСКО	94	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ОТНОШЕНИЕ ДОГОВОРНОЙ ГРАЖДАНСКО	57	УНИТАРНЫЙ	41
СУБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ	87	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИВАТИЗАЦИЯ ПРАВОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ	56	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ПО ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	40
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ПО ОТНОШЕНИЕ ОКАЗАНИЕ ГРАЖДАНСКО	81	ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ КРЕДИТОВАНИЕ В	54	СФЕРА РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ОТНОШЕНИЕ ОКАЗАНИЕ В	40
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ДОГОВОР ГРАЖДАНСКО	74	ПРАВОВОЙ ОХРАНА ГРАЖДАНСКО	53	КОНТРОЛЬ	33
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ПО ОКАЗАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	74	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ОКАЗАНИЕ ДОГОВОР ВОЗМЕЗДНЫЙ	53	РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ЛИЗИНГОВЫЙ	33
ЦЕННЫЙ РЫНОК РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ БУМАГА	73	ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ ПО ОБЩЕСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО АКЦИОНЕРНЫЙ	50	МУНИЦИПАЛЬНЫЙ	30

Полагаем, данные об уникальных дескрипторах интересны, в частности, в целях планирования научных исследований в предметной области ПрП – «уники» с большими удельными весами показывают, видимо, важные и «неисписанные» темы. Кроме того, исследование уникальности дескрипторов полезно при проведении междисциплинарных сравнительных исследований.

Продолжим наш анализ дескрипторов:

1) нами проведены исследования различия словарей названий диссертаций по гендерному признаку и обнаружено, что суммарный удельный вес словаря названий диссертаций мужчин, не присутствующий в женском словаре, составляет 43,6 %.

2) проведены исследования различия словарей названий диссертаций по признаку «докторская диссертация – кандидатская диссертация» и обнаружено, что суммарный удельный вес дескрипторов названий диссертаций докторских работ, не присутствующий в кандидатских работах, составляет 36,3%.

3) проведены также исследования различия словарей названий диссертаций по признаку «Центральные города (Москва, Санкт-Петербург) – Провинция» и обнаружено, что суммарный удельный вес дескрипторов названий диссертаций работ, защищенных в Центральных городах, не присутствующий в работах из Провинции, составляет 48,5%.

Можно сделать следующий вывод по данной части: мужчины и женщины, доктора и кандидаты наук, а также Центр и Провинция умеренно различаются в своих научных интересах. Кроме того, рассмотренные три параметра, вероятно, могут быть в ряду индикаторов, характеризующих предметную область.

Таким образом, по результатам проведенных исследований, можно дать общий портрет среднего ученого в сфере ПрП – это:

1. Мужчина (51 %);
2. Место защиты – Центральные города (73 %);
3. Слов в названии диссертации: 9;
4. Количество знаков в слове названия диссертации: 10;
5. Сумма удельных весов дескрипторов в работе: 3431,2;
6. Средний удельный вес дескриптора в работе: 5,7;
7. Уникальных дескрипторов в тексте: 9,6 %;
8. Чаще всего применяет дескрипторы (лемматизированный их вариант!): Россия, субъект предпринимательский деятельность, Федерация Российский право гражданский, регулирование правовой договор гражданско, предприятие, собственность, оказание договор возмездный, регулирование предпринимательский правовой деятельность, банкротство, транспорт, иностранный, перевозка, инвестиция, международный коммерческий, хозяйственный, проблема правовой гражданско, перевозка груз, РФ, торговля, союз европейский, статус правовой, исполнение, обязательство договорной, право гражданский, инвести-

ционный, ценный рынок бумага, услуга оказание, кредитование, правовой договор гражданско, США, заключение, статус правовой гражданско, правоотношение, средство индивидуализация, регулирование правовой особенность, организация коммерческий, российский право, Россия право, страхование, акционерный, имущество, товар, корпоративный, правовой гражданско аспект, страна, несостоятельность (банкротство, российский, банковский, регулирование правовой деятельность, хозяйственный общество, частный право международный, гражданско, правовой гражданско, оказание, регулирование правовой договор, российский законодательство, рынок, ценный бумага, Россия право гражданский, оборот, российский право гражданский, регулирование проблема правовой, Федерация Российский законодательство, государственный, регулирование правовой отношение, субъект, Федерация Российский деятельность в, юридический лицо, общество акционерный, средство, участник, правовой ответственность гражданско, регулирование, предпринимательский деятельность, законодательство, коммерческий, управление, международный, регулирование правовой, деятельность, федерация российский, договор, регулирование правовой гражданско, предпринимательский, отношение, услуга.

Далее. Попытаемся методом анализа дескрипторов выявить новые и актуальные направления исследований в ПрП.

С определенными ограничениями [21, С.49-54], возможно утверждать, что высокие показатели смыслового веса дескриптора указывают на высокую актуальность проблемы, данными дескрипторами описываемой – назовем её библиометрической актуальностью. Высокие показатели актуальности могут быть как относительными (более высокими по сравнению с другой проблемой), так и абсолютными. При этом показатели актуальности и новизны находятся (применительно к рассматриваемому нами методу) в обратном отношении – высокие показатели суммарного веса дескрипторов, описывающих проблему, указывают чаще всего на её актуальность, но сам факт весомого отражения проблемы в дискурсе снижает новизну. При этом, чем меньше будет общая сумма весов дескрипторов, описывающих проблему (тему, направление исследования), и чем за меньший интервал времени от точки настоящего она обсуждается – тем новизна у данной проблемы выше.

Важно также помнить значение экспоненциального закона: «Построение формализованных моделей динамики науки опирается, как правило, на концепцию экспоненциального роста науки, многократно подтвержденную эмпирически и исследованную теоретически» [22, С.152]. Будем считать поэтому, что новизна также снижается по данному закону – в условно настоящем её значение максимально, а за определенный период времени назад она снижается до несущественных значений.

Коэффициент убывания новизны v можно рассчитать по формуле 1:

Формула 1. Коэффициент убывания новизны v

$$v = e^t * k$$

где t – время в годах, принимает значения от 2005 г., и до 2015 г.;

k – коэффициент, равный 0,0000167 (приводит получаемые значения в их максимуме к единице).

Таким образом, исходя из экспоненты, получим следующие значения коэффициента убывания новизны v за 11 лет – см. табл. 14.

Таблица 14.

Значения коэффициента убывания новизны v

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
4,5400 2E-05	,00012 3411	0,0003 35464	0,0009 11886	0,0024 78762	0,0067 3797	0,0183 15688	0,0497 87169	0,1353 35465	0,3678 79689	1

Покажем результаты расчет веса дескрипторов с учетом коэффициента убывания новизны (v). Дескрипторы лемматизированы и показаны по убыванию их веса и, соответственно, по возрастанию новизны (чем меньше суммарный вес дескрипторов, описывающих тему, тем выше новизна) – в целях экономии места показаны по 15-ть дескрипторов из верхней и нижней частей этого списка.

Таблица 15.

Удельные веса дескрипторов с учетом коэффициента убывания новизны

Дескриптор	% от общей суммы уд.весов	Дескриптор	% от общей суммы уд.весов
1. ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ	5,45	591. СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В	Стремится к 0
2. ДОГОВОР	5,45	592. НУЖДА МУНИЦИПАЛЬНЫЙ	Стремится к 0
3. ПРАВОВОЙ ГРАЖДАНСКО	5,42	593. РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ПРАВОВОЙ	Стремится к 0
4. РОССИЙСКИЙ	5,28	594. РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ	Стремится к 0
5. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ГРАЖДАНСКО	5,25	595. ГЕРМАНИЯ	Стремится к 0
6. ОТНОШЕНИЕ	5,24	596. МУНИЦИПАЛЬНЫЙ И ЗАКУПКА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ	Стремится к 0
7. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ	5,02	597. ПРАВО ПОТРЕБИТЕЛЬ ОХРАНА	Стремится к 0
8. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	4,98	598. ПРОДАЖА	Стремится к 0
9. РЕГУЛИРОВАНИЕ	4,20	599. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ ВОПРОС	Стремится к 0
10. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ	3,49	600. ДИРЕКТОР	Стремится к 0

11. ФЕДЕРАЦИЯ РОССИЙСКИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В	2,84	601. КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР	Стремится к 0
12. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	2,82	602. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ	Стремится к 0
13. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ДОГОВОР ГРАЖДАНСКО	2,66	603. ДОЛЖНИК	Стремится к 0
14. РОССИЙСКИЙ ОТНОШЕНИЕ В	2,17	604. СРЕДСТВО ПРАВО НА	Стремится к 0
15. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	2,00	605. ЮРИДИЧЕСКИЙ РЕПУТАЦИЯ ЛИЦО ДЕЛОВОЙ	Стремится к 0

Наибольшей новизной согласно предложенному методу обладают темы, находящиеся внизу списка. При этом наибольшей степенью библиометрической актуальности обладают темы в верхней части списка.

Поэтому для целей выбора оптимального направления исследований по соотношению «актуальность темы – новизна темы» исследователю в начале его научного поиска можно предложить обратить больше внимание на темы, находящиеся в средней части списка, приведем часть их: регулирование правовой особенность гражданско, регулирование правовой использование, приватизация, компания, корпорация, сделка регулирование правовой гражданско, участок, субъективный злоупотребление гражданский, о несостоятельность деть (банкротство, рамка, участковый, услуга образовательный, институт, правовой охрана гражданско, концессия коммерческий договор, услуга медицинский, собственность право, услуга оказание медицинский, оборот международный коммерческий, статус правовой, денежный, управление общий многоквартирный имущество дом в, экспедиция транспортный, аренда, услуга российский в, управляющий арбитражный, федерация российский законодательство гражданский, выполнение, добросовестный, российский договор, управление регулирование правовой доверительный, регулирование правовой оборот, правовой защита гражданско, акционер, услуга туристский, комплекс имущественный, правовой положение гражданско, безналичный, деятельность аудиторский, договор гражданский в, охранительный, право защита гражданский, пример Москва город, уступка, участок лесной, форвардный договор, экспедиция транспортный договор, управление имущество доверительный, гражданин, правосубъектность гражданский, услуга регулирование правовой оказание медицинский, гражданский, регулирование правовой банковский, регулирование договорной, зарубежный законодательство, научно исследовательский, Россия и зарубежный, средство денежный.

Разумеется, темы, описываемые дескрипторами из верхней части списка вполне возможно исследовать в качестве новых, если применить к ним новые «процедуры», исследовать с новых сторон.

Таким образом, нами проведен библиометрический анализ предметной области «Предпринимательское право» и на наш взгляд получен ряд интересных данных, данную область характеризующих.

Библиографический список

1. Осипов М.Ю. О месте и роли предпринимательского права в системе отраслей Российского права // Современные проблемы права, экономики и управления. – 2016. – №1 (2).

2. Пашков А.В. Предмет правового регулирования современного Предпринимательского права России // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2013. – №11-2 (37).

3. Белых В.С. Предпринимательское право в системе права России // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 2001. – №1 (234).

4. Демичев А.А. Понятие и источники Предпринимательского права в Российской Федерации // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2011. – №3.

5. Надежин Н.Н. Понятие и тенденции развития Предпринимательского права и предпринимательских правоотношений в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2009. – №4.

6. Сулейменов М.К. Предпринимательское право в системе права // Бизнес, менеджмент и право. – 2007. – №1 (13).

7. Зубович М.М. Об изменении парадигмы российского Предпринимательского права // Сибирский юридический вестник. – 2003. – №2.

8. Тимофеев В.М. О противоречиях российского законодательства в области Предпринимательского права // Основные тенденции развития Российского законодательства. – 2013. – №8.

9. Чеботарев П.Ю. Наукометрия: как с её помощью лечить, а не калечить? // Управление большими системами / Сборник трудов. Специальный выпуск 44 – Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / [под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева]. М.: ИПУ РАН, 2013. – 568 с.

10. Михайлов О.В. Размышления об оценке научной деятельности // Управление большими системами / Сборник трудов. Специальный выпуск 44 – Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / [под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева]. М.: ИПУ РАН, 2013. – 568 с.

11. Маршакова-Шайкевич И.В. Роль библиометрии в оценке исследовательской активности науки // Управление большими системами / Сборник трудов. Специальный выпуск 44 – Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / [под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева]. М.: ИПУ РАН, 2013. – 568 с.

12. Зорин Н.А. Наукометрия – зеркало науки // Медицинские технологии. Оценка и выбор. – 2013. – №3 (13).
13. Функ Д.А. Наукометрия в оценке качества публикаций в социальных и гуманитарных науках // Сибирские исторические исследования. – 2016. – №1.
14. Семисорова К.Н. Юридическая наукометрия: эффективное управление юридической наукой // Актуальные проблемы российского права. – 2014. – №11.
15. Российская государственная библиотека. URL: <http://www.rsl.ru/> (дата обращения: 12.10.2016 г.).
16. Дербенёв Н. В., Толчеев В. О. Что можно улучшить в наукометрическом анализе – учет наличия дубликатов и заимствований в научных публикациях // Управление большими системами / Сборник трудов. Специальный выпуск 44 – Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / [под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева]. М.: ИПУ РАН, 2013. – 568 с.
17. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
18. Романова Н.Н., Попова И.А. Научно-теоретические основы лингвистического анализа концепта и его метафорической экспликации в триаде «концепт – текст – стиль» // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Лингвистика и педагогика. – 2012. – №2.
19. Интернет-ресурс он-лайн лемматизации: URL <http://tools.k50project.ru/lemma/> (дата обращения 30.10.2016 г.).
20. Шатин Ю.В. Границы текста как семиотическое понятие // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: История, филология. – 2011. Т. 10. – №6.
21. Бугаев К.В. Возможности определения новизны и актуальности научных тем методами наукометрии (на примере криминалистики) // Научный вестник Омской академии МВД России. – №3 (54). – 2014.
22. Яблонский А.И. Модели и методы исследования науки. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 400 с.

Глава 8.

НАКАЗАНИЕ ЗА ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т.В. Непомнящая

Исследование проблем, связанных с наказанием за преступления в сфере предпринимательской деятельности, целесообразно начать с рассмотрения вопроса о круге преступных деяний, которые могут быть отнесены к данной группе, тем более, что он вызывает в юридической литературе достаточно активную дискуссию.

В большинстве научных работ, так или иначе затрагивающих тему преступлений в сфере предпринимательской деятельности, эти посягательства признаются структурным элементом преступлений в сфере экономической деятельности, предусмотренных Главой 22 УК РФ, и полностью этой главой охватываются [7; 9; 23]. С точки зрения такого традиционного критерия классификации составов, как «объект преступления», которым оперирует и Уголовный кодекс РФ, это совершенно оправдано. Действительно, объект преступления в полной мере отражает уровень общественной опасности преступного деяния, что позволяет на его основе получать достаточно четко отграниченные группы преступных посягательств.

Необходимо отметить, что согласно общепринятой в современной науке уголовного права позиции, объекты преступления дифференцируются «по вертикали» и «по горизонтали». Деление по горизонтали никаких проблем не вызывает, ученые выделяют основной, дополнительный и факультативный объекты на уровне объекта непосредственного. С делением же по вертикали в теории уголовного права имеются определенные расхождения в отношении количества уровней, которые стоит выделять при подобной классификации объектов. Глубокое изучение этого вопроса не является целью нашего исследования, поэтому достаточно будет отметить, что сообразно структуре действующего УК РФ принято выделять общий объект, родовой объект, соответствующий разделам кодекса, видовой – главам и непосредственный объект каждого состава преступления. Существует по этому поводу и иная позиция, предполагающая дополнение этой классификации еще одним уровнем – уровнем *подвидового объекта* (или же группового), что видится особенно оправданным применительно к преступлениям в сфере экономической деятельности в силу сложности их системы.

Интересно, что многие ученые при классификации преступлений в сфере экономической деятельности в качестве критерия используют и вовсе непо-

средственный объект [5, с. 16]. Так, Б.В. Яценко выделяет четыре группы посягательств среди составов преступлений, предусмотренных Главой 22 УК РФ:

- 1) в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности;
- 2) в денежно-кредитной сфере;
- 3) в сфере финансовой деятельности государства;
- 4) в сфере торговли и обслуживания населения [22, с. 164-165].

Однако вряд ли можно согласиться с подобной позицией в части выбора критерия классификации, так как непосредственный объект есть ни что иное, как конкретное благо или общественное отношение, на которое посягает определенное преступление, караемое, в свою очередь, вполне конкретной уголовно-правовой нормой. В связи с этим остается только признать правоту В.В. Илюхина в том, что «основной непосредственный объект преступления всегда имеет определенные признаки, отличающие его от непосредственного объекта любого другого преступления» [8, с.64].

Учитывая комплексный характер главы 22 УК РФ, объединяющей нормы о преступлениях, посягающих на самые разнообразные элементы экономической системы общества, целесообразно проводить классификацию преступлений, предусмотренных Главой 22 УК РФ, на основе группового объекта. Именно на этом этапе дифференциации объекта мы и выходим на интересующие нас преступления в сфере предпринимательской деятельности в качестве самостоятельной группы. В частности, именно по такому пути идет Л.Л. Кругликов, выделяя семь групп преступлений в сфере экономической деятельности:

- 1) против установленного порядка осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности;
- 2) против интересов кредитора;
- 3) против свободы товарного рынка;
- 4) против установленного порядка обращения денег, ценных бумаг и валютных ценностей;
- 5) против установленного порядка осуществления внешнеэкономической деятельности;
- 6) против установленного порядка уплаты налогов и страховых взносов;
- 7) против прав потребителей [12, с. 10-11].

Не имеет смысла подвергать данную классификацию детальному анализу, так как мы прекрасно понимаем, что законодательный материал, от которого отталкивался исследователь, уже давно не является актуальным (достаточно сказать, что Глава 22 на сегодняшний день уже не располагает составами, которые могли бы быть отнесены к категории посягающих на права потребителей в связи с утратой силы ст. 200 УК РФ «Обман потребителей»). Нам же интересна первая из представленных групп, которая объединяется общим групповым объектом – установленным порядком осуществления предпринимательской и иной

экономической деятельности, причем, не вся, а лишь та ее часть, которая имеет отношение именно к деятельности предпринимательской.

Достаточно обоснованной представляется позиция, которая уже высказывалась в научной литературе А.А. Чугуновым [23, с.69], исходящая из того, что объект преступлений в сфере предпринимательской деятельности также не является однородным, а, напротив, вбирает в себя два основных элемента:

- установленный законодательством Российской Федерации порядок осуществления предпринимательской деятельности;
- свобода осуществления предпринимательской деятельности, ее независимость от воздействия извне.

Интересно в этой связи мнение Б.В. Волженкина, который выделяет в самостоятельную группу преступления должностных лиц, нарушающие установленные Конституцией РФ и Федеральными законами гарантии осуществления экономической, в том числе, предпринимательской деятельности, права и свободы ее участников. В эту группу им включаются два состава (ст. 169 и ст. 170 УК РФ), которые, как считает ученый, предполагают совершение посягательства на порядок осуществления предпринимательской деятельности как бы «извне», со стороны тех лиц, которые обязаны обеспечивать и контролировать этот порядок. В то же время, Б.В. Волженкиным также выделяется и вторая группа преступлений, совершаемых, соответственно, уже самими участниками предпринимательской деятельности, то есть «изнутри» [4, с.57].

Действительно, данный подход позволяет полностью охватить все разнообразие преступного поведения в сфере предпринимательской деятельности, поэтому представляется возможным определить объект преступлений в сфере предпринимательской деятельности как совокупность двух элементов:

1. Установленный законодательством порядок осуществления предпринимательской деятельности.
2. Свобода предпринимательской деятельности и ее независимость от внешнего воздействия.

При этом речь не идет о полной безответственности хозяйствующих субъектов, а лишь о недопустимости излишнего, неоправданного и незаконного вмешательства в их деятельность. К таковому, конечно, нельзя относить, в частности, проверки контролирующих органов, проводимые в строгом соответствии с законодательством.

Таким образом, имеет смысл сформулировать следующее определение преступлений в сфере предпринимательской деятельности через ранее выделенный нами групповой объект: *это общественно опасные деяния, предусмотренные Уголовным кодексом, посягающие на установленный законодательством порядок осуществления предпринимательской деятельности (посягают*

«изнутри»), либо препятствующие ее свободному осуществлению (посягают «извне»).

Отталкиваясь от данной дефиниции, мы можем исчерпывающе определить круг преступлений в сфере предпринимательской деятельности, для удобства разделив их на две подгруппы сообразно ранее выделенным элементам группового объекта:

1. Преступления, посягающие на установленный законодательством Российской Федерации порядок осуществления предпринимательской деятельности: ст. ст. 171, 171.1, 171.2, 172, 173.1, 173.2, 195, 196, 197 УК РФ.

2. Преступления, препятствующие свободному осуществлению предпринимательской деятельности: ст. ст. 169, 178, 180, 183 УК РФ.

Определившись с тем, какие именно уголовно-наказуемые деяния следует относить к группе преступлений в сфере предпринимательской деятельности, перейдем к рассмотрению вопроса об уголовном наказании за указанные преступления.

Специализированной статистики о количестве выявленных преступлений в сфере предпринимательской деятельности, а также лицах, привлеченных за их совершение к уголовной ответственности, в Российской Федерации не ведется, однако в качестве основы для исследования можно использовать регулярно публикуемые данные о преступлениях в сфере экономической деятельности, предусмотренных Главой 22 УК РФ.

Так, по данным Судебного департамента при Верховном Суде РФ за первое полугодие 2016 г., за преступления в сфере предпринимательской деятельности на территории РФ всего было осуждено 855 человек. При этом наибольшее число лиц осуждены к штрафу в качестве основного наказания – 35 % осужденных, 8 % были осуждены к обязательным работам, 6 % - к лишению свободы, 2 % - к исправительным работам и только 1 % всех осужденных – к ограничению свободы [18]. Хотя санкции норм о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности и предусматривают возможность назначения лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью в качестве основного наказания, но ни разу за соответствующий период это наказание судами назначено не было. По объективным причинам не был назначен и арест, так как в настоящее время этот вид наказания в Российской Федерации не применяется.

На наш взгляд, имеет смысл выявить динамику в назначении наказаний за преступления в сфере предпринимательской деятельности и эти данные сравнить с аналогичными за предшествующие годы. При этом такое сопоставление нагляднее провести при помощи таблиц, анализ которых позволит нам выделить ряд интересных тенденций в практике назначения наказания за преступления исследуемой группы (см. табл. 1–4) [19].

Таблица 1

**Число лиц, осужденных к наказаниям, назначенным за преступления
в сфере предпринимательской деятельности за 1-е полугодие 2016 г.**

Ст. УК РФ	Штраф	Обязательные работы	Исправительные работы	Ограничение свободы	Лишение свободы	Условное осуждение	ВСЕГО ОСУЖДЕНО
169	0	0	0	0	0	0	0
171-173.2	248	61	5	7	46	159	710
178	0	0	0	0	0	0	0
180	37	9	11	0	1	16	89
183	1	0	0	0	2	6	14
195-197	1	0	0	0	2	5	15
Всего	287(35%)	70 (8%)	16 (2%)	7 (1%)	51 (6%)	186(22%)	855

Таблица 2

**Число лиц, осужденных к наказаниям, назначенным за преступления
в сфере предпринимательской деятельности за 2015 г.**

Ст. УК РФ	Штраф	Обязательные работы	Исправительные работы	Ограничение свободы	Лишение свободы	Условное осуждение	ВСЕГО ОСУЖДЕНО
169	0	0	0	0	0	0	0
171-173.2	176	16	0	16	61	142	816
178	0	0	0	0	0	0	0
180	49	9	5	0	9	12	174
183	10	0	4	0	8	8	48
195-197	4	0	0	0	6	8	36
Всего	235(14,7%)	25 (1,5%)	9 (0,6%)	16 (1%)	84(5,3%)	170 (10,6%)	1600

Таблица 3

**Число лиц, осужденных к наказаниям, назначенным за преступления
в сфере предпринимательской деятельности за 2014 г.**

Ст. УК РФ	Штраф	Обязательные работы	Исправительные работы	Ограничение свободы	Лишение свободы	Условное осуждение	ВСЕГО ОСУЖДЕНО
169	1	1	0	0	0	0	2
171-173.2	146	8	1	1	25	139	375
178	0	0	0	0	0	0	0
180	109	4	4	0	8	26	152
183	11	0	3	0	16	8	41
195-197	9	0	0	3	6	8	29
Всего	275 (41,6%)	13 (2%)	8 (1,2%)	4 (0,6%)	55(8,3%)	181(27,4%)	661

**Число лиц, осужденных к наказаниям, назначенным за преступления
в сфере предпринимательской деятельности за 2013 г.**

Ст. УК РФ	Штраф	Обязательные работы	Исправительные работы	Ограничение свободы	Лишение свободы	Условное осуждение	ВСЕГО ОСУЖДЕНО
169	0	0	0	0	0	0	0
171-173.2	135	4	0	1	27	95	277
178	0	0	0	0	0	0	0
180	84	3	2	0	4	10	114
183	4	0	0	0	4	4	13
195-197	13	0	0	2	3	14	34
Всего	236(51,3%)	7 (1,5%)	2 (0,4%)	3 (0,7%)	38(8,3%)	123(26,8%)	458

Из анализа Таблиц 1 – 4 видно, что в период с 2013 г. по настоящее время штраф остается наиболее часто назначаемым судами наказанием, однако, доля его в структуре назначаемых наказаний за последние три года снизилась с 51,3 % до 14,7 %. Только по результатам 1-го полугодия 2016 г. уровень назначения наказания в виде штрафа за преступления в сфере предпринимательской деятельности вновь увеличился до 35 %. Стоит отметить, что суды довольно редко назначают такое наказание, как лишение свободы, в отношении лиц, совершивших преступления в сфере предпринимательской деятельности. Так, если доля осужденных к лишению свободы в 2013-2014 годах составляла примерно 8 %, то в 2015 г. и 1-ом полугодии 2016 г. она снизилась до 5 – 6 %.

Интересен тот факт, что общее количество осужденных за преступления в сфере предпринимательской деятельности резко выросло с 661 в 2014 г. до 1600 в 2015 г. (то есть практически в три раза), в то время, как, число осужденных за все преступления, предусмотренные Главой 22 УК РФ, в последние годы неуклонно снижается. Судя по всему, наметившаяся тенденция должна сохраниться и впредь: данные Судебного департамента при Верховном Суде РФ содержат сведения о 855 осужденных только лишь за 1-е полугодие 2016 г. Основной причиной этого, как показывают статистические данные из представленных таблиц, является точечная активизация борьбы с преступностью по отдельным направлениям. В частности, значительно увеличилось число лиц, осужденных за преступление, предусмотренное ст. 171.2 «Незаконная организация и проведение азартных игр» (478 человека в 2015 г. по сравнению со 103 - в 2014 г.). В первом же полугодии 2016 г. по данной статье УК РФ были осуждены уже 470 человек.

В то же время, неприменение судами ст.ст. 169 и 178 УК РФ в последние 4 года, незначительное количество лиц, осужденных по ст.ст. 195-197 УК РФ, предусматривающим ответственность за преступные действия при банкротстве, и общая стабильность показателей по остальным преступлениям в сфере предпринимательской деятельности наталкивает на мысль, что глобального повы-

шения эффективности уголовно-правовой борьбы против преступности в сфере предпринимательской деятельности не происходит. Криминологических же оснований считать, что ее объективный уровень снижается, в настоящее время не имеется.

Следует обратить внимание на стабильно высокий уровень применения судами в последние годы условного осуждения в отношении лиц, привлеченных к уголовной ответственности за преступления в сфере предпринимательской деятельности. В частности, из анализа Таблиц 1 - 4 видно, только в 2015 г. число условно осужденных снизилось до 10,6 %. В период же с 2013 г. по 2014 г., а также в 1-м полугодии 2016 г. не менее 22 % осужденных за преступления в сфере предпринимательской деятельности наказание назначалось условно. Тот факт, что практически четверть осужденных реально не отбывали наказание, вызывает у нас определенные вопросы. Применительно к преступлениям в сфере предпринимательской деятельности условное осуждение, на наш взгляд, не является приемлемой уголовно-правовой мерой, так как не обеспечивает реализацию восстановительной функции уголовного закона, столь значимой, а главное – относительно легко обеспечиваемой, именно по отношению к данной группе преступных деяний.

Подобная статистика явно свидетельствует о наличии серьезных пробелов в регулировании уголовной ответственности за преступления в сфере предпринимательской деятельности, так как демонстрирует то, что суды на практике зачастую не имеют никаких альтернатив условному осуждению.

Дополнительно следует обратить внимание на то, что с 2015 г. резко вырос процент осужденных, освобожденных по приговору суда от наказания, и тех, в отношении которых наказание не назначалось. Это хорошо видно из анализа Таблиц 5 - 7 [19]. Так, если в 2014 г. этот показатель составлял всего 9 % от общего числа осужденных за преступления в сфере предпринимательской деятельности (62 человека), то в 2015 г. – уже 33 % (526 человек), причем, почти все из них попали под амнистию, объявленную в честь 70-летия победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 годов в связи с принятием Постановления Государственной Думы от 24.04.2015 г. № 6576 ГД. Похожая ситуация складывается и по итогам первого полугодия 2016 г.: почти четверть осужденных были освобождены от наказания (209 человек), из которых абсолютное большинство (198 человек) также были амнистированы.

В этой связи у нас возникает вполне закономерный вопрос: насколько подобная практика отвечает интересам борьбы с преступностью в сфере предпринимательской деятельности? Совершенно неясно, каким образом такой крайне либеральный подход высшего законодательного органа Российской Федерации будет способствовать реализации восстановительной и превентивной функций

уголовного закона в отношении преступности в сфере предпринимательской деятельности. Более того, такие «жесты доброй воли» законодателя воспринимаются нами, скорее, как констатация собственного бессилия на поприще борьбы с этой разновидностью преступности.

На наш взгляд, целесообразно прекратить столь широкое применение амнистии в отношении лиц, совершивших преступления в сфере предпринимательской деятельности, а, напротив, всеми средствами добиваться возмещения причиненного каждым подобным преступлением ущерба потерпевшим, обществу и государству и назначать справедливое наказание виновным лицам.

Таблица 5

Количество осужденных за преступления в сфере предпринимательской деятельности, освобожденных от наказания, или в отношении которых наказание не назначалось за 1-е полугодие 2016 г.

Ст. УК Ф	Освобождено от наказания			Всего осуждено
	По амнистии	По другим основаниям или наказание не назначалось	Всего	
169	0	0	0	0
171-173.2	171	11	182	710
178	0	0	0	0
180	15	0	15	89
183	5	0	5	14
195-197	7	0	7	15
Всего	198	11	209	855

Таблица 6

Количество осужденных за преступления в сфере предпринимательской деятельности, освобожденных от наказания, или в отношении которых наказание не назначалось за 2015 г.

Ст. УК РФ	Освобождено от наказания			Всего осуждено
	По амнистии	По другим основаниям или наказание не назначалось	Всего	
169	0	0	0	0
171-173.2	400	0	400	816
178	0	0	0	0
180	90	0	90	174
183	17	1	18	48
195-197	14	4	18	36
Всего	521	5	526	1600

Количество осужденных за преступления в сфере предпринимательской деятельности, освобожденных от наказания, или в отношении которых наказание не назначалось за 2014 г.

Ст. УК РФ	Освобождено от наказания			Всего осуждено
	По амнистии	По другим основаниям или наказание не назначалось	Всего	
169	0	0	0	2
171-173.2	40	15	55	375
178	0	0	0	0
180	0	1	1	152
183	0	3	3	41
195-197	1	2	3	29
Всего	41	21	62	661

В связи с изложенным, обратим внимание на некоторые важные аспекты назначения наказания за преступления в сфере предпринимательской деятельности.

Вышеприведенные статистические данные не в полной мере соотносятся с характером предусмотренных исследуемыми нормами УК РФ санкций, которые являются, как ни парадоксально, излишне репрессивными. Сталкиваясь с трудностями в борьбе с экономической преступностью, государство проявляет слишком однобокий подход к их преодолению и пытается решить все проблемы усилением наказания. В связи с этим нельзя не согласиться с позицией некоторых авторов, указывающих на необходимость более широкого применения за преступления в сфере экономической деятельности вообще наказаний, не связанных с лишением свободы [13].

В частности, анализ норм о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности показывает, что законодатель одинаково часто использует наказание в виде штрафа (в качестве основного) и лишения свободы при конструировании санкций – в 27,8 % санкций; далее следует наказание в виде принудительных работ (24,3 % санкций), отрыв которого от всех остальных наказаний (в том числе, и не связанных с лишением свободы) просто катастрофический. Так, наказания в виде обязательных работ и исправительных работ включены лишь в 7,8 % и 5,2 % санкций соответственно, а ограничение свободы и лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью встречается еще реже – примерно в 2,5 % санкций каждое.

Большинство рассматриваемых санкций являются альтернативными и предусматривают 2 наказания (6 санкций или 16,7 % от общего числа санкций), 3 наказания (22 санкции или 61,1 %), 4 наказания (3 санкции или 8,3 %), 5 наказаний (4 санкции или 11,2 %) и даже 6 наказаний (1 санкция или 2,7 %). Таким

образом, в абсолютном большинстве санкций за совершение преступлений в сфере экономической деятельности законодатель устанавливает три наказания.

Но санкции, которые предусматривают пять или шесть основных наказаний, как справедливо отмечает В.И. Зубкова, являются «беспредельно альтернативными» [6, с.205], так как порождают широкое судебское усмотрение.

В целях назначения судом справедливого наказания оптимальным представляется наличие в санкциях норм не более трех-четырех основных видов наказания. С одной стороны, такие конструкции санкций предоставляют суду право определенной свободы при выборе вида наказания, а с другой стороны – ограничивают судебское усмотрение и способствуют единообразной практике назначения наказания.

Необходимо также обратить внимание на то, что многие альтернативные санкции предоставляют судам весьма сомнительный выбор между наказаниями в виде штрафа, принудительных работ и лишения свободы (ч. 2 ст. 171, ст. 171.1, ст. 172, ч. 1 ст. 178 УК РФ), а порой и вовсе только между принудительными работами и лишением свободы (ч. 2 ст. 178, ч. 4 ст. 183 УК РФ). Но так как принудительные работы в настоящее время не применяются, эти санкции, по сути, либо предусматривают за совершение преступлений самое несуровое наказание (штраф) и самое суровое (лишение свободы) либо вообще безальтернативны.

Так как все санкции норм УК РФ, устанавливающие наказание за преступления в сфере предпринимательской деятельности, являются относительно-определенными, возникает вопрос о том, какими могут быть и должны быть пределы таких санкций.

Проведенный анализ показал, что пределы этих санкций, особенно, предусматривающих наказание в виде лишения свободы и штраф, довольно широки. При этом в Уголовном кодексе РФ невозможно проследить каких-либо закономерностей в установлении таких пределов. Так, в нескольких санкциях, например, в санкции ч.4 ст. 183 УК РФ, наказание в виде лишения свободы установлено на срок до 7 лет, т.е. верхний предел санкции превышает нижний предел в 42 раза! Несколько санкций предусматривают штраф в пределах до 1 000 000 руб. (ч.2 ст. 171.2 и ч.2 ст. 183 УК РФ) и даже до 1 500 000 руб. (ч.3 ст. 171.2 и ч.3 ст. 183 УК РФ).

Следует отметить, что большинство рассматриваемых санкций являются кумулятивными и устанавливают наряду с основным видом наказания одно или два дополнительных наказания. Обращает на себя внимание, что в отдельных случаях, например, в санкциях ч. 2 и 3 ст.183 УК РФ в качестве дополнительного к штрафу предусмотрено более строгое с точки зрения законодателя наказание в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. Более целесообразным было бы предусмотреть это наказание в качестве дополнительного к лишению свободы.

Изучение статистических данных Судебного департамента при Верховном Суде РФ отчетливо показывает, насколько серьезно правоприменительная практика корректирует закрепленную законодателем в санкциях норм УК РФ о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности ситуацию в сторону более широкого применения наказаний, не связанных с изоляцией лица от общества, и ограничения назначения наказания в виде лишения свободы. На наш взгляд, такая тенденция, несомненно, должна быть отмечена, как позитивная.

В отличие от насильственной преступности, где главным является репрессивное начало, в случае с преступностью в сфере экономической деятельности вообще и в сфере предпринимательской деятельности в частности преобладающей должна быть регулятивная функция уголовного закона [15, с.218]. Применительно к данной группе преступлений представляется куда более важным с точки зрения восстановления социальной справедливости не просто покарать преступника, назначив ему наиболее суровое из возможных наказание, а постараться в наибольшей степени достичь реализации восстановительной функции уголовного наказания. Для этого следует более гибко использовать уже предусмотренные санкциями норм о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности наказания и, вместе с этим, серьезно скорректировать их с точки зрения обеспечения более широкого применения наказаний, не связанных с лишением свободы.

В условиях рыночной экономики особое внимание должно быть уделено такому виду наказания, как штраф. Уголовный кодекс РФ 1996 г. воспринял идею об увеличении количества уголовно - правовых норм с санкциями в виде штрафа, значительно расширив по сравнению с ранее действовавшим законодательством возможности применения данного наказания. Почти треть всех предусмотренных санкциями норм о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности наказаний составляет именно штраф. Как отечественная, так и зарубежная практика дают многочисленные подтверждения тому, что умелое применение этого вида наказания способно оказывать серьезное психологическое воздействие на правонарушителей, а его материальные последствия делают невыгодным совершение многих видов имущественных, экономических и иных преступлений. Расширение применения штрафа в отношении лиц, совершивших преступления в сфере предпринимательской деятельности, оправдано еще и с той точки зрения, что именно это наказание позволяет в полной мере достигать выполнения восстановительной функции уголовного наказания вообще, а именно она должна играть главенствующую роль применительно к составам Главы 22 УК РФ. Кроме того, исполнение этого наказания не требует столь значительных расходов, как, например, в случае с ограничением свободы. Еще одним аргументом в пользу штрафа, как ведущего наказания за преступления в сфере экономической деятельности, может быть тот факт, что рецидив среди осужденных к штрафу невелик. Так, по данным, полученным в свое вре-

мя И.В. Смольковой, он составлял лишь 8,5 % [20, с.7], а по данным З.А. Тадевосяна даже меньше - 6,2 % [21, с.95].

В этой связи, стоит лишь поприветствовать тенденцию к расширению применения штрафа в отношении осужденных за совершение исследуемых нами преступлений и возвращению утраченных им в 2015 г. позиций, наметившуюся в 2016 г.

Что касается размеров штрафа, который назначается судами за совершение преступлений в сфере предпринимательской деятельности, то анализ Сводных статистических сведений о состоянии судимости в России, и, в частности, Отчета о сроках лишения свободы и размерах штрафов (приложение к отчету формы № 10.3), показал, что чаще суды назначают это наказание ближе к минимальному пределу санкции. Так, например, в 1-м полугодии 2016 г. по ч.1 ст. 171.2 УК РФ, санкция которой предусматривает штраф в размере до 500000 руб., лишь 2,2 % осужденных штраф был назначен в пределах свыше 300000 до 500000 руб.; 15 % осужденных – в пределах свыше 100000 до 300000 руб., 41,4 % осужденных – свыше 25000 до 100000 руб. и 41,4 % осужденных – свыше 5000 до 25000 руб. В этот же период по ч.1 ст. 180 УК РФ, санкция которой предусматривает штраф в размере от 100000 до 300000 руб., 16,2 % осужденных штраф был назначен в пределах свыше 100000 до 300000 руб.; 67,6 % осужденных – в пределах свыше 25000 до 100000 руб., 16,2 % осужденных – свыше 5000 до 25000 руб. [18].

На наш взгляд, нельзя не обратить внимание на несколько проблемных моментов, затрудняющих более активное применение штрафа за преступления в сфере предпринимательской деятельности.

Так, УК РФ в отношении некоторых наиболее опасных составов преступлений в сфере предпринимательской деятельности предусматривает возможность назначения в качестве основного наказания штраф в размере до одного или даже полутора миллионов рублей (ч. 2,3 ст. 171.2, ч. 2,3 ст. 183 УК РФ). С одной стороны, такой шаг выглядит оправданным, в частности, с учетом распространенности подпольных игорных заведений, аккумулирующих огромные денежные средства, фактически оказывающиеся за пределами легальной экономики. В то же время, при отсутствии минимальной границы санкции (фактически, это 5 тысяч рублей) диапазон наказания в виде штрафа оказывается в данном случае чрезмерным, что на наш взгляд, лишь вредит правоприменительной практике и избранию судом адекватной меры наказания.

Кроме того, размеры штрафов, установленные законодателем за совершение преступлений в сфере предпринимательской деятельности, зачастую занижены. К примеру, санкция ч. 1 ст. 172 УК РФ предусматривает возможность применения к виновному лицу за незаконную банковскую деятельность штрафа в размере от ста до трехсот тысяч рублей, а ч. 1 ст. 171 УК РФ – до трехсот тысяч рублей, хотя в диспозициях этих норм в качестве обязательного послед-

ствия указано причинение ущерба или извлечение дохода в крупном размере, а именно, в сумме, превышающей два миллиона двести пятьдесят тысяч рублей.

То есть гипотетический размер штрафа в данном случае заведомо не соответствует даже минимально причиняемому совершенным преступлением ущербу и в разы меньше последнего.

Вышеприведенные примеры наглядно демонстрируют, что санкции некоторых норм о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности в своем нынешнем виде не могут служить сдерживающим фактором совершения данных преступлений, поскольку зафиксированные законодателем штрафы не позволяют адекватно оценить общественную опасность совершаемого деяния и назначить соразмерное наказание.

В свете вышесказанного, полагаем, что вид и размер наказания в санкции необходимо ставить в зависимость от непосредственной общественной опасности совершенного деяния, и, в частности, следует в некоторых случаях отказаться от фиксированного размера штрафа и обратиться к практике его установления в процентном соотношении к размеру незаконно извлеченного дохода либо нанесенного ущерба с установлением минимального предела штрафа. Применение данного подхода позволит сделать неэффективным сам способ получения прибыли посредством совершения преступления в сфере предпринимательской деятельности.

Таким образом, наказание в виде штрафа, будучи экономическим по своей природе, как никакое другое больше соответствует специфике преступлений в сфере предпринимательской деятельности, хотя здесь существует, как минимум, два негативных фактора, препятствующих эффективному его применению. Во-первых, это многочисленные технические ошибки законодателя при конструировании санкций, а во-вторых, неблагоприятная социально-экономическая ситуация в стране, зачастую делающая невозможным реальное исполнение штрафа. Однако представляется, что второй фактор применительно к преступлениям в сфере предпринимательской деятельности значим в меньшей степени, нежели в случае с другими преступлениями, так как субъекты, совершившие подобные деяния (например, ограничение конкуренции, неправомерные действия при банкротстве и т.д.) обычно обладают достаточными материальными ресурсами, чтобы штраф уплатить. Другое дело, что лица, совершающие преступления в сфере предпринимательской деятельности, лучше кого бы то ни было умеют тем или иным образом скрывать свое имущество от возможных взысканий, что в то же время требует от правоохранительных органов, в частности, судебных приставов, более эффективной и последовательной работы по выявлению такого имущества. Поэтому преодоление первого фактора во многом позволит штрафу занять действительно доминирующее положение в структуре применяемых судами наказаний.

О том, что штраф как наказание, связанное с воздействием на имущественные интересы осужденных, действительно является целесообразным в данном случае, свидетельствует тот факт, что в настоящее время к штрафу в качестве основного наказания осуждается примерно каждый 3-й, совершивший преступление в сфере предпринимательской деятельности, тогда как в среднем в Российской Федерации к этому наказанию осуждается примерно каждый 7-й осужденный.

Так, типичным примером назначения наказания в виде штрафа в качестве основного наказания за преступление в сфере предпринимательской деятельности является следующий пример. Омским районным судом Омской области Дедук В.А. был осужден за совершение преступлений, предусмотренных ст.ст. 171 ч.2 п. «б», 174.1 ч.1 УК РФ. Заведомо зная о необходимости получения лицензии, предоставляющей право пользования недрами, в нарушение Положения о порядке лицензирования пользования недрами, утвержденного Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 15 июля 1992 г. № 3314-1 «О порядке введения в действие положения о порядке лицензирования и пользования недрами», Постановления Правительства Омской области от 25 марта 2008 г. № 28-п «О порядке предоставления недр и пользования ими на территории Омской области», положений Закона Омской области от 29.12.2001 № 334-ОЗ «О государственном регулировании пользования недрами на территории Омской области», положений Водного Кодекса РФ, имея прямой умысел на осуществление незаконной предпринимательской деятельности, связанной с извлечением дохода в особо крупном размере, действуя без лицензии, когда такая лицензия обязательна, не получив таковую в специальном органе, осуществляющем лицензирование – Министерстве промышленной политики, транспорта и связи Омской области, осуществил незаконную предпринимательскую деятельность по добыче песка из русла реки Иртыш на различных участках, в пределах 1805 км - 1830 км. За совершенные преступления ему было назначено наказание: по ст. 171 ч.2 п. «б» УК РФ - в виде штрафа в размере 350 000 рублей, по ст. 174.1 ч.1 УК РФ – в виде штрафа в размере 200 000 рублей. В силу ст. 69 ч.2 УК РФ по совокупности преступлений путём частичного сложения было назначено окончательное наказание в виде штрафа в размере 500 000 рублей [17].

В то же время, вызывает некоторое недоумение игнорирование судами при назначении наказания за преступления в сфере предпринимательской деятельности лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. Если проанализировать исследуемые нами составы УК РФ, то можно обнаружить, что примерно в 30 % из них предусматривается специальный субъект преступления или квалифицирующий признак в виде использования лицом служебного положения (например, в ст. ст. 183, 195 - 197 УК РФ и некоторых других). Кроме того, данный факт не был учтен и законо-

дателем при конструировании указанных норм (санкции предусматривают лишение специального права в качестве основного наказания лишь в 2 % случаев), хотя в ситуации совершения лицом преступления, предусмотренного вышеперечисленными статьями, совершенно логичным было бы это наказание предусмотреть.

Конечно, Уголовный кодекс РФ содержит положение, изложенное в ч. 3 ст. 47, устанавливающее, что лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью может назначаться в качестве дополнительного вида наказания и в случаях, когда оно не предусмотрено соответствующей статьей Особенной части УК в качестве наказания за соответствующее преступление, если с учетом характера и степени общественной опасности совершенного преступления и личности виновного суд признает невозможным сохранение за ним права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. Так, например, за первое полугодие 2016 г. данное наказание за преступления в сфере предпринимательской деятельности было применено лишь единожды, причем по инициативе суда в отношении лица, осужденного по ст. 196 УК РФ, вообще наказания в виде лишения специального права не предусматривающей [18].

Однако, стоит отметить, что 20 % санкций норм о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности содержат наказание в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью в качестве дополнительного, что теоретически должно способствовать его более широкому применению. При этом, как уже отмечалось, в некоторых санкциях оно является дополнительным к штрафу, что, на наш взгляд, вызывает серьезные возражения.

Так, Кисловодским городским судом Ставропольского края Глыгин Г.О. был признан виновным в незаконном разглашении сведений, составляющих банковскую тайну, без согласия их владельца лицом, которому она стала известна по работе, совершенном из корыстной заинтересованности, а так же в незаконном разглашении сведений, составляющих банковскую тайну, без согласия их владельца лицом, которому она стала известна по работе, совершенном из корыстной заинтересованности, и осужден по ч. 3 ст. 183 УК РФ за первое преступление к наказанию в виде штрафа в размере 40 000 рублей, с запретом права заниматься деятельностью связанной с доступом к банковской и иной коммерческой тайны сроком на 1 год и по ч. 3 ст. 183 УК РФ за второе преступление к наказанию в виде штрафа в размере 40 000 рублей, с запретом права заниматься деятельностью связанной с доступом к банковской и иной коммерческой тайны сроком на 1 год. В соответствии с ч. 2 ст. 69 УК РФ по совокупности преступлений, путем частичного сложения назначенных наказаний, ему было назначено окончательно наказание в виде штрафа в размере 50000

рублей, с запретом права заниматься деятельностью, связанной с доступом к банковской и иной коммерческой тайне сроком на 10 месяцев [16].

В данном случае дополнительное наказание - запрет права заниматься деятельностью, связанной с доступом к банковской и иной коммерческой тайне, является более суровым, чем основное наказание – штраф, так как в системе наказаний (ст. 44 УК РФ) штраф расположен на первом месте, а, следовательно, является самым мягким видом уголовного наказания.

Считаем, что законодательное закрепление в санкциях норм наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью в качестве дополнительного к лишению свободы, во-первых, способствовало бы более эффективному применению и исполнению рассматриваемого наказания и, во-вторых, исключило бы практику произвольного его назначения либо, напротив, не назначения судами при вынесении приговоров.

В целом, наказание в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью представляется весьма перспективным именно в области борьбы с преступлениями в сфере предпринимательской деятельности. Оно может быть очень эффективным, ограничивая лицу свободу выбора видов профессиональной деятельности, лишая определенных привилегий, приобретаемых от той или иной деятельности или должности и материальных выгод. Так, ст.ст. 195 - 197 УК РФ, устанавливающие ответственность за преступные действия при банкротстве, в принципе не содержат в своих санкциях наказания в виде лишения специального права ни в качестве основного, ни в качестве дополнительного. Подобная ситуация представляется неприемлемой, так как очевидным и адекватным рычагом уголовно-правового воздействия на недобросовестного предпринимателя (руководителя предприятия), причиняющего своими действиями крупный ущерб кредиторам, является лишение его права заниматься предпринимательской деятельностью в дальнейшем, а, следовательно, и его основного источника доходов.

Также, несмотря на невысокий уровень применения наказаний в виде исправительных работ и обязательных работ (от 1 до 2 % осужденных за последние четыре года к каждому из них) за преступления в сфере предпринимательской деятельности, именно они, по нашему мнению, являются наиболее адекватными вариантами при назначении наказания после штрафа. Конечно, сегодня трудно на практике подобрать место работы для безработного осужденного к исправительным работам, но учитывая предусмотренную УК РФ возможность это наказание назначить лицам, уже имеющим место работы, оно вполне способно достигать своих целей применительно к таким лицам, так как по своей природе фактически является рассроченным штрафом, к тому же, исчисляемым в форме процентной доли к заработку осужденного.

Обязательные работы также явно обладают определенным позитивным эффектом, способствуя привлечению осужденных к общественно полезному труду, налагая на них, таким образом, определенные ограничения в свободном распоряжении своим временем. При этом обеспечить отбывание осужденными этого наказания достаточно просто, так как речь не идет о высокооплачиваемых, престижных работах, требующих специальной подготовки, квалификации, определенного уровня знаний, мастерства. Напротив, обязательные работы должны быть тяжелыми и неквалифицированными, а такой труд является зачастую не престижным и мало оплачиваемым, поэтому потребность в осуществлении таких работ будет существовать всегда. Нам представляется, что воспитательный эффект данного наказания, предполагающего отрыв человека от привычной жизненной среды и круга общения, в отношении лиц, совершивших преступления в сфере предпринимательской деятельности, которые, как правило, являются материально благополучными, обеспеченными людьми отнюдь не физического труда, должен быть особенно высок.

В целом, можно сделать вывод, что среди всех предусмотренных санкциями норм УК РФ о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности наказаний в качестве наиболее эффективных можно назвать штраф, исправительные и обязательные работы, а также лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. Поэтому законодатель должен предпринять все необходимые усилия, чтобы дать судам возможность назначать их чаще за данные преступления.

Судя по всему, не так много перспектив у наказания в виде ограничения свободы, как инструмента в борьбе с преступностью в сфере предпринимательской деятельности. В качестве аргумента можно привести удручающую статистику назначения этого наказания за преступления в сфере предпринимательской деятельности: в последние годы число осужденных к данному наказанию ни разу не превысило 1 %. Объясняется это трудностями в реализации Инструкции по организации исполнения наказания в виде ограничения свободы, утверждённой приказом Минюста от 11 октября 2010 г. № 258. Несомненно, это наказание имеет смысл только при установлении механизма контроля за его исполнением. Поэтому постановлением Правительства РФ от 31 марта 2010 г. №198 утвержден перечень аудиовизуальных, электронных и иных технических средств надзора и контроля, используемых уголовно-исполнительными инспекциями для обеспечения надзора за осужденными к наказанию в виде ограничения свободы. Но до сих пор широко в нашей стране такие электронные технические средства не используются. Кроме того, возникает некоторая неопределённость в разграничении кары ограничения свободы и условного осуждения к лишению свободы. Важно и то, что нельзя однозначно оценить назначение и последующее исполнение ограничения свободы в отношении осужденного, имеющего постоянное место жительства, если работа этого лица носит

разъездной характер (например, водитель или экспедитор), организована вахтовым методом (строитель, нефтяник), если место его работы или учёбы находится в другом населённом пункте или даже другом субъекте Федерации [1, с.6].

Что касается лишения свободы, то широкое применение этого наказания за преступления в сфере предпринимательской деятельности, неоправданно. Статистические данные, приведенные выше [18; 19], указывают на то, что осознание этого факта в судебской среде имеет место, и доля данного вида наказания действительно является незначительной. Недостатки лишения свободы весьма ярко проявляются именно при его соотнесении с характером экономических преступлений. Во-первых, оно влечет за собой изоляцию лица от общества, что в принципе не может положительно сказаться на его личности. По прошествии же определенного времени в условиях учреждений уголовно-исправительной системы, жесточайшего контроля, давления со стороны администрации и пагубного влияния тюремной субкультуры наиболее вероятно деградация личности вообще. При этом не приобретается позитивный жизненный опыт, а само наказание не только порой не достигает цели исправления осужденного и раскаяния за совершенное, но, напротив, формирует абсолютно асоциальные установки. Во-вторых, применение лишения свободы негативно сказывается не только на самом преступнике, но и на его близких, семье, детях, которые лишаются зачастую единственного кормильца. Наконец, в-третьих, то, что касается именно преступлений в сфере предпринимательской деятельности, не происходит выполнение восстановительной функции наказания, так как не возмещается причиненный гражданам и государству экономический ущерб и даже наоборот, государство и общество принимает на себя бремя содержания лица в местах лишения свободы. Поэтому применение данного вида наказания, в особенности, кратких сроков лишения свободы в отношении преступлений в сфере предпринимательской деятельности, не оправданно.

Исключение могут составить некоторые наиболее опасные составы, такие, как квалифицированное недопущение, ограничение или устранение конкуренции (ч. 2,3 ст. 178 УК РФ) или незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну, повлекшее тяжкие последствия (ч. 4 ст. 183 УК РФ). В такой ситуации использование наказания в виде лишения свободы действительно целесообразно, чтобы покарать преступника и самим фактом существования длительных сроков, предусмотренных санкцией, предупредить совершение подобных деяний другими лицами.

В то же время инструментарий уголовно-правовой борьбы против преступлений в сфере предпринимательской деятельности не ограничивается только лишь уголовным наказанием. Представляется исключительно эффективным широкое применение такой меры уголовно-правового характера, как конфискации имущества в отношении осужденных за совершение данных преступлений, так как они причиняют колоссальный ущерб экономике страны в целом, будучи

сопряжены с формированием масштабного нелегального сектора, укрываемого от налогообложения и какого-либо государственного контроля. При этом стоит отметить, что, судя по статистическим данным, конфискация имущества применяется все чаще: так, в отношении осужденных за совершение преступлений, предусмотренных ст.ст. 171-173.2 УК РФ, в 2014 г. она была назначена 17 осужденным, в 2015 г. – 28, а за первое полугодие 2016 г. - уже 19 [19]. Однако объясняется это, скорее всего, как уже указывалось выше, увеличением количества осужденных лиц по отдельным статьям Главы 22 УК РФ, а не соответствующими глобальными подвижками в правоприменительной практике. Более того, такие цифры все еще выглядят незначительными на фоне общего количества осужденных за преступления в сфере предпринимательской деятельности, поэтому резерв для роста числа осужденных здесь, несомненно, огромный.

Конфискация имущества, потенциально способна стать не менее эффективным средством борьбы с предпринимательской преступностью, чем штраф, так как предполагает изъятие и обращение в доход государства добытых преступным путем денежных средств и иного имущества осужденного. В этой связи совершенно не понятны причины, по которым действие ст. 104.1 УК РФ до сих пор не распространено на ст.ст. 171 и 172 УК РФ (незаконное предпринимательство и незаконная банковская деятельность соответственно), хотя данные формы преступного поведения чрезвычайно распространены.

Кроме того, всяческой поддержки заслуживают предложения, высказываемые специалистами в области уголовного права, о необходимости возвращения конфискации имущества статуса уголовного наказания [10]. Как известно, с принятием Федерального закона № 162-ФЗ от 08.12.2003 г. институт конфискации имущества был полностью изъят из российского уголовного законодательства, чем был нарушен ряд международных соглашений, ратифицированных Российской Федерацией – Конвенции ООН против коррупции, Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности и др. Позднее, в 2006 г. видимо, осознав ошибочность такого шага, законодатель вернул конфискацию имущества в УК РФ, но уже не в виде наказания, а в качестве меры уголовно-правового характера (то есть, по подобию большинства стран континентальной Европы). Но далеко не все ученые согласны с подобным законодательным решением. По мнению целого ряда исследователей, либерализация конфискации имущества в конечном итоге приведет к утрате ее эффективности и потере многолетнего опыта ее реализации [3; 14]. Мы склонны согласиться с данной позицией с учетом неутешительной статистики применения ст. 104.1 УК РФ (например, за весь 2015 г. лишь в отношении 1801 осужденного применялась конфискация имущества) [19].

Введение конфискации имущества в качестве дополнительного наказания в систему наказаний, предусмотренную УК РФ, позволило бы эффективнее раскрыть тот мощный реституционный потенциал, которым она обладает, и

значительно улучшить динамику ее применения судами. Кроме того, можно с уверенностью предположить, что воспитательный и превентивный эффект от самого факта реставрации конфискации имущества в качестве наказания и ее реального применения в отношении лиц, совершивших или собирающихся совершить преступление в сфере предпринимательской деятельности, соответственно, будет весьма ощутимым. Действительно, таким людям обычно есть что терять, и они дорожат своей собственностью, пусть даже приобретенной незаконным путем. Стоит отметить, что во многих государствах, в частности, в Бельгии, Болгарии, Голландии, Франции и других, конфискация имущества предусмотрена в уголовном законодательстве и активно применяется судами именно в качестве уголовного наказания.

Подводя итог, следует отметить, что, в совокупности, разумное использование уже имеющихся в распоряжении правоприменителей уголовно-правовых средств борьбы с преступностью в сфере предпринимательской деятельности вместе с совершенствованием УК РФ и устранением существующих недостатков его норм позволят решить ряд проблем. Во-первых, государство, а, значит, и общество будет получать должную компенсацию за причиненный виновным лицом ущерб. Во-вторых, крупные штрафы в процентном соотношении к сумме полученного дохода или нанесенного ущерба наравне с запретом занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью и конфискацией имущества, полученного в результате совершения преступления, а иногда и лишением свободы, существенно уменьшат привлекательность преступных форм поведения в сфере предпринимательства, поскольку наравне с возможной выгодой от осуществления указанной деятельности в виде получения сверхприбылей, возникает ряд дестимулирующих факторов, нивелирующих потенциальную выгоду от совершения преступления.

В то же время важным представляется иметь в виду, что защита отношений в сфере предпринимательской деятельности не должна иметь ярко выраженный уголовно-правовой характер. Поэтому следует согласиться с мнением Ю.П. Кравеца, что эти отношения нуждаются в комплексной защите как с помощью уголовно-правовых, так гражданско-правовых и административно-правовых средств, используемых в системе и взаимодополняющих друг друга [11, с. 212]. Более того, не следует рассматривать ужесточение норм УК РФ о преступлениях в сфере предпринимательской деятельности, как панацею от всех бед, как это периодически происходит применительно к различным нормам Уголовного кодекса. В этой связи весьма примечательны результаты некоторых криминологических исследований (социологических опросов), показывающих, что только лишь четверть из опрошенных экспертов не приемлют вообще какого-либо смягчения норм уголовного законодательства в интересах развития частного предпринимательства [2, с.12]. Вышеприведенные суждения видятся нам справедливыми с той точки зрения, что основной целью уголовно-

го закона должна быть не компрометация предпринимательской деятельности в глазах общественности и организация очередной кампании по «охоте на ведьм», а именно очищение экономики от недобросовестных субъектов, создание наиболее благоприятных условий для развития предпринимательской инициативы, обеспечение состояния защищенности отношений в сфере предпринимательской деятельности, которая на сегодняшний день является безальтернативной основой развития инновационной рыночной экономики.

Библиографический список

1. Арзамасцев М. Проблемы определения места исполнения наказания в виде ограничения свободы // Уголовное право. – 2010. – №4. – С. 4-7.
2. Боголюбский С.С. Экспертная референция по оптимизации борьбы с преступлениями в сфере предпринимательской деятельности (результаты конкретно-социологического исследования) // Мониторинг правоприменения. – 2013. – №2. – С.10-18.
3. Волженкин Б. В. Загадки конфискации // Правоведение. – 2008. – № 2. – С.1-21.
4. Волженкин Б.В. Экономические преступления. – СПб.: «Юридический центр Пресс»,1999. – 312 с.
5. Гаухман Л.Д., Максимов С.В. Преступления в сфере экономической деятельности. – М.: Учебно-консультационный центр «ЮрИнфоР»,1998. – 310 с.
6. Зубкова В.И. Уголовное наказание и его социальная роль: теория и практика. – М.: НОРМА, 2002. – 304 с.
7. Илюхин В.В. Преступления, совершаемые в сфере предпринимательской деятельности: квалификация, ответственность и предупреждение: Автореф. дисс... канд. юр. наук. – Нижний Новгород, 2001. – 30 с.
8. Илюхин В.В. Преступления, совершаемые в сфере предпринимательской деятельности: квалификация, ответственность и предупреждение: дисс... канд. юрид. наук. – Нижний Новгород, 2001. – 280 с.
9. Карпович О.Г. Уголовно-правовая охрана предпринимательской деятельности в России и странах Европы: Автореф. дисс... д-ра юрид. наук. – М., 2003. – 23 с.
10. Кошаева Т.О. Ответственность за преступления в сфере экономической деятельности: пути развития Российского уголовного законодательства // Журнал российского права. – 2014. – №6. – С. 25–31.
11. Кравец Ю.П. Проблемы уголовно-правовой защиты отношений в сфере предпринимательской деятельности // Вестник Нижегородской Академии МВД России. – 2011. – №1(14). – С. 211–217.

12. Кругликов Л.Л. Экономические преступления: понятие, виды, вопросы дифференциации ответственности // Налоговые и иные экономические преступления. Сборник научных статей. Выпуск 1. – Ярославль, 2000. – 134 с.

13. Кузнецов А., Изосимов С., Бокова И. Проблемы назначения и исполнения наказаний по преступлениям, совершаемым в сфере экономической деятельности // Юрист. – 2000. – №2. – С.9–16.

14. Назаренко Г. В. Конфискация имущества как мера уголовно-правового характера // Противодействие преступности: уголовно-правовые, криминологические и уголовно-исполнительные аспекты. Материалы III Российского Конгресса уголовного права. отв. ред. В. С. Комиссаров. М., 2008. – 730 с.

15. Непомнящая Т.В. Проблемы наказания за преступления в сфере экономической деятельности // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2011. – №1(26). – С. 218–219.

16. Приговор Кисловодского городского суда Ставропольского края // Уголовное дело № 1-222/12 [Электронный ресурс] URL: <https://rospravosudie.com/court-kislovodskij-gorodskoj-sud-stavropolskij-kraj-s/act-105543360/>.

17. Приговор Омского районного суда Омской области // Уголовное дело № 1-195/10 [Электронный ресурс] URL: <https://rospravosudie.com/court-omskij-rajonnyj-sud-omskaaya-oblast-s/act-103020412/>.

18. Сводные статистические сведения о состоянии судимости в России за первое полугодие 2016 года [Электронный ресурс] URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=3578>.

19. Сводные статистические сведения о состоянии судимости в России за 2013, 2014, 2015 г. и первое полугодие 2016 года [Электронный ресурс] URL: <http://www.cdep.ru>.

20. Смолькова И.В. Штраф как мера наказания по советскому уголовному праву и его эффективность. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1978. – 20 с.

21. Тадевосян З.А. Штраф как мера наказания. Ереван, 1978. – 98 с.

22. Уголовное право России. Особенная часть / Под. ред. М.П. Журавлева и С.И. Никулина. М., 1998. – 495 с.

23. Чугунов А.А. Уголовно-правовая охрана предпринимательской деятельности: дисс...канд. юрид. наук. – М., 2001. – 26 с.

Глава 9.

ЗАВЕРЕНИЯ ОБ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ В РОССИЙСКОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПРАКТИКЕ

В.М. Ястребов

1. Понятие и система предпринимательских обязательств и договоров.

Предпринимательское обязательство – одна из гражданско-правовых категорий. Она выражает содержание особой правовой формы предпринимательских отношений, составляющих предмет предпринимательского права. Таким образом, предпринимательское обязательство – это урегулированное гражданским законодательством отношение плано-стоимостного характера, в котором в целях достижения установленных планом и договором результатов один субъект обязан в пользу другого совершить определенного вида хозяйственно-оперативные и (или) хозяйственно-управленческие предпринимательские действия, а другой вправе требовать их совершения. Следует напомнить, что в современных условиях экономической деятельности в обиход введено новое определение этой деятельности – предпринимательство.

В соответствии с предпринимательно-правовой концепцией предпринимательно-правовые формы объединяются в три крупные группы. В данном случае такие подсистемы обязательств: гражданско-правовые-оперативные; производственно-управленческие; внутрипроизводственные, применительны к трем группам предпринимательских отношений:

- горизонтальным;
- вертикальным;
- внутрихозяйственным.

Гражданско-правовые-оперативные – это обязательства, в форму которых облекается выполнение предпринимательскими структурами производственно-оперативных функций, т.е. непосредственная производственная деятельность предпринимательских организаций.

Производственно-управленческие обязательства – обязательства, в форму которых облекается выполнение органами хозяйственного руководства плано-организационных функций.

Внутрипроизводственные – обязательства, в форму которых облекается выполнение гражданско-правовых – оперативных и производственно-управленческих функций в рамках одного хозяйствующего субъекта, предпринимательской структуры. Названные термины определяют научные понятия обязательств указанных групп.

Действующее законодательство их не использует. В актах предпринимательского законодательства и в документах договорные обязательства между предпринимательскими организациями в сфере народного хозяйства всегда

обозначались термином «хозяйственный договор», теперь будем использовать термин «предпринимательский договор». Для предпринимательского обязательства как формы правовой связи субъектов предпринимательских отношений характерно, что:

а) сторонами его выступают конкретные субъекты предпринимательского права – предпринимательские организации или их подразделения;

б) содержание составляют определенные корреспондирующие права и обязанности, вытекающие из предпринимательства;

в) объектом являются определенные действия по осуществлению предпринимательской деятельности и руководству ею.

Указанные признаки характеризуют обязательство как относительное правоотношение в предпринимательстве.

Понятие предпринимательского обязательства не совпадает с понятием предпринимательского правоотношения.

Во-первых, последнее не сводится к относительному предпринимательскому правоотношению.

Во-вторых, не все относительные предпринимательские правоотношения трактуются в качестве обязательства.

С юридической точки зрения предпринимательские отношения характеризуются следующим образом.

Сторонами обязательств выступают участники предпринимательских отношений, субъекты предпринимательского права.

Содержание предпринимательского обязательства составляют права и обязанности, вытекающие из предпринимательства.

В обязательственном правоотношении одна сторона имеет право требовать исполнения обязанности от другой стороны (право на чужое действие). Поэтому субъективное право в производственном обязательстве (в качестве его содержания) можно определить, как возможность требовать в собственных интересах и в интересах государства (народного хозяйства) от обязанной стороны совершения определенных действий в планово-организационной и имущественной сферах.

Объектом гражданско-правового обязательства в предпринимательской деятельности являются конкретные действия по изготовлению и реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг или по осуществлению иной экономической деятельности и руководству ею, входящие в единую сферу хозяйствования, предпринимательства.

Обязательственные правоотношения в предпринимательской сфере возникают на основе различных юридических фактов, из которых наиболее важное значение имеют акты хозяйственного руководства, прежде всего акты планирования и предпринимательские договоры.

Предпринимательский договор (как юридический факт) – соглашение сторон, направленное на установление, изменение или прекращение их прав и обязанностей как участников предпринимательских правоотношений. Эти имущественные по своей экономической природе отношения, будучи отношениями обмена, являются стоимостными, имеют товарно-денежную форму и основаны на началах возмездности и эквивалентности. Правовой формой таких отношений – предпринимательских связей – служит гражданско-правовое обязательство, основанное на договоре. Потребность заключения таких договоров у предпринимателя обусловлена тем, что он в процессе осуществления собственной экономической деятельности на возмездных началах реализует свою продукцию (работы, услуги) и сам нуждается в продукции (работах, услугах) других предпринимателей. Вступая в правовые отношения друг с другом, предприниматели удовлетворяют свои имущественные и социальные потребности в интересах осуществления предпринимательской деятельности.

Отношения обмена, урегулированные нормами обязательственного права гражданского законодательства, облекаются в форму договора в экономической сфере. Такой договор является одним из видов гражданско-правового договора.

Предпринимательский договор, тем не менее, обладает рядом особенностей. Его участниками являются только предпринимательские структуры, иные хозяйствующие субъекты по отношению друг к другу. В договоре они выступают в качестве экономически обособленных и юридически равных партнеров, независимо от форм собственности, ведомственной подчиненности и властной зависимости. В рамках предпринимательских договоров реализуется имущественная и оперативная самостоятельность субъектов предпринимательской деятельности, необходимый элемент рыночной экономики.

Стороны в этом договоре согласовывают условия, исходя из своих экономических интересов и способов решения, стоящих перед каждой из них задач. Тем самым предпринимательский договор способствует укреплению хозрасчета, как одного из принципов хозяйствования в рыночной экономике.

Другая особенность предпринимательского договора проявляется в том, что он применяется исключительно в сфере предпринимательства и иной экономической деятельности.

Его содержание в значительной степени связано с плановым характером деятельности предпринимателей. Планирование предпринимательской деятельности участники осуществляют на основе заключенных договоров с поставщиками сырья и иного имущества и с потребителями, покупателями произведенной продукции (товаров), на основе изучения спроса и предложения товаров на рынке.

Значение предпринимательского договора определяется, прежде всего, тем, что он выступает в качестве правовой формы имущественных отношений в экономической сфере.

Договор является основным документом, определяющим права и обязанности сторон. В договоре определяются способы и сроки выполнения взаимных обязательств, условия ответственности за их нарушения.

Велико значение предпринимательского договора в обеспечении правовой защиты имущественных интересов и прав сторон, поскольку часто именно в договоре устанавливаются санкции за нарушения взаимных обязательств, определяются условия их применения.

Такое понимание предпринимательского договора соответствует практике использования договорных методов регулирования экономических отношений на разных уровнях хозяйственного механизма.

Предпринимательский хозяйственный договор в прошлом времени традиционно связывался лишь с отношениями товарно-денежного характера, областью гражданско-правового регулирования. Между тем договор фактически применяется в области хозяйственного руководства и во внутрипроизводственной сфере.

Предпринимательно-правовой подход к рассмотрению предпринимательского договора позволяет теоретически объяснить и обосновать его использование на разных уровнях хозяйственного механизма. Предпринимательский договор как институт предпринимательского права выступает единой правовой формой предпринимательских отношений. Именно в силу экономического единства этих отношений применяются специальные методы их правового регулирования, в частности методы согласования.

В современной рыночной экономике предпринимательский договор используется для регулирования предпринимательских отношений методом взаимного согласования их участников.

В юридической литературе предложены различные критерии классификации договоров, опосредствующих предпринимательскую деятельность. В основу классификации таких договоров могут быть положены виды предпринимательской деятельности. Каждый договор предопределяет экономическое содержание прав и обязанностей предпринимателя как участника имущественных отношений (экономический критерий) и опосредствующие их правовые формы (юридический критерий).

По таким критериям предпринимательские договоры могут быть классифицированы по таким типам, как:

- договоры о возмездной реализации или приобретении имущества;
- договоры об оказании услуг;
- договоры о выполнении работ.

Каждый из названных типов объединяет определенные виды предпринимательских договоров, отличающиеся юридическими признаками. Так, в группу договоров о возмездной реализации или приобретении имущества входят договоры поставки, купли-продажи, контрактации; группа договоров об оказании

услуг включает такие договоры, как перевозки грузов, хранения, комиссии. К договорам о производстве работ относятся, например, договоры строительного подряда, на создание научно-технической продукции.

В литературе выделяют три группы договоров:

I. Опосредствующие имущественные отношения (эквивалентно-возмездные товарно-денежные);

II. Опосредствующие организационные (планово-организационные) отношения, направленные на формирование товарно-денежных связей;

III. Опосредствующие комплекс имущественных и организационных отношений.

Однако надо иметь в виду, что все экономические отношения имеют и планово-организационные, и имущественные элементы. Практически все договоры должны быть признаны комплексными. Исполнение предпринимательских договоров основывается на определенных принципах, закрепленных в законодательстве:

- надлежащее исполнение;
- реальное исполнение договорных обязательств;
- соблюдение государственной и договорной дисциплины.

В соответствии с принципом надлежащего исполнения стороны должны совершать предусмотренные договором действия обусловленным способом, в согласованные сроки, в определенном месте и с соблюдением требований по качеству, предъявляемых к товарам, работам, услугам.

Принцип реального исполнения состоит в том, что предпринимательские организации не могут заменять исполнение обязательства в натуре денежной компенсацией, то есть предпринимательские структуры, заключая договор, должны исходить из возможностей реального исполнения обязательств.

Согласно принципу соблюдения государственной и договорной дисциплины стороны должны исполнять свои обязательства, руководствуясь требованиями законодательства и условиями договора, а при отсутствии таковых – обычно предъявляемыми требованиями. Нарушение договорной дисциплины влечет за собой возможность применения санкций к виновной стороне.

2. Обязательство в предпринимательской деятельности. Реформа гражданского законодательства затронула базовые институты гражданского права, и следует отметить, что при этом были учтены основные тенденции развития общественных отношений, являющихся предметом регулирования гражданского законодательства.

На практике, гражданское законодательство регулирует также и отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием (ч. 2, п. 1 ст. 2 ГК РФ)[4]. Указанная норма дает полное основание для утверждения, что договорные и иные обязательства, осуществляемые коммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями и

направленные для целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, определяются в отдельных главах общей части обязательственного права как нормы специального регулирования.

Более чем в двадцати статьях подраздела 1 «Общие положения об обязательствах» употребляется определение «обязательство, связанное с осуществлением предпринимательской деятельности всеми или не всеми его сторонами», однако в пункте 1 ст. 307.1 ГК РФ нет указаний о соотношении его с правилами об отдельных видах предпринимательских договоров [1, с. 6].

Обычно в учебниках по предпринимательскому (хозяйственному) праву помещают главу о предпринимательском договоре [12, гл. 11], хотя нормы Гражданского кодекса РФ дают основания применительно к горизонтальным отношениям говорить с полным законным основанием об обязательствах по осуществлению предпринимательской деятельности, предпринимательских обязательствах, в разделе 3 ГК РФ, по крайней мере, множественность раз выделяются специфические, иногда прямо противоположные, особенности регулирования обязательств, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Определяя понятие обязательства и договора в главе 21 (ст. 307 и п. 2 ст. 308 ГК РФ) законодатель, тем самым отождествляет их с понятием обязательства, связанного с осуществлением предпринимательской деятельности, и договора, связанного с осуществлением предпринимательской деятельности. Учитывая, что предпринимательское обязательство, прежде всего, возникает из договора, и сформулируем понятие предпринимательского договора, учитывая, что его характеристики как договорное обязательство («Общие положения об обязательствах» подраздел 1 раздела 3 ГК РФ).

Предпринимательский договор – не разновидность гражданского договора, а самостоятельный тип обязательства, связанного с осуществлением предпринимательской деятельности, регулируемый в рамках ГК РФ. Сторонами предпринимательского договора являются коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, а также некоммерческие организации, приносящие доход (п. 5 ст. 50 ГК РФ). Нормы подраздела 1 раздела 3 ГК РФ дают основание утверждать, что в предпринимательских договорах могут быть как все стороны, осуществляющие предпринимательскую деятельность, так и одна сторона, осуществляющая предпринимательскую деятельность. Такое утверждение основывается на части 3 пункта 1 ст. 2 и пункта 3 ст. 401 ГК РФ, где сказано о лице, не исполнившем или ненадлежаще исполнившем обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности.

В предпринимательском праве, центральной и основной группой выступают предпринимательские отношения, возникающие в процессе осуществления предпринимательской деятельности хозяйствующими субъектами. Предпринимательскую деятельность ведут равноправные, самостоятельные субъек-

ты, которые производят товары, выполняют работы и оказывают услуги, вступают между собой в отношения, которые в науке предпринимательского (а ранее – хозяйственного) права принято именовать горизонтальными [15, с.6].

Схематично обязательственные отношения в предпринимательском праве выглядят следующим образом [14, с. 35-37]:



3. Понятие, виды и признаки ответственности субъектов предпринимательской деятельности. Субъект предпринимательского права – это лицо, которое в силу присущих ему признаков может быть участником хозяйственного (предпринимательского) правоотношения.

Признаками субъектов предпринимательского права являются:

1. Зарегистрированность в установленном порядке или легитимация иным образом;
2. Наличие хозяйственной компетенции;
3. Наличие обособленного имущества как базы для осуществления предпринимательской деятельности;
4. Самостоятельная имущественная ответственность.

Легитимация предпринимательской деятельности осуществляется посредством ее государственной регистрации. Правосубъектность регионов в настоя-

щее время связана с уставами краев, областей, которые в соответствии со ст. 66 Конституции РФ принимаются представительным органом соответствующего субъекта РФ. Легитимация муниципальных образований осуществляется путем разработки ими своего устава, который принимается представительным органом местного самоуправления или населением непосредственно и подлежит государственной регистрации в порядке, установленном законом субъекта Российской Федерации.

Хозяйственная компетенция как необходимый элемент правосубъектности означает совокупность прав, которыми наделен субъект в соответствии с законом и учредительными документами, а в некоторых случаях – на основании лицензии. Это возможность осуществления субъектом определенных видов предпринимательской деятельности, совершения сделок. Следует выделять общую, ограниченную, специальную и исключительную хозяйственную компетенцию.

Наличие общей хозяйственной компетенции дает возможность субъектам иметь права и нести обязанности, необходимые для осуществления любых видов предпринимательской деятельности, не запрещенных законом. Общей компетенцией обладают коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом (ст. 49 ГК РФ).

Субъект как носитель общей хозяйственной компетенции имеет право самостоятельно ограничить ее в учредительных документах. В этом случае говорят об ограниченной компетенции. Сделки, совершенные организациями в противоречии с целями деятельности, определено (исчерпывающим образом) ограниченными в их учредительных документах, могут быть признаны судом недействительными в случаях, предусмотренных ст. 173 ГК РФ.

Некоторые субъекты предпринимательского права закон наделяет специальной компетенцией, то есть они могут иметь права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в уставе, и нести связанные с этой деятельностью обязанности. Специальной компетенцией обладают унитарные предприятия, а также некоммерческие организации.

Исключительной компетенцией обладают субъекты, избравшие для себя такой вид деятельности, относительно которой законодателем установлен запрет осуществлять наряду с нею какие-либо иные виды предпринимательской деятельности. Так, в соответствии с Федеральным законом «Об организации страхового дела в РФ» страховщиками признаются юридические лица любой организационно-правовой формы, созданные для осуществления страховой деятельности. Предметом непосредственной деятельности страховщиков не может быть производственная, торгово-посредническая и банковская деятельность. Исключительной является деятельность банков и других кредитных организаций, инвестиционных институтов, аудиторских организаций и др. Организации, в отношении которых законом предусмотрена специальная или ис-

ключительная правоспособность, не вправе совершать сделки, противоречащие целям и предмету их деятельности. Такие сделки являются ничтожными на основании ст. 168 ГК РФ. Хозяйственная компетенция субъектов ограничивается, кроме того, широкой практикой лицензирования.

Важнейшим признаком субъекта хозяйственного права является наличие обособленного имущества. Правовой формой такого обособления является право собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления, внутрихозяйственного ведения. Важно иметь в виду, что действующее законодательство предусматривает наличие у лица обособленного имущества на вещном праве как необходимое условие появления субъекта предпринимательского права. Обособленное имущество учитывается субъектом на балансе и служит основой самостоятельной имущественной ответственности.

Признак самостоятельной имущественной ответственности означает, что хозяйствующий субъект отвечает сам, своим имуществом перед контрагентами и государством. Учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечают по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника. Исключения из этого правила могут предусматриваться законом или учредительными документами. Например, по обязательствам товариществ субсидиарную ответственность несут полные товарищи, Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества. Предприниматели и организации, ведущие предпринимательскую деятельность, отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом (ст. 56 ГК РФ), то есть предусматривается полная имущественная ответственность лиц, занимающихся хозяйственной деятельностью.

Классификация субъектов предпринимательского права может быть проведена по различным основаниям:

1) характеру их компетенции. Субъекты предпринимательского права не только ведут предпринимательскую деятельность (индивидуальные предприниматели, организации), но и руководят ею (организации в отношении своих подразделений), осуществляют государственное регулирование предпринимательской деятельностью (РФ, субъекты РФ, муниципальные образования);

2) форме собственности (частная, государственная или муниципальная), на базе которой осуществляется предпринимательская деятельность;

3) по тому, каким образом определен их правовой статус: на базе только Гражданского кодекса РФ или одновременно и на базе других законодательных актов («Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О производственных кооперативах», «О банках и банковской деятельности» и др.);

4) зависимости от наличия или отсутствия статуса юридического лица;

5) виду хозяйственной компетенции субъекта: общая, ограниченная, специальная, исключительная;

б) характеру объединения предпринимателей: на организационной или договорной (в форме простого товарищества, финансово-промышленной группы) основе.

Организации, в свою очередь, можно классифицировать:

1) по цели деятельности - на коммерческие и некоммерческие организации;

2) по соотношению прав на имущество, принадлежащих участникам (учредителям) и принадлежащих самой организации. Так, участники (учредители) могут иметь обязательственные права по отношению к данной организации (хозяйственные общества, товарищества, кооперативы), вещные права на имущество организации (государственные и муниципальные унитарные предприятия) или вообще не иметь имущественных прав (общественные и религиозные организации, благотворительные и иные фонды, объединения);

3) в зависимости от того, может ли имущество организации быть распределено по вкладам (корпоративные организации) или оно является неделимым (унитарные предприятия);

4) по их организационно-правовой форме.

4. Понятие и виды объектов предпринимательского права

Объектом предпринимательского права выступает то, по поводу чего возникают правоотношения. Поэтому под объектом следует понимать разнообразные материальные блага или процесс их создания. Такой процесс в предпринимательском праве называется оказанием услуг или проведением работ, но цель таких работ и услуг – создания материального блага.

Можно выделить такие объекты предпринимательских отношений:

- Ценные бумаги, имущество или деньги
- Обязанность отдельных субъектов совершить действия, направленные на извлечение прибыли
- Деятельность субъектов по производству товаров и услуг или проведению работ
- Неимущественные блага, например результаты интеллектуальной деятельности, которыми можно торговать и получать прибыль.

Также можно разделить правоотношения, составляющие объект предпринимательского права по их специфике:

- Вещные правоотношения. Они возникают, при передачи за вознаграждение от одного субъекта другому, например, торговля.
- Неимущественные отношения. К таким отношениям относятся результаты интеллектуальной деятельности или процесс их создания, авторский труд. Например, создание, каких либо проектов или чертежей для последующей продажи заказчику или сдачи в аренду для получения прибыли.

- Обязательственные, которые складываются вокруг обязанности одного субъекта совершить определенные действия в интересах другого субъекта либо отказаться от совершения таких действия.

- Абсолютные правоотношения. Они возникают в результате ведения субъектом деятельности по производству материальных благ для последующей их реализации.

Для осуществления предпринимательской деятельности предприниматель должен обладать определенным имуществом. Конституция РФ провозглашает право каждого на свободное использование своего имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности (ст.34). Получение прибыли от пользования имуществом является одной из форм ведения предпринимательской деятельности (ст.2 ГК РФ). Таким образом, имущество выступает в качестве средства для осуществления предпринимательской деятельности.

Одновременно обладание имуществом – необходимое условие для занятия предпринимательской деятельностью. Так, обладание обособленным имуществом на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления является одним из условий признания организации юридическим лицом (ст.48 ГК РФ). При этом правовое значение имеет сам факт наличия у организации обособленного имущества в определенном (минимальном) размере. Отсутствие необходимого имущества может стать препятствием для регистрации юридического лица или для получения предпринимателем лицензии на ведение определенных видов деятельности, например оказания транспортных услуг.

Понятие «имущество» широко используется в законодательстве в различных значениях. На многозначность этого понятия указывал еще Г.Ф. Шершеневич, предлагая различать понятие имущества с экономической точки зрения и юридическое понятие имущества. Неоднозначность понятия имущества, используемого в современном российском законодательстве, также неоднократно отмечалась различными авторами. Некоторые авторы объясняют это в числе прочего историческими и философскими категориями. Имуществом традиционно называется совокупность вещей, т.е. материальные объекты, обладающие вещественными признаками. В таком понимании термин «имущество» используется применительно к праву собственности (владение и распоряжение имуществом), а также применительно к соответствующим уголовно-правовым институтам (уничтожение имущества, хищение имущества). В целом право оперирует более широким понятием имущества как совокупности вещей и имущественных прав (п.6 ст.66, ст.128 ГК РФ). Термин «имущество» используется для обозначения вещей, в том числе денег и ценных бумаг, а также имущественных прав (ст.128 ГК РФ). Под имущественным правом понимается право лица требовать передачи имущества или иных имущественных благ. Имущественные

права могут быть предметом сделок, в том числе купли-продажи (ст.454 ГК РФ). Отнесение имущественных прав к категории имущества неоднозначно оценивается различными учеными. Так, некоторые из них считают нецелесообразным распространение цивилистического правового режима собственности на права требования. В отличие от Е.А. Суханова, М.И. Брагинский, являясь сторонником неоклассической модели собственности, предлагает распространять цивилистический правовой режим собственности и на права требования. Таким образом, к имуществу, используемому в предпринимательской деятельности, следует относить и иные объекты, не имеющие материального характера, но имеющие денежную оценку, в том числе имущественные права.

Нередко в праве и законодательстве термин «имущество» используется и для характеристики в целом имущественного положения лица, включающего не только вещи и имущественные права, но и обязанности (долги) данного лица, например, применительно к понятию предприятия, наследственного имущества. Такое же понимание имущества содержится в налоговом законодательстве и законодательстве о бухгалтерском учете. Правовое регулирование предпринимательской деятельности основывается на употреблении понятия имущества в различных значениях исходя из специфики правового регулирования.

Отдельные виды имущества, используемого в предпринимательской деятельности, подлежат классификации на основании экономических и юридических признаков.

Юридические основания классификации позволяют выделить различные виды имущества, наиболее важными из которых являются:

- движимое и недвижимое имущество;
- оборотоспособное, ограниченно оборотоспособное и изъятое из оборота.
- Исходя из экономических критериев, используемое в предпринимательской деятельности имущество подразделяется на:
 - основные и оборотные средства - исходя из степени участия имущества в процессе производства продукции, стоимости и длительности использования;
 - имущество производственного и непроизводственного назначения - исходя из возможности использования имущества в процессе производства продукции;
 - материальные и нематериальные активы - исходя из наличия или отсутствия овеществленной формы имущества;
 - фонды различного назначения - исходя из целевой направленности имущества.

Правовой режим имущества в предпринимательской деятельности обозначает совокупность прав и обязанностей лица в отношении принадлежащего ему имущества. А.В. Венедиктов понимал под правовым режимом имущества специальные правила порядка образования и использования имущества (189). Ис-

пользование имущества в предпринимательской деятельности предполагает обязательный учет имущества в соответствии с правилами бухгалтерского учета, определение его стоимости с соблюдением правил оценки и переоценки, а также правил реализации (выбытия) имущества.

Распоряжение имуществом в процессе осуществления предпринимательской деятельности имеет определенные законодательные ограничения, в том числе:

- соблюдение особой процедуры совершения сделки в отношении «крупных сделок» (ст.79 Закона об АО);
- соблюдение антимонопольных ограничений при отчуждении имущества большой стоимости или определенного размера (ст.17, 18 Закона о конкуренции на товарных рынках);
- реализация имущества по определенным (рыночным) ценам (ст.40 НК РФ).

Объем правомочий лица в отношении принадлежащего ему имущества зависит, прежде всего, от вида прав на это имущество.

5. Институт заверения об обязательствах в гражданском праве. В российском гражданском законодательстве появился институт «заверения об обстоятельствах». Данный институт гражданского права вводит ответственность за недостоверные заверения при заключении сделки. Согласно ст. 431.2 ГК РФ сторона, которая при заключении договора либо до или после его заключения дала другой стороне недостоверные заверения об обстоятельствах, имеющих значение для заключения договора, его исполнения или прекращения, обязана возместить другой стороне по ее требованию убытки, причиненные недостоверностью таких заверений, или уплатить предусмотренную договором неустойку.

Одной из форм волеизъявления субъектов гражданского права, имеющей большое значение в настоящее время, являются различные заявления и высказывания. Такие заявления могут иметь совершенно разную природу и преследовать различные цели, поэтому необходимо их отличать. Некоторые только предоставляют информацию о состоявшемся факте (например, уведомление Федеральной налоговой службы Российской Федерации о внесении изменений в учредительные документы юридического лица), другие исполняют роль оферты, существуют обязательные и необязательные, и т.д. Также для них используются различные названия: «заявления», «уведомления», «извещения», требования или иные юридически значимые сообщения (ст. 165.1 ГК РФ)[4].

Заявления также упоминаются в ряде других норм Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ), к примеру – в пункте 5 статьи 166 ГК РФ, отрицающем правовое значение заявления о недействительности сделки, если недобросовестные действия заявителя после заключения сделки давали основание другим лицам полагаться на действительность сделки, отдельные положения статьи 450.1 и т.д.

Статья 431.2 ГК РФ содержит указания на заверения, которые являются видом юридически значимых заявлений. В российских законах и раньше содержались упоминания о различных заверениях, но они, как правило, не подкреплялись какими-либо мерами ответственности[11].

К примеру, при подаче заявления о регистрации юридического лица заявитель обязан указать, что предоставленные сведения достоверны, организационно-правовая форма соответствует законодательству РФ, соблюден установленный порядок учреждения юридического лица и т.д.

Нормы пунктов 1 и 2 данной статьи носят преимущественно общий характер.

Пункт 1 дает возможность каждому из участников переговоров или уже заключенного договора сделать определенные заверения, которые имеют значение для исполнения и (или) прекращения данного договора. Сторона, давшая недостоверные заверения о таких обстоятельствах, обязана возместить другой стороне по ее требованию убытки или уплатить предусмотренную договором неустойку. О каких обстоятельствах идет речь? Прямо предусмотрены обстоятельства, относящиеся к предмету договора, полномочиям на его заключение, соответствию договора применимому к нему праву, наличию необходимых лицензий и разрешений, своему финансовому состоянию, а также «относящиеся к третьему лицу».

Конечно, эти обстоятельства всегда разумно выяснять на этапе вступления в правоотношения (к примеру, о наличии или отсутствии признаков банкротства), на практике российские компании уже давно включают в договор раздел, именуемый «заверения и гарантии». Однако изучаемая норма придаст им особый смысл, позволив применить перечисленные последствия при соблюдении 2-х условий в совокупности:

1) недостоверность соответствующих заверений;

2) другая сторона полагалась на них или имела разумные основания исходить из истинности заявленного (в тексте абзаца 3 пункта 1 статьи 431.2 ГК РФ употребляется слово «предположение», на наш взгляд не вполне верное, поскольку лицо, получившее заверение, должно рассматривать это сообщение не как предположение, а как утверждение).

Кроме возмещения убытков и взыскания неустойки предусмотрены и другие санкции. Правило пункта 2 статьи 431.2 ГК РФ предусматривает, что сторона, полагавшаяся на недостоверные заверения, имеющие для нее существенное значение, вправе наряду с требованием о возмещении убытков или взыскании неустойки также отказаться от договора, если иное не предусмотрено соглашением сторон. В проекте указанная норма содержала ссылку на пункт 3 статьи 450 ГК РФ, однако в последней редакции поправок данный пункт был признан утратившим силу и появился новый пункт – 4, а также ссылка на статью 450.1. Эти нормы, включая положения пункта 2 статьи 450 о «существен-

ном нарушении», следует иметь в виду и при недостоверности заверений; «отказ от договора» здесь является формой одностороннего прекращения договора, а сточки зрения последствий – особой санкцией.

В случае, когда заключение договора обусловлено недостоверными заверениями, сопровождавшимися обманом или приведшими к существенному заблуждению, заинтересованная сторона вместо отказа от договора может требовать признания этого договора недействительным (пункт 3 статьи 431.2 ГК РФ). Данный пункт содержит отсылку к статьям 178 и 179 ГК РФ, следовательно, такие сделки оспоримы и приоритет у применения общих последствий, указанных в статье 167 ГК РФ. Пункт 6 статьи 178 и пункт 4 статьи 179 ГК РФ тоже предусматривают право на возмещение убытков, но взыскивать убытки дважды заодно и то же правонарушение недопустимо; значит, придется избирать правовое основание, по которому истребуются суммы потерь. Но правила об убытках в статьях 178, 179 ГК РФ имеют особенности. Например, обман, в том числе и в ситуациях, имеющих в виду в пункте 2 статьи 179 ГК РФ, в доктрине и судебной практике связывается с умыслом на введение в заблуждение. Но в большинстве случаев недостоверную информацию не удастся оценить как умышленную.

Пунктом 4 статьи 431.2 ГК РФ предусмотрены специальные последствия для заверяющей стороны при осуществлении ею предпринимательской деятельности, а равно заключении корпоративного договора, договора отчуждения акций или долей в уставном капитале хозяйственных обществ. Для предпринимателей действует «повышенная» ответственность, т.к. санкции пунктов 1 и 2 изучаемой статьи применяются независимо от того, знала сторона, дающая заверения, о недостоверности выдаваемых заверений или нет. Для применения данной нормы достаточно, чтобы только заверитель имел статус предпринимателя, лица же, получающего заверения, это не касается. Данное положение следует традиции возложения на субъектов предпринимательской деятельности большей ответственности, чем на обычных граждан.

В.А. Хохлов оценивает данную норму положительно, однако, считает, что предприниматели должны нести ответственность за данные ими заверения лишь в области их профессиональных знаний, а не в любой сфере деятельности [18, с. 63-71].

На наш взгляд исключений быть не должно, поскольку это даст почву для злоупотребления правом. Предприниматели начнут давать заверения о не относящихся к их деятельности обстоятельствах, и при этом не будут нести за это никакой ответственности. При разумном и добросовестном поведении лицо и не должно давать заверения об обстоятельствах, относительно достоверности, которых оно сомневается. В такой ситуации напоминание о повышенной ответственности будет не лишним.

Смысл заверений состоит в повышении прогнозируемости эффекта сделок и возможности компенсации вероятных убытков в случае недостоверности информации. Также косвенно заверения выполняют обеспечительную функцию.

Заверение, предусмотренное ст. 431.2 ГК РФ, является вполне самостоятельной правовой конструкцией, включающей в себя 2 элемента: информационный и санкцию, и поэтому не может признаваться ни самостоятельным договором, ни частью договора. Это подтверждает также положение абзаца 2 пункта 1 указанной статьи о том, что применение последствий, указанных в абзаце 1 пункта 1, не зависит от признания договора незаключенным или недействительным. Все же заверение связано с договором как гражданско-правовым явлением. Во-первых, формой дачи заверений может выступать непосредственно договор: как тот, ради которого выдаются заверения, так и дополнительное соглашение – в нем появляется неустойка в случае, если основной договор уже заключен. Во-вторых, заверение не существует само по себе, что прямо указано в пункте 1 – заверение выдается для информирования об обстоятельствах «заключения, исполнения или прекращения» договора. Если заверение будет выдано в других целях, разумно задать вопрос о его действительности (как будет развиваться практика признания его недействительным: по иску о недействительности как сделки или по-другому – еще рано судить).

Правовая конструкция, указанная в статье 431.2 ГК РФ и именуемая «заверения», была перенята из английского права[13, с. 13]. Но при этом в англо-американском праве существует другое разделение условий договора и установлены иные последствия нарушения[13, с. 97]. В общем, у нас получился свой, абсолютно новый термин и средство защиты. Однако статья представляется наиболее спорным из всех новелл гражданского законодательства. Обсудим ее в некоторых деталях.

В Модельных правилах европейского частного права ряд норм содержит похожие, но не идентичные правила (см., к примеру, II.-4:302, II.-9:102, II.-9:103, IV.A-6:101, IV.A-6:102 и т.д.[10]).

Попытаемся вычленить требования к информационному элементу заверений по статье 431.2 ГК РФ:

- 1) заверения должны быть утверждениями, а не предположениями;
- 2) заверения должны быть направлены только второй стороне, а не третьему лицу или неопределенному кругу лиц;
- 3) информация в заверении должна относиться к договору, который собираются заключить или уже заключили;
- 4) заверение должно предполагаться истинным (правдивым), пока иное не доказано;
- 5) заверения должны быть определенными, а если определенность отсутствует, возможно, применять нормы о толковании, указанные в статье 431 ГК РФ;

б) заверения должны относиться к фактам, имеющим место в прошлом времени или существующим в настоящем, заверения на будущее могут считаться обычным договорным условием.

Вполне логично, что возражения будут основываться на дефектах информационного элемента заверения, скажем, в связи с тем, что заверения имели место, однако не имеют отношения к взаимоотношениям сторон (например, к предмету договора) и поэтому к ним невозможно применять правила статьи 431.2 ГК РФ.

Используя телеологическое толкование, можно понять, что заверения созданы для способствования формированию позиции второй стороны с целью вступления в договор, в англо-американском праве заверения воспринимаются в основном как заявления, побуждающие к заключению договора.

При этом основанием для применения мер, указанных в пункте 1 статьи 431.2 ГК РФ (возмещение убытков и взыскание неустойки), является непосредственно правонарушение.

Заверения, как указано и в статье 431.2 ГК РФ, могут даваться как на преддоговорном этапе, так и после заключения договора.

В международных актах существуют случаи, в которых заверения выдаются уже в процессе исполнения договора. Некоторые правила нам было бы полезно заимствовать. В статье 7.3.4 Принципов международных коммерческих договоров [13] установлено право требовать заверения о надлежащем исполнении, если имеются сведения, по которым «разумно полагать», что вторая сторона допустит существенное неисполнение.

Заверения не могут являться договорными условиями и не могут порождать обязательства. В обычных обязательствах должник обязуется совершить определенные действия, а при заверениях сообщается лишь известный факт (обстоятельство), то есть передается определенная информация. Однако благодаря информации могут возникать охранительные правоотношения (ответственность).

Нормы указанной статьи предполагают применение норм статьи 15 ГК РФ о возмещении убытков. Основанием для применения указанной ответственности служит именно факт сообщения недостоверной информации, а не ее содержание (наличие или отсутствие обстоятельств).

Характер и природа ответственности за дачу ложных заверений связан с преддоговорной ответственностью (статья 434.1 ГК РФ), несмотря на то, что это в целом другой институт. Схожи они тем, что могут возникать как договорные, так и в ситуациях, когда обязательства отсутствуют [8, с. 210]. В связи с этим среди ученых идет спор – является ли преддоговорная ответственность договорной или деликтной. В дальнейшем, на наш взгляд, желательно полностью пересмотреть п. 4 ст. 431 ГК РФ, рассмотрев отдельно разные виды ответственности и разных субъектов правонарушения.

Таким образом, на текущем этапе реформы гражданского права задачей судов в отношении рассматриваемой статьи ГК будет разделение ее на составляющие. Статью надо будет путем толкования разобрать на отдельные правила, относящиеся к различным видам недостоверных утверждений, и определить фактические составы, при которых подлежит применению каждое из таких правил (либо подлежат применению несколько из них), а также определить конкретные правовые последствия, наступающие в каждом из случаев.

б. Ответственность в обязательственных отношениях лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность. Как известно, ответственность лиц, участвующих в обязательственных правоотношениях, осуществляющих предпринимательскую деятельность, строится на тех же принципах, что и гражданско-правовая ответственность других участников гражданского оборота. Вместе с тем законодатель никогда не устанавливал абсолютно идентичных правил в отношении порядка установления и размера ответственности предпринимателей и потребителей.

При проведении реформы Гражданского кодекса, в том числе при совершенствовании правил об ответственности, ожидалось, что тенденция к обособлению правового регулирования ответственности участников предпринимательских отношений должна была получить более последовательное закрепление, учитывая, что правоприменительная деятельность создавала для этого довольно широкую возможность. Как известно, гражданско-правовая ответственность, применяемая к субъектам предпринимательской деятельности в обязательственных отношениях, всегда имела отличительные черты, которые можно показать тремя особенностями:

Во-первых, в предпринимательских правоотношениях широко применяются далеко не все формы гражданско-правовой ответственности. Так, наибольшее распространение получили такие меры, как уплата неустойки и уплата процентов в соответствии со статьей 395 ГК РФ.

Во-вторых, в большинстве случаев меры гражданско-правовой ответственности применяются при наличии неполного состава гражданского правонарушения. Это выражается в том, что вина нарушителя, как правило, не имеет юридического значения для наступления ответственности. Например, А.И. Савельев отмечает эту тенденцию и указывает, что судебная практика расширила применение положения о возложении ответственности на безвиновном основании, которая традиционно применялась императивно в соответствии с пунктом 3 статьи 401 ГК РФ для участников предпринимательских отношений и касалась их участия в обязательствах[16].

Первое, что необходимо решить для устранения проблемы – это уточнение базового подхода, который в первую очередь создает принципиальное отличие условий ответственности предпринимателей, а именно правила о безвиновной

ответственности лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, в обязательственных отношениях, которое установлено в пункте 3. Статьи 401 ГК РФ. В силу данного правила, если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. Следует отметить, что все субъекты гражданского оборота несут ответственность только при наличии вины, а лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, отвечают даже за случайное, невиновное неисполнение или ненадлежащее исполнение.

Важно отметить, что осталось неизменным и правило о том, что стороны своим соглашением могут изменить указанные условия ответственности, например, восстановив виновную ответственность. Но, как и ранее, в данном случае действует правило пункта 4 статьи 401 ГК РФ, по которому такого рода соглашения ничтожны, если они заключены до нарушения. В юридической литературе выделяются еще два запрета на установление ограниченной ответственности. Для стороны договора присоединения: если эта сторона заключает договор с участником предпринимательской деятельности, который разработал условия договора присоединения, то такая присоединившаяся сторона вправе требовать изменения или расторжения договора, если заключенный договор хотя и не противоречит закону, но исключает или ограничивает ответственность стороны, осуществляющей предпринимательскую деятельность. В

Второй случай охватывает запрет, содержащийся в законодательстве о защите прав потребителей, в силу которого основания ответственности продавца, изготовителя, исполнителя независимо от вины являются императивными [9, с. 70-71]. В этой связи важно отметить, что судебная практика выработала правовые последствия заключения договоров присоединения с условиями, лишаящими сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида, в том числе исключаящими или ограничивающими ответственность другой стороны за нарушение обязательств либо содержащими другие, явно обременительные для присоединившейся стороны условия, которые она, исходя из своих разумно понимаемых интересов, не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора.

С появлением новелл о порядке применения норм об ответственности субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность, которых ранее вообще не существовало. В связи с этим можно выделить две новые группы правил.

Первая группа правил касается применения норм о снижении неустойки в предпринимательских отношениях. Статья 333 ГК РФ в новой редакции, устанавливает систему правил о снижении неустойки, и впервые законодательно за-

крепила специальные правила ее применения в отношении субъектов обязательственных отношений, осуществляющих предпринимательскую деятельность. В первом случае – снижение неустойки в случае нарушения обязательства участником предпринимательских отношений теперь не может состояться по инициативе суда, уменьшение возможно, как и ранее, в судебном порядке, но только после заявленного должником ходатайства об уменьшении неустойки.

Во втором случае – установлено требование об исключительности применения статьи 333 ГК РФ к коммерческим неустойкам, если должником будет доказано, что взыскание неустойки в предусмотренном договором размере может привести к получению кредитором необоснованной выгоды при условии заявления должника о таком уменьшении. При этом в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2016 г. № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств»[11] (далее – Постановление № 7) уточняется субъектный состав, в отношении которого применяются указанные правила. В пункте 71 Постановления № 7 установлено, что эти предписания распространяются как на коммерческие организации и индивидуальных предпринимателей, так и на некоммерческие организации при осуществлении ими приносящей доход деятельности.

Вторая группа норм уточняет применение одного из видов неустойки – процентов за нарушение денежных обязательств. Речь идет о новеллах статьи 395 ГК РФ, устанавливающей общие правила начисления процентов за пользование чужими денежными средствами. Закреплено правило, допускающее легальную возможность начисления процентов на проценты (сложные проценты) для участников предпринимательских отношений. В соответствии с пунктом 5 статьи 395 ГК РФ начисление процентов на проценты (сложные проценты) не допускается, если иное не установлено законом. Однако по обязательствам, исполняемым при осуществлении сторонами предпринимательской деятельности, применение сложных процентов не допускается, если иное не предусмотрено законом или договором. Это означает, что общий запрет на начисление процентов на проценты установлен для обязательств, связанных с предпринимательской деятельностью, как диспозитивное правило и может быть разблокирован договором. Это важное и нужное правило, поскольку речь может идти об особенностях предпринимательской деятельности, например о банковской деятельности.

По другому определяется соотношение убытков и неустойки во вновь введенном субинституте договорного права, который очень актуален для предпринимательских отношений, – в заверениях об обстоятельствах в соответствие со статьей 431.2 ГК РФ. Впервые в российской законодательной практике создан комплекс правил, посвященных обеспечению стабильности гражданских договоров на этапе их заключения, которые направлены на создание юридической

защиты гарантиям и заверениям, полученным при заключении договора. Законодатель специально указывает, что эти правила о заверениях могут касаться любой стадии договорных отношений, а именно: одинаковые правовые последствия влекут заверения об обстоятельствах, имеющих значение для заключения договора, его исполнения или прекращения. Закон попытался дать примерный перечень заверений, которые могут определить волю другой стороны и сформировать ее желание на заключение договора. Это заверения, относящиеся к предмету договора, полномочиям на его заключение, соответствию договора применимому к нему праву, наличию необходимых лицензий и разрешений, своему финансовому состоянию либо относящиеся к третьему лицу. Указанное правило позволяет сделать частный вывод, что не являются недействительными сделки, заключенные при отсутствии каких-либо разрешений, лицензий или участия в саморегулируемой организации, поскольку такие разрешения, лицензии, право участия вполне можно получить в последующем, заверив об этом другую сторону. В соответствии со статьей 431.2 ГК РФ устанавливаются правовые последствия нарушения заверений и гарантий, данных при заключении договора. Первое последствие: сторона, нарушившая свои обещания, обязана возместить убытки, причиненные недостоверностью сделанных заверений, или уплатить неустойку. В связи с этим возникает вопрос о судьбе договорной неустойки. Если с законной неустойкой все в целом понятно (если она не установлена, то ее и нельзя взыскать), то договорная неустойка должна быть прямо сформулирована в тексте договора, в отношении которого стороны и получают заверения и гарантии, или в любом другом договоре или соглашении, толкование которого позволяет распространить действие неустойки на спорный договор.

Надо отметить, что в целом вопрос оформления заверений имеет очень большое практическое значение для будущей предпринимательской практики. В юридической литературе высказывается мнение, что заверения могут быть оформлены как составная часть договора или следовать из переписки сторон. Но в любом случае наличие таких заверений и их существенный характер надо будет доказывать[5, с. 81].

Исключительную роль для развития предпринимательства, для установления доверительных, надежных договорных связей имеют правила, установленные статьей 431.2 ГК РФ. Она предусматривает дополнительные санкции к стороне, осуществляющей предпринимательскую деятельность, если она дала другой стороне недостоверные заверения об обстоятельствах, имеющих значение для заключения договора, его исполнения или прекращения (в том числе относящихся к предмету договора, полномочиям на его заключение, соответствию договора применимому к нему праву, наличию необходимых лицензий и разрешений, своему финансовому состоянию, либо относящихся к третьему лицу). В этих случаях сторона, предоставившая недостоверные заверения, обязана возместить

другой стороне по ее требованию убытки, причиненные недостоверностью таких заверений, или уплатить предусмотренную договором неустойку.

Подводя итог рассмотренной проблемы, можно констатировать, что реформа гражданского законодательства не коснулась базовых характеристик и условий ответственности в обязательственных отношениях, которая установлена для участников предпринимательской деятельности, но создала новые, более совершенные правила применения убытков, неустойки, их соотношения в различных видах обязательств, создала новые возможности уменьшения имущественных рисков предпринимательской деятельности путем создания новых способов защиты – например, заверением об обязательствах при осуществлении предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Андреев В.К. Обязательство, связанное с осуществлением предпринимательской деятельности (предпринимательский договор) // Юрист. – 2015. – № 16. – С. 4 - 8.
2. Ансон В.Р. Договорное право. – М.: Юридическая литература, 1984. – 464с.
3. Богданов Д.Е. Эволюция гражданско-правовой ответственности с позиции справедливости: сравнительно-правовой аспект. – М. : Проспект, 2015. – 304 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета. – 08.12.94. – № 238-239.
5. Гусейнов Т., Голованев А. Новая редакция Гражданского кодекса. Что изменилось в общих положениях о договорах и прекращении обязательств // Юрист компании. – 2015. – № 6. – С. 81.
6. Жужжалов М.Б. Учение Р. фон Иеринга О преддоговорной ответственности: влияние на современность и возможности использования в будущем // Вестник гражданского права. – 2013. – № 3. – С. 265 – 311.
7. Иен Айвори, Антон Рогоза. Использование английского права в российских сделках. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 136 с. – (Серия «Библиотека компании Goltsblat VLP»).
8. Кучер А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. – М. : Статут, 2005. – 363 с.
9. Левшина Т.Л. Особенности ответственности за нарушения предпринимательских договоров // Договоры в предпринимательской деятельности / Отв. ред. Е.А. Павлодский, Т.Л. Левшина; Ин-т законод. и сравнит. правоведения. – М.: Статут, 2008. – 344 с.
10. Общепринятая аббревиатура DCFR (Draft Common Frame of Reference).

11. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2016 г. № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» // Российская газета. – № 70. – 2016. 4 апр.

12. Предпринимательское право России: Учебник для бакалавров / Отв. ред. В.С. Белых. – М.: Проспект, 2016. – 656 с.

13. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // Закон, № 12. – 1995.

14. Российское предпринимательское право: Учебник / Л.В. Андреева, Т.А. Андропова, Н.Г. Апресова и др.; отв. ред. И.В. Ершова, Г.Д. Отнюкова. 4-е изд. – М.: Проспект, 2014. – 808 с.

15. Российское предпринимательское право: Учебник / Отв. ред. И.В. Ершова, Г.Д. Отнюкова. М., 2012. – 816 с.

16. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование: Учебное пособие. – М.: Статут, 2014.

17. Федерального закона от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ (ред. от 31.01.2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // Российская газета. – 10.08.2001. – № 153-154.

18. Хохлов В.А. Юридически значимые заверения в гражданском праве России // Журнал российского права. – 2016. – №2. – С. 63 – 71.

Раздел 3.
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Глава 10.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ В ПОДГОТОВКЕ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В.Е. Огрызков

Введение.

Некоторые профессии раньше можно было только представить – например, как часть футуристичной вселенной, но никак не повседневности.

Однако многие из них становятся реальными и востребованными уже сегодня особенно в индивидуальном предпринимательстве.

Оператор БПЛА.

БПЛА расшифровывается как беспилотный летательный аппарат.

Эти устройства — дроны — несут в себе огромный потенциал, и мы собираемся использовать их во всех сферах жизни: от военной до бытовой. Марк Цукерберг, например, хочет передавать интернет с помощью дронов, а некоторые интернет-магазины тестируют доставку товаров по воздуху. Как бы там ни было, профессия оператора БПЛА становится всё более востребованной. Так что, если вы умеете великолепно управлять таким устройством, готовьте резюме.

Дизайнер одежды, напечатанной на 3D-принтере.

Если раньше это называлось «модным экспериментом», то сегодня мы уже нормально воспринимаем одежду, напечатанную на 3D-принтере. Она появилась на всех подиумах от Милана до Нью-Йорка, а украшения, созданные таким способом, стали обычным явлением для модниц. Чем более доступной становится технология, тем нужнее дизайнеры, умеющие работать с 3D-принтерами.

Архитектор дополненной реальности.

Виртуальная и дополненная реальность — термины, которые используют режиссёры кинофильмов, создатели видеоигр, медики и психотерапевты. Архитектор дополненной реальности, по сути, выстраивает новый мир, полный возможностей и эмоций. Эта профессия станет востребованной очень скоро, ведь технологии дополненной и виртуальной реальности используются не только для развлечений, но и для лечения людей.

Персональный аналитик показателей.

Ежедневно мы считаем всё, что только можно. Количество калорий, пройденных шагов, выпитых литров воды. Получаем информацию о собственном здоровье: сердечный ритм, качество сна, фазы активности... Этого всё равно мало. Важно не только знать показатели, но и понимать, что же они означают. Для этого вам понадобится персональный аналитик — человек, который сможет интерпре-

тировать полученные данные и выстроить для вас индивидуальный план поддержания здорового образа жизни. И, судя по тому, как популярны фитнес-трекеры и умные часы, такой специалист вскоре потребуется всем нам.

Планировщик умного города.

Архитекторам пора начинать работать над тем, чтобы учитывать развитие смарт-технологий при планировке города, внедрять их непосредственно в здания, улицы и парковки. Соответственно этому должна создаваться и инфраструктура города. Всё чаще вакансии с таким названием появляются на ведущих сайтах по поиску работы, а значит, этому миру нужны планировщики городов кардинально нового уровня.

Тестировщик измерительных смарт-систем.

Из-за того, что наши квартиры становятся умными, нам нужна новая система измерений, которая бы связала воедино цифровые технологии и жилищно-коммунальное хозяйство. Так, необходимо соединить работу соответствующих девайсов и, например, водоснабжения, а для этого нужно научить их «общаться». В Англии такую измерительную систему уже создали и представили осенью этого года.

Архитектор смарт-сетей.

Смарт-сети — это концепт, который становится всё более популярным у архитекторов. Идея состоит в том, чтобы комбинировать наиболее эффективные ресурсы, современные эко-технологии и научные знания, создавая чистые зелёные города. Занять место архитектора смарт-сетей сможет человек, в равной степени разбирающийся в инженерии и проектировании городов.

Архитектор баз данных.

Процесс анализа данных меняется. Объёмы информации, необходимые для нормальной работы, стали намного, намного больше. Поэтому тот, кто может интерпретировать и систематизировать масштабные массивы данных, станет одним из самых востребованных работников.

Специалист по альтернативным валютам.

Банкиры могут начинать волноваться: их услуги скоро будут не так востребованы, как сейчас. Возможно, некоторое время курс доллара нас будет интересовать больше всего на свете. Но это будет продолжаться недолго, ведь альтернативные валюты вроде биткойнов (48574 руб.) становятся всё влиятельнее. Разобраться во флуктуациях, научиться предсказывать поведение курса и, главное, получать прибыль с помощью альтернативных денег помог бы соответствующий специалист. И его услуги становятся всё нужнее.

Менеджеры в сфере e-commerce.

Всё чаще ритейл-магазины покидают помещения и переходят полностью на работу в онлайн-режиме. Этому есть объяснение: разнообразие платформ для продаж и невероятное количество инструментов для привлечения клиентов дают фору традиционным методам ведения бизнеса. Таким магазинам необходим

эксперт и управленец, способный адекватно управлять интернет-бизнесом. И хотя раньше эта ниша не воспринималась всерьёз, сегодня всем стало ясно: за e-commerce будущее.

Актуальность исследования определена изменениями в современной образовательной ситуации, возникшими на фоне активных процессов в социальной и экономической сферах жизни общества. Эти изменения выдвигают проблему подготовки молодых специалистов качественно нового уровня, способных работать в развивающемся обществе в том числе в качестве ИП.

Проблема совершенствования самостоятельной работы студентов не случайно занимает одно из ведущих мест среди проблем педагогики и психологии профессионального образования. Пристальный интерес ученых и практиков к этой проблеме обусловлен, прежде всего, ведущей ролью самостоятельной учебной деятельности в подготовке работника нового типа, для которого переход от функционально-ролевого существования к целостной жизнедеятельности в профессиональной сфере приобретает личностно значимый характер. Общая ориентация системы российского образования на личностно-профессиональное становление студента потребовала значительных изменений в структуре, содержании и технологиях подготовки студентов в современных условиях. Гуманизация образования, его гуманитаризация, демократизация, дифференциация сделали систему более гибкой, вариативной и открытой. В качестве одного из путей гуманизации образования мы рассматриваем воплощения на практике различных педагогических технологий, концепций и методов обучения. Одними из таких технологий, являются информационно-коммуникационные технологии. Это, на наш взгляд, позволит создать условия для удовлетворения образовательных потребностей будущего специалиста в качественном образовании.

Главным отличием информационно-коммуникационных технологий от других является нетрадиционный подход к обучению. Студент в ходе обучения не получает информацию в виде четкой логики. Перед ним ставится проблемная задача, содержащая ряд вопросов, на которые обучающийся не имеет ответов, но, основываясь на свой опыт, может найти их. Появляется интерес к новому. Желание узнать, найти ответ. Это приводит к сильнейшей мотивации студентов на дальнейшую работу. Ведь те знания, которые они приобретут, будут являться их собственными, а не информацией прочитанной преподавателем. Это приводит к лучшему осмыслению и запоминанию материала, способности дальнейшего применения в похожих ситуациях. В современном педагогическом образовании можно выделить противоречия между:

- требованиями к образованию как основе становления развивающегося образа жизни человека и стереотипным построением процесса обучения;
- возросшими требованиями к качеству современного образования и традиционными технологиями обучения.

Данные противоречия актуализируют значимость проблемы поиска путей организации процесса обучения с применением информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающих развитие самостоятельной работы студента и успешность личностно-профессионального становления будущего специалиста.

Определение проблемы позволило сформулировать тему настоящего исследования: «Использование информационно-коммуникационных технологий как социально-экономический аспект подготовки ИП в вузе».

Объект исследования: организация процесса обучения в вузе.

Предмет исследования: содержание деятельности преподавателя по реализации информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения, направленной на развитие самостоятельной работы студентов.

Цель исследования: теоретически обосновать и практически разработать сборник заданий по дисциплинам “Информационный менеджмент” и “Информационные технологии и системы в менеджменте” для студентов очной и заочной форм обучения на основе ФГОС ВО с использованием информационно-коммуникационных технологий.

Задачи исследования:

1) на основе теоретического анализа психолого-педагогической литературы раскрыть сущность и содержание процесса обучения на основе использования информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения студентов;

2) разработать ряд заданий по дисциплине “Информационный менеджмент” и “Информационные технологии и системы в менеджменте” с использованием информационно-коммуникационных технологий, направленных на развитие самостоятельности студентов;

3) определить уровень самостоятельной работы студентов до и после внедрения информационно-коммуникационных технологий в процесс обучения дисциплин “Информационный менеджмент” и “Информационные технологии и системы в менеджменте”

Для достижения поставленных задач нами использовались следующие методы:

- теоретические методы (анализ и обобщение отечественной и зарубежной научной педагогической, психологической и методической литературы по теме исследования);
- эмпирические методы (экспериментальное обучение студентов с использованием проблемных заданий при формировании у них профессиональных компетенций);
- диагностические методы (наблюдение, тестирование студентов в процессе формирования у них профессиональных компетенций через применение проблемных заданий).

В качестве методологических основ исследования выступили:

- компетентностный подход к образованию (Ю. Хабермас, В.Д. Шадриков, Т. Хайлэнд, Т. Дюранд, А.В. Хуторской, И.А. Зимняя, Г.К. Селевко, И.Л. Бим, Н.И. Гез);
- системный подход к образованию (В.П. Беспалько, Т.А. Ильина, И.П. Подласый, Г.Д. Кириллова, И.А. Зимняя, И.Л. Бим, Р.П. Мильруд).

Теоретические аспекты использования информационно-коммуникационных технологий как социально-экономический аспект подготовки ИП.

Организация самостоятельной работы студентов в процессе обучения.

Самостоятельная работа студентов отличается от других видов работы тем, что студент сам ставит себе цель, для достижения которой выбирает задание и вид работы. Самостоятельная работа, прежде всего, завершает задачи всех других видов учебной работы. Основные навыки и умения самостоятельной работы должны сформироваться в средней школе. Однако, как показывает практика, этого чаще всего не происходит. Попадая в новые условия обучения после школы, многие студенты не сразу адаптируются к ним, теряются, не владея приемами самостоятельной работы. Поэтому одной из основных задач преподавателя высшего и среднего профессионального учебного заведения является помощь студентам в организации их самостоятельной работы.

В настоящее время в профессиональном образовании выбраны следующие пути: профессионализация, компьютеризация, гуманитаризация, индивидуализация обучения и увеличение роли самостоятельной работы студентов. Взят курс на некоторое сокращение лекций и увеличение часов на самостоятельную работу. В учебные планы внесены часы на самостоятельную работу студентов под контролем преподавателя, так называемая контролируемая самостоятельная работа. Это сделано, прежде всего, потому, что лекция обеспечивает лишь первый уровень умственной деятельности (узнавание), и 1-й уровень знаний (знания-знакомства), а самостоятельная работа студентов гарантирует как минимум 2-й уровень умственной деятельности (воспроизведение), и 2-й уровень знаний (знания-копии). Перед преподавателями стоит задача использовать все возможности для обучения студентов самостоятельной работе, для этого необходимо в первую очередь развить мотив их самостоятельной деятельности, чтобы самостоятельная работа студентов появилась не под влиянием давления, а в результате их внутреннего побуждения. Педагогическая ценность самостоятельной работы заключается в обеспечении активной познавательной деятельности каждого студента, ее максимальной индивидуализации с учетом психофизиологических особенностей и академической успеваемости студентов, преследуя при этом (и это главное) цель: максимально содействовать развитию индивидуальности. При планировании и организации самостоятельной работы рекомендуется выносить только тот материал, в котором студент имеет знания не ниже коэффициента 0,7, т.е. «удовлетворительно».

Задачи самостоятельной работы: совершенствование умений и навыков, в том числе исследовательских; обобщение и повторение пройденного материала; применение полученных знаний, их пополнение и расширение. Часы, отведенные на самостоятельную работу студентов, не рекомендуется использовать в целях:

- контроля и оценки знаний и умений, приобретенных в процессе обучения;
- проведения контрольных работ;
- традиционных, практических занятий;
- приема задолженностей;
- факультативных лекций.

При организации самостоятельной работы студентов можно пользоваться всеми общедидактическими методами:

- объяснительно-иллюстративным для экономии времени студента, чтобы не заставлять его читать обширную литературу в поисках какого-то правила;
- репродуктивным для формирования монологического высказывания;
- частично-поисковым для развития самостоятельности, активности и т.п.;
- проблемным изложением для развития мышления;
- исследовательским для формирования творческой деятельности.

Роль преподавателя при контролируемой самостоятельной работе сводится к тому, чтобы: подобрать студентам индивидуальные задания для выбора; обеспечить всех необходимой литературой (справочной и т.д.); подсказать более рациональный путь при выполнении заданий; дать консультацию отдельному студенту или группе студентов, т.е. сочетать индивидуальную и коллективную работу, не забывая о полезности парной работы студентов. Консультацию может дать и один студент другому под контролем преподавателя.

Аудиторная самостоятельная работа студентов может выполняться на лекциях (10-15 мин.), на практических и лабораторных занятиях. Задачи каждого вида самостоятельной работы будут соответственно разными, но в целом преподаватель должен заранее выстроить систему самостоятельной работы студентов, учитывая ее виды, цели, отбирая учебную информацию и средства педагогической коммуникации (учебники, пособия, ТСО, компьютерные программы и т.п.), продумывая роль студента и свое участие в формировании необходимых студенту знаний, умений и навыков самостоятельно работать.

Целенаправленное развитие самостоятельной работы может иметь шесть уровней деятельности студентов:

1-й уровень – подготовительный, ознакомительный. Студент знакомится с приемами самостоятельной работы.

2-й уровень – репродуктивный. Студент репродуцирует, т.е. воспроизводит то, что ему уже знакомо или то, с чем он познакомился сам.

3-й уровень – учебно-поисковый или частично-поисковый. Студент выполняет частичный самостоятельный поиск данных, сведений и т.п. для решения или выполнения определенного задания.

4-й уровень – экспериментально-поисковый. Студент самостоятельно проводит эксперимент.

5-й уровень – теоретико-экспериментальный. Студент обобщает экспериментальные данные самостоятельно или с помощью преподавателя, делает доклад по результатам эксперимента.

6-й уровень – теоретико-практический. Студент на основе проведенных исследований готовит курсовую или дипломную работу.

Важно продумать и разнообразные виды заданий, способствующих формированию необходимых будущему специалисту знаний умений и навыков. Так, например, при работе с текстом можно дать задание не просто прочитать и пересказать его, а разнообразить задания: выделить главные мысли; что-то обосновать, сообщить, описать, охарактеризовать, определить, обсудить, объяснить, расчлнить, прокомментировать, законспектировать, выписать, сравнить; составить план, тезисы, конспект; сделать вывод. Как видите, есть много разных видов работы с текстом, и все эти виды работы развивают соответствующие умения, повышают внимание студентов, их активность, развивают мышление. Разнообразие самостоятельной работы возможно и при изучении гуманитарных дисциплин, главное тщательно взвесить, продумать, с какой целью давать то или другое задание.

Самообразование – это одна из предпосылок выживания современного выпускника школы и вуза. От степени развития способностей самостоятельно понимать, усваивать и использовать продукты современной культуры, научно-технических, технологических, индустриальных и массовых профессиональных достижений зависит социальное, экономическое и психофизиологическое состояние человека в современном обществе.

Основными характеристиками самообразования считаются: свободный выбор круга проблем; самостоятельная работа с источниками информации; подвижный объем знаний, ограниченный степенью интереса к избранному предмету. В основе такой умственной работы лежат личные склонности, интересы, обусловленные, в конечном счете, социальными, экономическими и культурными потребностями.

Готовность к самостоятельному обучению по своему содержанию представляет собой сложный сплав знаний, умений и навыков учебного труда, ценностных ориентаций личности, интеллектуальных, организаторских, нравственных и волевых качеств. В содержательном плане такая готовность складывается из:

- приобретенных обучающимися навыков самостоятельной работы с учебными пособиями, словарями, справочниками и другими учебными материалами;
- сформированных умений сопоставлять факты, события, анализировать их, давать оценки изучаемым проблемам, делать обобщения;
- выработанных умений самостоятельно подготовить творческое задание, научно-теоретическое сообщение с выводами, рекомендациями.

Компоненты готовности к самообучению, естественно, предусматривают такие умения самообразования, как умения извлекать графическую информацию, соотносить графический образ слова с его значением, извлекать структурную информацию из текста, семантическую информацию, а также умение извлекать полную информацию, т.е. адекватно понимать содержание текста.

Таким образом, главным условием и средством формирования опыта самообразовательной деятельности человека является специальным образом организованный педагогический процесс, а мероприятия, осуществляемые педагогами по личной инициативе вне рамок этого процесса, играют лишь вспомогательную роль.

Самообразование рассматривается как средство поиска и усвоения социального опыта, с помощью которого человек может осуществить собственное образование, развитие и профессиональную подготовку в соответствии с поставленными перед собой целями и задачами. Это такая деятельность человека, ближайшие и отдаленные цели которой он ставит сам, но процесс достижения их является в известной степени и объектом управления со стороны образовательной программы.

Целенаправленное формирование у человека готовности к самообразованию должно стать одной из основных задач системы образования. Все усилия педагогического процесса должны быть направлены на повышение уровня готовности личности к самообразованию. В результате управления самообразованием у обучающихся последовательно должна формироваться потребность пользоваться самообразованием как средством решения социально значимых задач и удовлетворения своих интересов: обеспечивать высокий уровень усвоения системы обобщенных знаний, умений и навыков по всем изучаемым дисциплинам; вырабатывать умения пользоваться наиболее распространенными источниками информации, рационально организовать свою деятельность в процессе самообразования.

Самообразование только тогда становится одним из доминирующих видов деятельности специалиста в свободное время, когда он испытывает настоятельную устойчивую потребность в нем, а в окружающей среде налицо условия, обеспечивающие возможность реализации этой потребности. Логически взаимосвязанные действия, которые конкретизируют обозначенную структуру и составляют содержание самообразовательной деятельности, можно представить следующим образом:

- осознание личностью потребности в знаниях, определение цели самообразования;

- деятельность личности по самостоятельному приобретению знаний, которая направлена на удовлетворение познавательной потребности: а) планирование процесса самообразования; б) определение средств и способов самообразования; в) непосредственная деятельность личности по самостоятельному приобретению знаний; г) оценка результатов деятельности, самоконтроль; д) определение новых целей;

- возникновение новой потребности, адекватной самообразовательной деятельности.

Разные типы и виды самостоятельных работ оказывают различное воздействие на формирование творческой самостоятельности личности. Так, самостоятельные работы по образцу готовят личность к планированию и управлению своей деятельностью, вооружая ее базовыми познавательными умениями. Опыт творческой самостоятельности начинает формироваться только тогда, когда личность выполняет реконструктивно-вариативные самостоятельные работы.

Еще большее значение для его развития имеют частично-поисковые самостоятельные работы, а наивысшего уровня можно достичь при использовании исследовательских самостоятельных работ, при которых обучаемые должны преобразовывать и совершать перенос имеющихся знаний и способов деятельности в новые ситуации познавательной и практической деятельности, самостоятельно определять цели, предмет своей деятельности, разрабатывать план решения познавательной задачи.

Совершенствование организации самостоятельной работы предполагает повышение качества инструктажа студентов перед ее выполнением, постепенный переход от непосредственного инструктажа к опосредованному и затем исключение его вообще. Обучающий все больше должен выступать в роли консультанта, советчика, привлекать личность к совместному анализу выполненной работы, обращая особое внимание на ее качественную сторону, приучать учащихся к взаимоконтролю и самоконтролю.

Схематически технологический процесс формирования готовности человека к самообразовательной деятельности можно представить в следующем виде:

Технический процесс формирования готовности человека к самообразованию

Компоненты самообразования	Решаемые задачи
1) Создание эмоционально-личностного аппарата	1) Научиться целеполаганию в самообразовании. 2) Сформировать потребность самостоятельно реализовать социально значимые задачи. 3) Научиться ставить и решать в соответствии с этими задачами личностно-значимые цели своего самообразования.
2) Овладение технологией усвоения знаний, умений и навыков	1) Овладеть умениями целостного представления содержания изучаемого. 2) Сформировать понимание роли изучаемого в отражении объективной картины мира. 3) Сформировать понимание роли изучаемого в профессиональной деятельности.
3) Овладение методикой работы с источниками информации	1) Сформировать основы опыта познавательной деятельности для самостоятельной работы с источниками информации; 2) Научиться рациональному применению в самообразовании разнообразных источников; 3) Научиться умениям рационально находить, извлекать информацию из источников, сохранять и актуализировать ее в необходимых ситуациях интеллектуально-познавательной деятельности.
4) Овладение организационно-управленческими умениями	1) Сформировать умения рационального планирования самообразования; 2) Научиться обязательности выполнения плана самообразования; 3) Научиться оценивать достигнутые в самообразовании результаты и ставить новые задачи.

Умения самообразовательной деятельности, формируемые у обучающихся в ходе решения задач, достигают наибольшего эффекта при следующих основных условиях:

- четко определенных целей самообразовательной деятельности в смысле результата действий и цели упражнений (т.е. каких показателей действий надо достичь в процессе упражнений);
- понимания правил и последовательности выполнения действий, направленных на достижение цели самообразовательной деятельности;
- представления техники выполнения действий и их конечного результата, т.е. образца, которого следует достичь;
- постоянном самоконтроле качества действий путем сличения их результатов со сложившимися в представлении или по зрительно воспринимаемым образцам;

- своевременном обнаружении отклонений, ошибок и брака в действиях при следующих повторениях этих действий;

- правильной самооценке успехов в достижении конкретной учебно-самообразовательной деятельности и цели упражнений в смысле совершенствования осваиваемых действий.

Следовательно, нужна систематичность и последовательность упражнений. Разумное их распределение во времени. Необходима постоянная актуализация в самообразовательной деятельности обучающихся действий по переносу знаний и умений в новую ситуацию, активизация опыта решения проблем, комбинирования и преобразования ранее усвоенных способов деятельности, построения принципиально новых способов и др.

*Содержание деятельности преподавателя
по развитию самостоятельной работы студентов при использовании
информационно-коммуникационных технологий.*

Содержание деятельности преподавателя по развитию самостоятельной работы студентов при использовании информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения должно быть направлено на:

1) Создание атмосферы заинтересованности каждого студента в процессе обучения.

2) Мотивацию студентов на осуществление процесса целеполагания, на организацию совместной деятельности

3) Побуждение студентов к сравнению, сопоставлению и противопоставлению фактов, явлений и теорий, которые порождают проблемные ситуации.

4) Оказание помощи студентам в построении плана деятельности с максимальным использованием ими своих возможностей, приводящих к постановке учебной задачи и разрешения проблемной ситуации.

5) Обеспечение положительной обратной связи посредством рефлексии студентов и их способности к оценочным действиям.

6) Осуществление коррекции оценочных действий.

7) Осуществление форм поощрения (похвала, одобрение, поддержка).

Специфика целей информационно-коммуникационных технологий существенно изменяет роль преподавателя в педагогическом процессе и обуславливает появление новых требований к педагогу. Можно выделить следующие основные задачи, которые ставит перед преподавателем интерактивное обучение:

- информативное обеспечение;

- направление исследования;

- изменение содержания и (или) структуры учебного материала;

- поощрение познавательной активности учащихся.

Под информативным обеспечением в данном случае нами понимается, конечно, не предоставление знаний в готовом виде. Во-первых, речь идет о по-

становке проблемных ситуаций, в ходе которых студентам даётся тот самый минимум информации, который необходим для возникновения противоречия (или также - в зависимости от способа создания проблемной ситуации – несущественная информация, призванная завуалировать методы, подходящие для решения проблемной задачи). А во-вторых, речь идет об информации, требуемой для успешного решения проблемной задачи, которая на данном этапе выходит за рамки зоны ближайшего развития учащегося. Поиск всей остальной информации осуществляется студентами самостоятельно или при помощи преподавателя, но все же в рамках поиска, а не усвоения.

Следующая задача – направление исследования – характеризует положение педагога в процессе обучения. Преподаватель перестает быть источником знаний, а становится помощником или руководителем в поиске этих знаний – в зависимости от конкретного метода обучения и уровня проблемности ситуации для студентов. Особенность обучения заключается в том, что педагог одновременно выступает и как координатор или партнер (в ходе каждого этапа обучения), и как руководитель обучения (если рассматривать обучение как единое целое). Педагог организует весь процесс обучения и в случае необходимости включается в него для поддержания процесса в требуемом русле. Кроме того, к отдельному аспекту этой задачи преподавателя можно отнести организацию и методическое обеспечение выполнения задания в команде, группе учащихся, когда такое вмешательство объективно необходимо.

Задача по изменению содержания и (или) структуры учебного материала стоит не только перед конкретным педагогом, а перед всей образовательной системой. В силу инертности системы образования и небольшого на данный момент объема практических разработок эту задачу сейчас приходится решать самим педагогам: создавать органичную систему проблемных ситуаций и адаптировать ее с учетом индивидуальных темпов усвоения учебного материала конкретными учащимися.

И, наконец, рассмотрим задачу поощрения самостоятельной активности студентов. Необходимость активности обучающегося в процессе обучения осознавалась в педагогике еще изначально. Достигалась она различными методами, основанными, в первую очередь, на внешней мотивации. В современной дидактике признается приоритет интеллектуальной активности, происходящей от внутренней мотивации учащихся, от осознанной потребности в усвоении знаний и умений, что обеспечивает большую эффективность учебного процесса.

На наш взгляд, наиболее глубоко и наиболее удачно проблема интеллектуальной активности рассмотрена у И. Г. Геращенко [12]. Авторы этой статьи пишут, что «при внимательном анализе сознательность, самостоятельность и прочность усвоения знаний сводятся к активности субъекта обучения, которая выступает универсальной человеческой способностью, образующей исходный пункт и результат всего процесса обучения». Важнейшими показателями ин-

теллектуальной активности являются, по их мнению, познавательный уровень предметно-практической деятельности обучающегося, качество и количество предметов объективации его интеллектуальной деятельности; степень соответствия мышления учащегося объективной логике реальной жизни; умение видеть и разрешать действительные противоречия; и, наконец, словесные формы объективации активности. В этой работе авторы также подчеркивают тесную связь принципа активности субъекта обучения с принципом усвоения им знаний, приоритет самостоятельной работы учащихся над репродуктивными методами для более прочного усвоения знаний, умений и навыков, и развития личности в целом. По существу, авторы, тем самым, вплотную подходят к необходимости введения в образовательный процесс элементов проблемного обучения, стимулирующего познавательную активность учащихся.

Познавательная активность может присутствовать и до начала конкретного процесса обучения, однако ее уровень не является абсолютным: он может, как повышаться, так и понижаться. Задачей образовательной технологии при этом является воспитание, поддержание и повышение познавательной активности, что может быть достигнуто путем целенаправленных педагогических воздействий на обучающихся.

Рассмотрим, какие требования к преподавателю можно выделить исходя из задач проблемного обучения и специфики роли преподавателя в таком педагогическом процессе.

Для того чтобы деятельность студентов сохраняла поисковый, самостоятельный характер, педагог должен так организовать учебный процесс, чтобы он решал возникающие задачи вместе с ними, осуществлял совместный поиск, который опирается не на разделение функций между преподавателем и студентом, а на распределение между ними последовательных этапов решения учебной задачи, то есть приобретает характер совместно-распределенной деятельности. Степень и формы участия в этом случае определяются фактическими возможностями студента, по мере расширения которых преподаватель должен передавать студенту все более и более обширные функции.

При этом для достижения наибольшей эффективности учебного процесса педагог должен ориентироваться не столько на фактические результаты уже осуществленных студентом действий, сколько на прогностическую оценку его возможности определить направление и содержание очередного этапа поисков. В соответствии с такой прогностической оценкой педагог перестраивает условия учебной задачи на каждом очередном этапе ее решения.

Поэтому, если для эффективного управления процессом усвоения знаний преподаватель должен последовательно проводить в жизнь соответствующий алгоритм, корректируя его с учетом фактических результатов усвоения, то организация проблемного обучения требует от преподавателя умения анализировать реальный ход процесса и на этой основе строить прогноз его дальнейшего

развертывания, изменяя в соответствии с ним условия учебной задачи. В таких условиях педагог должен обладать способностями рефлексии и оперативным мышлением.

В процессе решения задачи студентами, педагог должен своевременно выявлять и устранять обстоятельства, которые тормозят ход мыслительной деятельности, не оказывая на развитие учащихся благоприятного воздействия. Таких обстоятельств может быть несколько. Это и фиксация студентом на том или ином способе действия, когда студент пытается применить один или несколько хорошо усвоенных им алгоритмов для решения разнотипных задач. Это и неумение обучающихся выделять существенные аспекты в проблемной задаче, абстрагируясь от вводящих в заблуждение деталей. С другой стороны, педагог должен помнить, что такие обстоятельства могут быть не только связаны с обучающимися, но и исходить от него – чрезмерное вмешательство и помощь преподавателя способствует снижению активности и самостоятельности студентов.

Самую большую трудность для педагога, ориентированного, прежде всего, на традиционные методы обучения, может представлять воспитание активности студентов и развитие их творческих способностей. Это требует от него тонкого ощущения психологии студентов, и с нашей точки зрения, доподлинно неизвестно, является ли это педагогическим дарованием или имеется возможность целенаправленного самовоспитания таких качеств. Тем не менее, можно привести несколько признаков такого подхода педагога, при котором воздействие на учащихся будет наиболее благоприятным.

Так, в процессе решения проблемной задачи преподаватель должен стараться увлечь студентов проблемой и процессом ее исследования, используя мотивы самореализации, соревнования, создавая максимум положительных эмоций (радость, удивление, симпатия, успех). Преподаватель должен проявлять терпимость к ошибкам студентов, допускаемых ими при попытках найти собственное решение, а также к неумению сформулировать, обосновать и (или) защитить свою позицию. Будучи априори авторитетным, в глазах обучающихся, он может повысить их учебную активность, если будет культивировать и подчеркивать их значимость, формировать у студентов веру в себя, уверенность в своих силах. Для развития творческого подхода преподавателю следует не допускать формирования конформного мышления, то есть ориентации на мнение большинства, поощрять к рискованному поведению и проявление интуиции учеником, стимулировать стремление к самостоятельному выбору целей, задач и средств их решения в сочетании с ответственностью за принятые решения. В итоге можно заметить, что обучение с применением информационно-коммуникационных технологий, нацеленное во многом на мобилизацию творческих сил студентов, требует в такой же степени наличия творческих характеристик и у самого преподавателя.

Последовательное достижение задач выпускной работы требовало опытно-экспериментальной проверки уровня развития самостоятельности у студентов и разработки рекомендаций по использованию информационно-коммуникационных технологий обучения как средства развития самостоятельной работы студентов, об этом речь пойдет во второй главе данной работы.

Содержание опытно-экспериментальной работы по использованию ИКТ как средства развития самостоятельной работы студентов в вузе

В настоящее время в высшем образовании для преподавания гуманитарных дисциплин довольно широко используется классическая система построения занятия. Материал в основном преподносится в виде лекций, а практические знания студенты получают на практических занятиях. В виду такой организации обучения материал преподносится большими объемами. Который обучающиеся вносят себе в тетрадь в виде лекций, при этом материал в 80% случаев не анализируется студентами. Повторное возвращение к нему происходит на семинарских или практических занятиях. Значит и те знания, которые обучающиеся получают во время изучения гуманитарных дисциплин, могут не удовлетворять желаемым результатом.

Одним из выходов из сложившейся ситуации может быть применение технологий, которые в свою очередь основывались на развитии самостоятельной деятельности студентов, их творческих качеств, повышали интерес к преподаваемому материалу.

С нашей позиции наиболее целесообразно было бы применить информационно-коммуникационные технологии обучения. Использование преподавателем данных технологий в процессе обучения обеспечивает возможность творческого участия обучаемых в процессе освоения новых знаний, формирование познавательных интересов и творческого мышления, высокую степень самостоятельной работы студентов с новым материалом, органичного усвоения знаний и мотивации учащихся.

Главная задача опытно-экспериментальной работы предполагала апробацию информационно-коммуникационных технологий как средство развития самостоятельной деятельности у студентов. Целью являлось разработка и апробация сборника заданий по дисциплинам, направленных на повышение самостоятельной деятельности студентов.

Диагностика уровня самостоятельной работы студентов вуза в процессе обучения.

Первый этап опытно-экспериментальной работы предполагал решение следующих задач:

1) Определить исходный уровень самостоятельной деятельности студентов и сформировать у них потребность в её развитии.

2) Выявить тенденции и характер затруднений, которые испытывают преподаватели в создании условий для самостоятельной работы студентов в процессе обучения.

Программа исследования реализовывалась как диагностика общего состояния проблемы в процессе обучения и осуществлялась по следующим критериям:

- диагностика уровня самостоятельной деятельности студентов в процессе обучения;

- определение содержания деятельности преподавателя, направленной на развитие самоанализа, самоконтроля студентов.

На данном этапе работы использовались методы исследования:

- эмпирические (наблюдения, беседы, изучение педагогической документации, самоанализ и самооценка);

- теоретические (изучение и анализ литературы по исследуемой проблеме, нормативных документов, статистическая обработка и анализ полученных данных).

Это позволило определить реальное состояние сложившейся ситуации относительно организации самостоятельной работы студентов.

Для реализации данных задач было организовано педагогическое наблюдение, осуществляемое во время посещения учебных занятий преподавателей, беседы с педагогами кафедры, проведение анкетирования педагогов.

Анализ полученных данных выявил, что в процессе изложения нового материала самостоятельная работа студентов, организуется всего лишь на 1-2 уровнях (1-й уровень - подготовительный, ознакомительный отводится 5 %; 2-ой уровень - репродуктивный составляет 15 %).

Остальные уровни в ходе занятия остаются не использованными это:

- 3-й уровень - учебно-поисковый или частично-поисковый;

- 4-й уровень - экспериментально-поисковый;

- 5-й уровень - теоретико-экспериментальный;

- 6-й уровень - теоретико-практический.

Таким образом, исходя из полученных результатов, можно констатировать, что самостоятельная работа студентов на занятии составляет всего лишь 20%, а оставшиеся 80 % времени отводятся на прочтение лекции.

На вопрос, задаваемый преподавателям «почему уровень самостоятельной деятельности студентов невысок» были получены ответы: мотивация обучающихся на работу на низком уровне, в большинстве случаев отсутствует интерес к новому материалу и др.

Исходя из полученных данных видно, что организация самостоятельной работы студентов находится на низком уровне. Для повышения показателей самостоятельной работы обучающихся, на наш взгляд, может выступать применение информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения.

В ходе выполнения работы был проведен мониторинг, в котором исследовались и преподаватели, и обучающиеся. Вопросы касались организации самостоятельной работы в процессе обучения. Задачами анкетирования являлось:

- проанализировать отношение студентов к самостоятельной работе как виду учебно-познавательной деятельности;
- выявить содержание и формы самостоятельной работы в образовательном процессе, технологию и регулярность ее организации;
- проанализировать виды методических разработок, которыми пользуются студенты при выполнении самостоятельных работ;
- определить характер задач, заданий (ситуаций, проблем), предлагаемых студентам;
- выявить наличие использования в образовательном процессе творческих проектов.

Анализируя ответы, вырисовывается следующая картина.

Результатами ответов студентов и преподавателей на вопрос: «Какие формы аудиторных занятий побуждают Вас к самостоятельному поиску?»: большинство студентов ответили семинары, составляющие 56.7%, с этим мнением согласилось лишь 43.8% преподавателей. С ответом практические занятия согласилось 20.3% студентов и 44.3% преподавателей. Ответ лабораторные работы у студентов составили 8.3%, у преподавателей 41.1%. С ответом лекции согласилось 7.1% опрошенных студентов, но преподаватели ответили в большинстве, итог составил 71.1%.

Данные различия можно объяснить разным видением построения образовательного процесса.

Данная диагностика позволяет видеть, что одной из основных организационных форм учебной деятельности, побуждающих к самостоятельному поиску для студентов, являются семинарские занятия, которые формируют исследовательский подход к изучению учебного и научного материала. Для преподавателей основной организационной формой учебной деятельности, побуждающей к самостоятельности, являются аудиторные лекции. Практические и лабораторные занятия значительно уступают, так как они слабо развивают мотивацию самостоятельного поиска.

Анализируя вопрос: «Какой направленности, на Ваш взгляд, должны быть темы учебных дисциплин, выносимых на самостоятельное изучение?» мнения студентов и преподавателей, тоже разделились. В большинстве случаев студенты считают, что это должны быть темы, ориентированные на повторение и закрепление материала чаще всего в репродуктивном методе обучения. Преподаватели выделили темы, позволяющие выйти на исследовательскую деятельность с возможностью выполнения проектного задания в команде, так как в образовательном обучении данные темы являются не основными. Темы, направленные на изучение отдельных вопросов, которые не являются важными, обя-

зательными, а больше представляют собой справочную информацию для общего развития, темы, ориентированные на углубленное (детальное) изучение отдельных вопросов материала, которые в дальнейшем будут востребованы на занятиях по дисциплине и отдельные практико-ориентированные темы (разделы) с возможностью решения достаточного количества задач и заданий различного уровня сложности уступают в значительной мере, так как они ключевые в процессе обучения и без помощи преподавателя их изучить очень сложно.

Следующий вопрос был только для преподавателей: «Какие формы организации самостоятельной работы Вы чаще всего используете в работе со студентами?». В большинстве случаев это решение комплексных и типовых задач, в которых студенты могут показать самостоятельное творчество, а также углубиться в учебный материал. Самым непопулярным ответом стала ролевая игра, в которой студенты не могут в полной мере показать умения и навыки, да и организовывать ее намного сложнее, чем просто типовые и комплексные задания. Промежуточное положение заняли ответы работа в команде над проектами, с ресурсами библиотеки и проблемных семинарах.

На вопрос об отношении к объему самостоятельной работы в образовательном процессе студенты ответили, что им хотелось бы больше знаний получать непосредственно от преподавателя.

На вопрос для преподавателей: «Какие задания Вы чаще всего даёте студентам на аудиторных занятиях?» большинство ответили, что это задания различного уровня сложности, начиная от самого простого к более сложному.

На вопрос «По вопросам какого характера Вы проводите консультации со студентами?» преподаватели ответили практически одинаково: помощь в решении домашнего задания (67.0%), отработка за пропуски (60.8%) и уточнение некоторых деталей лекционного материала (50.5%).

На вопрос: «Чем Вы руководствуетесь при выполнении заданий, вынесенных на самостоятельное изучение?» преподаватели ответили, что только лекционным материалом, выданным на аудиторном занятии.

Проведенный анализ состояния самостоятельной работы в образовательном процессе позволяет утверждать, что:

- самостоятельная работа в большинстве своем выполняет функцию закрепления, доучивания, повторения, уточнения материала;

- при использовании гибкого графика самостоятельной работы студентов функция преподавателя в большинстве случаев является поддерживающей и координирующей;

- самостоятельная работа, преимущественно, является воспроизводящей, а также направленной на исследовательскую, творческую деятельность студентов;

- при наличии положительной мотивации к познанию, потребность в регулярной самостоятельной работе, в самообразовании и самоактуализации у студентов сформирована.

После проведения ряда занятий преподавателями, использовавшими в своём процессе обучения информационно-коммуникационных технологий, был произведен вторичный опрос преподавателей кафедры. Анализ данных выявил значительное повышение уровня самостоятельной работы у студентов.

Результаты предшествующего опроса показывали, самостоятельная работа студентов находилась на 1-ом и 2-ом уровне, и составляла в общем 20 %. По окончании опытно-экспериментальной проверки при проведении занятий преподавателями с применением информационно-коммуникационных технологий обучения, организация самостоятельной работы студентов стала составлять около 2 % (1 уровень), 8 % (2 уровень).

Таким образом, увеличились количественные показатели на более высоких уровнях:

- 3-й уровень - учебно-поисковый или частично-поисковый, стал составлять 15 %.
- 4-й уровень - экспериментально-поисковый 20%.
- 5-й уровень - теоретико-экспериментальный насчитывает примерно 3%.

По данным, полученным в ходе исследования можно сделать заключение, что использование в процессе обучения информационно-коммуникационных технологий при изучении дисциплин “Информационный менеджмент” и “Информационные технологии и системы в менеджменте” для студентов очной и заочной форм обучения, обучающихся по направлениям подготовки 08.01.09 Бухгалтерский учет, анализ и аудит, 08.05.07 Менеджмент организации, 08.01.05 Финансы и кредит, 08.03.01 Коммерция (торговое дело), 08.04.01 Товароведение и экспертиза товаров (по областям применения), может являться фактором повышения самостоятельной работы студентов.

Заключение.

В данной работе рассматривалась и решалась проблема организации процесса обучения в вузе на основе реализации информационно-коммуникационных технологий обучения. В основе данных технологий обучения лежит идея научно обоснованных методов и средств, которая позволяет под руководством преподавателя осуществлять создание проблемных ситуаций, с помощью которых можно повысить активную самостоятельную деятельность студентов.

В контексте решения данного вопроса был проведен анализ психолого-педагогической, философской, научной литературы по теме исследования; обсуждалось содержание понятий «самостоятельная работа студентов», «информационно-коммуникационные технологии обучения», «процесс обучения»; было разработано содержание деятельности преподавателя по реализации информационно-коммуникационных технологий обучения при организации процесса обучения студентов в вузе. Проведенный теоретический анализ психолого-педагогической литературы позволил обосновать положение о том, что реализация и применение информационно-коммуникационных технологий при орга-

низации процесса обучения при изучении дисциплин “Информационный менеджмент” и “Информационные технологии и системы в менеджменте” будет способствовать выстраиванию субъект-субъектных отношений в процессе обучения, повысит познавательную активность обучающихся, что, безусловно, скажется на повышении уровня самостоятельной работы студентов.

Принципиально важную проблему для педагогической теории и практики представляет определение роли, содержания, и технологии деятельности преподавателя как субъекта процесса обучения, который должен организовать деятельность студентов в процессе обучения.

Опытно-экспериментальная работа по исследуемой проблеме подтвердила актуальность исследования, позволила выявить проблемы и вскрыть причины затруднения в содержании деятельности преподавателя по реализации и применению информационно-коммуникационных технологий обучения при организации процесса обучения студентов при изучении дисциплин “Информационный менеджмент” и “Информационные технологии и системы в менеджменте” в вузе.

Библиографический список

1. Афанасьев А.Н. Болонский процесс в Германии / А.Н. Афанасьев // Высшее образование сегодня. - 2003. - № 5. – С. 22-26.
2. Байденко, В.И. Болонские реформы: некоторые уроки Европы / В.И. Байденко // Высшее образование сегодня. 2004. - № 2. – С. 16-21.
3. Байденко, В.И. Компетенции: к проблемам освоения компетентностного подхода / В.И. Байденко. - М., 2002. – 78 с.
4. Беспалько, В. П. Слагаемые педагогической технологии [Текст] / В.П. Беспалько. – М.: Педагогика, 1989. – 192 с.
5. Беспалько, В.П. Системно-методическое обеспечение учебно-воспитательного процесса подготовки специалиста [Текст]: учебно-методическое пособие / В.П. Беспалько. – М.: Высшая школа, 1989. – 214 с.
6. Загвязинский, В. И. Методология и методы психолого-педагогического исследования [Текст]: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. 2-е изд., стер. / В.И. Загвязинский, Р. Атаханов. — М.: Издательский центр «Академия», 2005. — 208 с.
7. Зеер, Э.Ф. Основы личностно ориентированного образования [Текст] / Э.Ф. Зеер, Э.Э. Сыманюк. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 2010. – 51 с.
8. Зеер, Э.Ф. Психолого-дидактические конструкты качества профессионального образования / Э.Ф. Зеер // Образование и наука. - 2012. - № 2. – С. 51-53.
9. Зимняя, И.А. Ключевые компетенции - новая парадигма результата образования / И.А. Зимняя // Высшее образование сегодня. - 2009. - № 5. – С. 24-27.

10. Ильина, Т. А. Понятие «педагогическая технология» в современной буржуазной педагогике [Текст] / Т.А. Ильина// Советская педагогика. — 1971. — № 9. — с.120 – 125.
11. Кларин, М. В. Педагогическая технология в учебном процессе: Анализ зарубежного опыта [Текст] / М.В. Кларин. — М.: Знание, 1990. — 77 с.
12. Комплект контрольно-измерительных материалов для оценки компетентностей обучающихся / Под ред. В.П. Соломина. - СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2008. — 77 с.
13. Компетентностный подход в подготовке кадров в области гуманитарных технологий: учебно-методические пособие / Под ред. В.Г. Зарубина, Л.А. Громовой. - СПб.: РГПУ им. А.И. Герцена, 2013. — 112 с.
14. Митина, Л.М. Психология профессионального развития / Л.М. Михайлова. - М., 2008. — 312 с.
15. Мониторинг качества образования: Методическое пособие / Под общ. ред. В.П. Соломина. - СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2011. — 138 с.
16. Новиков, А.М. Российское образование в новой эпохе. Парадоксы наследия. Векторы развития / А.М. Новиков. - М., 2000. — 142 с.
17. Новиков, А.М. Образовательный проект (методология образовательной деятельности) [Текст] / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. — М.: «Эгвес», 2004. — 120 с.
18. Панфилова, А.П. Игровое моделирование в деятельности педагога [Текст]: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / А.П. Панфилова; под общ. ред. В.А. Сластенина, И.А. Колесниковой. — М.: Издат. центр «Академия», 2006. — 366 с.
19. Реформы образования: Аналитический обзор / Под ред. В.М. Филиппова. - М., 2003. — 168 с.
20. Сластенин, В.А. Педагогика [Текст]: пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, Е. Н. Шиянов; под ред. В.А. Сластенина. - М.: Издат. центр «Академия», 2002. - 576 с.
21. Спирин, Л.Ф. Теория и технология решения педагогических задач (развивающееся профессионально-педагогическое обучение и самообразование) [Текст] / Л.Ф. Спирин. - М., 1997. — 174 с.
22. Татур, Ю.Г. Компетентность в структуре модели качества подготовки специалиста // Высшее образование сегодня - 2004. - № 3. — С.
23. Уваров, А.Ю. Кооперация в обучении / А.Ю. Уваров. - М., 2001. — 84 с.
24. Хуторской, А.В. Общепредметное содержание образовательных стандартов. Проект «Стандарт общего образования» / А.В. Хуторской. - М., 2002. — 66 с.
25. Хуторской, А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты / А.В. Хуторской. - М., 2002. — 112 с.

Глава 11.
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ VS. BUSINESSMAN
В РУССКОМ МЕДИЙНОМ ДИСКУРСЕ

Л.Г. Просвирнина, А.В. Уланов

В главе рассматривается употребление в русском языке экономических терминов **бизнесмен** и **предприниматель**, имеющих иностранное происхождение. Более того, мы планируем проанализировать и выявить частотность употребления данных терминов и словосочетаний, ядром которых они являются в русском медийном дискурсе. Под медийным дискурсом мы подразумеваем язык средств массовой информации, телевидения, радио и рекламные тексты. Для анализа мы использовали такой современный официальный электронный источник, как Национальный корпус русского языка (НКРЯ). Данный сайт представляет корпус современного русского языка общим объемом более 600 миллионов слов и является информационно-справочной системой, основанной на собрании русских текстов в электронной форме. Система предназначена для всех, кто интересуется вопросами, связанными с русским языком и представляет огромный интерес как для профессиональных лингвистов, преподавателей языка и студентов, так и для школьников и иностранцев, изучающих русский язык.

Система НКРЯ [1] включает в себя основной, поэтический, параллельный, акцентологический, и диалектный разделы. Их развитие в 2015 году осуществлялось при поддержке РГНФ, проекты № 15-04-12018 «Развитие специализированных модулей НКРЯ» и № 14-04-12012 «Корпус диалектных текстов Национального корпуса русского языка. Пополнение и разметка».

Использование данных, представленных в национальном корпусе, предназначены для обеспечения научных исследований лексики и грамматики языка, благодаря чему становится возможным проследить непрерывные процессы языковых изменений, происходящие в языке на протяжении более чем двух столетий.

Экономическая терминология начала складываться задолго до появления экономической науки, её сегодняшнее состояние наглядно демонстрирует точку зрения С.В. Гринева [2], который своей в работе «Введение в терминоведение» связывает способы образования терминов с эпохой их формирования. Данные нашего диахронического исследования отдельных сокращенных английских экономических терминов доказывают, что в начале складывания совокупности терминов преобладают семантические способы, такие, как использование и переосмысление общеупотребительных лексических единиц, которые затем сменяются морфологическими, а впоследствии синтаксическими и мор-

фолого-синтаксическими способами словосложение, эллипсис, аббревиация [2, с. 171].

Объем исследуемого корпуса составляет 109 тысяч 28 документов, 22 миллиона 209 тысяч 999 предложений, 265 миллионов 401 тысяча 717 слов. Итак, ниже мы представляем анализ словоупотребления в русском медийном дискурсе таких слов как **бизнесмен** и **предприниматель**.

Прежде всего мы определили значения обоих терминов с помощью толкового словаря под редакцией С.И. Ожегова [3], благодаря чему выяснили, что значения обоих слов синонимичны, а также воспользовались этимологическим словарем А.В. Семенова [4] и выявили более ранние значения исследуемых терминов и истоки их происхождения.

Понятие **предприниматель** появилось во французской экономической науке в 17-18 веках. Во Франции **предпринимателями - *entrepreneur*** называли людей, которые начинали и развивали какой-то значительный проект или дело, тем самым стимулировали экономический прогресс. Сегодня французское происхождение данного термина прослеживается, главным образом, в сфере искусства. **Антрепренер** – это тот, кто занимается предпринимательством в данной сфере, *содержатель зрелищного предприятия, устроитель концертов*. Старофранцузское слово **entre** означает *входящий, в, между*. Кроме того, в его значении прослеживается также и латинское происхождение **Prendre – pre** в значении - *до, перед, впереди*.

Рассмотрев значение термина **предприниматель**, мы выяснили, что оно, по данным словаря С.И. Ожегова [3], имеет следующие два значения:

1. Владелец предприятия, фирмы, а также вообще деятель в экономической, финансовой сфере. *Ассоциация предпринимателей*.

2. Предприимчивый и практичный человек. 1) ж.р. *предпринимательница*

Синонимами слова **предприниматель** могут выступать следующие слова: делец, бизнесмен, воротила, наниматель, работодатель, антрепренер; деятель; купец, частник, деловик, скотопромышленник, видеобизнесмен, галерист, кооператор, импресарио, хозяйчик, монополист, нэпман, акула, менеджер, купчина, деляга, лесопромышленник, хеджер, заправила, компрадор, купчик, промышленник, акула бизнеса, коммерсант.

Очевидно, что диапазон синонимов чрезвычайно широк, однако многие из них устарели, практически вышли из употребления и сегодня встречаются в художественной литературе либо в фильмах.

Данный термин произошел от немецкого **unternehmung** – *предпринимательство*, и является его книжной калькой, образованным с помощью церковнославянизмов "пред" и "приятъ".

Поскольку значения терминов **предприниматель** и **бизнесмен** очень близки, то есть синонимичны, и в ряде случаев взаимозаменяемы, то мы решили выявить степень употребления каждого из них в рамках русского медийного

дискурса. При переводе текстов экономической тематики на русский язык следует внимательно относиться к выбору одного из терминов синонимического ряда и в рамках одного текста использовать только один из вариантов. Синонимизация терминологии – явление, которое вызывает много споров, однако в рамках нашей статьи мы не намерены углубляться в данный вопрос, а считаем необходимым лишь упомянуть о факте наличия данной проблемы.

Под синонимизацией мы понимаем подбор и анализ синонимов как определенный способ разработки синонимии отраслевых терминов, позволяющий совершенствовать практику профессионально ориентированного перевода. Благодаря использованию данного метода становится возможным более точно взаимоотноывать термины и их сочетания с определенной сферой деятельности или отраслью знаний [5, с. 172]. Терминологическая синонимия ставит исследователя перед выбором [6, с. 154] того или иного варианта. В дальнейшем это может привести к проблеме разночтений и отсутствия взаимопонимания даже между специалистами одной области.

Толковый словарь С.И. Ожегова определяет значение слова **бизнесмэн** [3] следующим образом: человек, занимающийся бизнесом, предприниматель; тот, кто делает бизнес на чём-либо. Термин **бизнесмен** пришел в русский язык из английского, где он пишется как **businessman** и на русский язык может быть переведен как *предприниматель, деловой человек, человек, занимающийся бизнесом*. При переводе данного термина был использован такой прием, как транслитерация, когда исходная единица передается в языке перевода максимально приближенно к произношению и написанию в исходном языке.

Рассматривая этимологию данного слова, мы выяснили, что в русский язык термин **бизнесмен** пришел во второй трети XIX века и произошёл от английского **businessman**, который в свою очередь был образован путем соединения двух основ **business** – *дело, занятие* и **man** – человек. В свою очередь слово **business** является суффиксальной производной от прилагательного **busy** – *деятельный, занятый*. Оно образовано путем присоединения к основе слова **busy** словообразовательного суффикса **-ness**. До середины 14 века в староанглийском языке существовало слово **bisig**, которое на русский язык можно перевести как *тщательный, обеспокоенный, занятый, прилежный*. От этого прилагательного произошло слово **bisignes**, которое означало *состояние сильной занятости, суету и беспокойство*. Род занятий человека, слово обозначало с 14 века, а уже с начала 18 века приобрело свое современное значение – *профессиональная, коммерческая деятельность*.

Экономический термин **предприниматель**, согласно данным, представленным в таблице 1, под названием «Сфера функционирования», зафиксирован в 689 документах 956 раз. Чаще всего термин **предприниматель** использовался в нехудожественных публицистических текстах – 745 словоформ в 545 документах, что составляет 77,93% от общего объема. В художественной литературе

данный термин представлен в 109 словоформах в 71 произведении, что в процентном соотношении составляет 11,4%. В следующих разделах термин **предприниматель** представлен в незначительных количествах: в учебно-научной нехудожественной литературе 51 словоформа в 38 документах, что составляет 5,33%; в официально-деловой нехудожественной литературе 21 словоформа в 11 документах, 2,2%; в электронной коммуникации 13 словоформ в 8 документах, 1,36%; в рекламе нехудожественной 7 словоформ в 7 документах, 0,73%; в церковно-богословских нехудожественных документах термин представлены 5 словоформ в 2 документах, 0,52%; в бытовой нехудожественной 4 словоформы в 4 документах, 0,42%; в производственно-технической литературе всего одна словоформа в одном документе, что составляет 0,1% от общего объёма.

Таблица 1

«Сфера функционирования»

Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
публицистика нехудожественная	545	745 (77.93%)
художественная	71	109 (11.40%)
учебно-научная нехудожественная	38	51 (5.33%)
официально-деловая нехудожественная	11	21 (2.20%)
электронная коммуникация нехудожественная	8	13 (1.36%)
реклама нехудожественная	7	7 (0.73%)
церковно-богословская нехудожественная	2	5 (0.52%)
бытовая нехудожественная	4	4 (0.42%)
производственно-техническая нехудожественная	1	1 (0.10%)

По типу текста экономический термин **предприниматель** встречается по убыванию в количественном и процентном соотношении в таких документах, как: статья, заметка, роман, интервью, информационное сообщение, мемуары, монография, очерк, комментарий, хроника, закон, обзор, форум, блог. Максимальное количество словоформ зафиксировано в текстах такого типа, как статья – 509 единиц в 363 документах, это процентном соотношении составляет 53, 24%. В заметках, статьях и интервью употребление данного термина фикси-

руется в 9,73%, 8,58% и 4,81% текстов соответственно. В интервью, информационных сообщениях, мемуарах, монографиях, очерках и комментариях термин использован довольно редко, в пределах от 3,34% и до 1,05%. В таких сферах, как хроника, закон, обзор, форум, блог фиксация словоформ не превышает даже одного процента и колеблется в пределах от 0,81% до 0,63%.

Таблица 2

«Тип текста» Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
статья	363	509 (53.24%)
заметка	74	93 (9.73%)
роман	54	82 (8.58%)
интервью	36	46 (4.81%)
информационное сообщение	26	31 (3.24%)
мемуары	18	24 (2.51%)
монография	12	24 (2.51%)
очерк	11	21 (2.20%)
повесть	9	12 (1.26%)
очерк цикл	7	11 (1.15%)
комментарий	10	10 (1.05%)
хроника	8	8 (0.84%)
закон	3	8 (0.84%)
обзор	5	7 (0.73%)
форум	4	6 (0.63%)
блог	3	6 (0.63%)

Рассматривая тематику текстов с использованием термина **предприниматель**, мы выявили, что максимально часто он был использован в текстах, посвященных политике и общественной жизни, что по данным таблицы 3, зафиксировано в 169 документах и составило 23,12% от общего числа. В текстах, тематика которых посвящена непосредственно бизнесу, коммерции, экономике и финансам термин предприниматель фиксируется 172 раза в 99 документах и составляет 17,99%. Реже всего термин встречается в текстах такой тематики как криминал, искусство, культура, частная жизнь и право, что в процентном соотношении составляет 3,77%, 3,03%, 2,72% и 1,99% соответственно.

Таблица 3

«Тематика текста» Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
политика и общественная жизнь	169	221 (23.12%)
бизнес, коммерция, экономика, финансы	99	172 (17.99%)
(нет)	92	136 (14.23%)
криминал	22	36 (3.77%)
искусство и культура	21	29 (3.03%)
частная жизнь	23	26 (2.72%)
право	12	19 (1.99%)

Хронологический анализ частоты употребления термина **предприниматель** на один миллион словоформ показывает, что в период с 1800 до 1860 года данный термин практически не использовался или использовался крайне редко, в период с 1860 по 1880 годы наблюдается небольшой всплеск, который продлился вплоть до 1990 года, и активизировался в первые два десятилетия XX века, однако к концу тридцатых годов использование данного термина фактически было сведено к нулю, новый виток активного роста употребления термина фиксируется с середины 80-х годов и достигает своего пика в 2010–2015 годах XXI века. Данные результаты продемонстрированы в графике 1.

Анализ экономического термина **предприниматель** показывает, что всплески активности употребления данного термина совпадают с периодами активного экономического или политического развития общества, такими, как научно-техническая революция, первая мировая война и социалистическая революция, следующий этап вхождения термина **предприниматель** происходит в период перестройки, и с тех пор находится на пике своего использования. Таким образом, можно заключить, что на частоту употребления данного экономического термина оказали влияние экстралингвистические факторы.

В национальном корпусе русского языка термин бизнесмен зафиксирован в основном корпусе в 574 документах и имеет 886 вхождений в текст, в газетном подкорпусе найдено 5724 документа и 7104 вхождения, в устном подкорпусе найдено 49 документов и 71 вхождение.

Термин **бизнесмен** функционирует в различных сферах жизни нашего общества, однако наибольшее распространение он находит в таких, например, типах коммуникации, как публицистическая, художественная, электронная коммуникация, учебно-научная и бытовая. В таблице 4 приведена статистика функционирования термина в вышеперечисленных сферах.

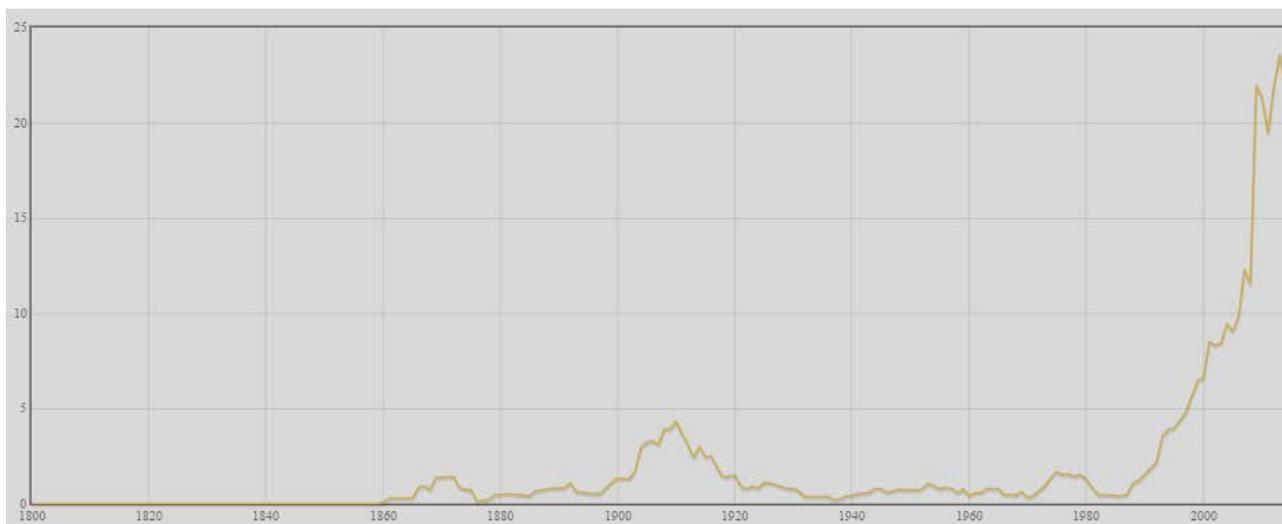


Рис. 1. Распределение по годам (частота на миллион словоформ)

Наибольшее количество словоформ – 540 единиц, зафиксировано 420 документах, что в процентном соотношении составляет 60,95% в сфере публицистики. В художественной литературе этот объём почти вдвое меньше, и составляет 36,68%. В электронной коммуникации, учебно-научной и бытовой сфере эти показатели незначительны и составляют от 1,13% до 0,11%.

Таблица 4

«Сфера функционирования Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
публицистика нехудожественная	420	540 (60.95%)
художественная	136	325 (36.68%)
электронная коммуникация нехудожественная	9	10 (1.13%)
учебно-научная нехудожественная	8	10 (1.13%)
бытовая нехудожественная	1	1 (0.11%)

Гляжу я вот на некоторых наших артистов и думаю, вот из этого получился бы классный продажник долларов на 1500-2000 в месяц, из этого преуспевающий **бизнесмен**, из этого пиарщик, эта серая мышка секретаршей бы зарабатывала раза в 3 больше чем на сцене... [Запись LiveJournal (2004)]

По типу текста термин **бизнесмен** активнее всего используется в статьях, нами выявлено 265 документов с использованием 337 словоформ, что составляет 38,04%, в романах – 245 словоформ в 83 документах, 27,65%, в таких документах как заметки, повести, интервью, мемуары, монографии, очерки, репортажи, рассказы, анекдоты словоформы представлены в процентном отношении от 6,09% до 1,24%. Эти данные демонстрирует таблица 5, «Тип текста».

Таблица 5

«Тип текста»

Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
статья	265	337 (38.04%)
роман	83	245 (27.65%)
заметка	51	54 (6.09%)
повесть	29	51 (5.76%)
интервью	42	45 (5.08%)
мемуары	19	39 (4.40%)
монография	9	20 (2.26%)
очерк	11	12 (1.35%)
репортаж	6	12 (1.35%)
рассказ	9	11 (1.24%)
анекдот	9	11 (1.24%)

Термин **бизнесмен** чаще других употребляется в текстах, тематика которых связана с политической и общественной жизнью общества, что зафиксировано в 153 документах и составляет 21,56% от общего объема словоформ. В текстах, посвященных бизнесу, коммерции, экономике и финансам, термин был использован 47 раз (5,3%) в 41 документе. В текстах, тематика которых относится к частной жизни, искусству и культуре, спорту используется от 37 до 29 словоформ, а в процентах этот показатель составляет 4,18% и 3,27% соответственно. В текстах, посвященных досугу, зрелищам и развлечениям, криминалу, праву, науке и технологиям, а также строительству и архитектуре, использование термина бизнесмен не превышает 1,81%.

Таблица 6

«Тематика текста»

Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
(нет)	157	366 (41.31%)
политика и общественная жизнь	153	191 (21.56%)
бизнес, коммерция, экономика, финансы	41	47 (5.30%)
частная жизнь	29	37 (4.18%)
искусство и культура	26	29 (3.27%)
спорт	21	29 (3.27%)
досуг, зрелища и развлечения	9	16 (1.81%)

криминал	14	16 (1.81%)
право	6	11 (1.24%)
наука и технологии	8	10 (1.13%)
строительство и архитектура	7	8 (0.90%)

Ниже представлен график, демонстрирующий частоту употребления рассматриваемых словоформ в период с 1800 по 2016 годы. На графике хорошо видно, что 120 лет, начиная с 1800 года, термин бизнесмен употреблялся чрезвычайно редко, в следующие 20 лет XX века наблюдался небольшой рост частоты употребления термина, а затем очередное снижение практически до нулевой отметки еще на 18 лет. В конце 1950-х годов начинается количественный рост употребления данных словоформ, который становится стремительным в последнем десятилетии двадцатого века и продолжает оставаться на максимально высоком уровне в текущем десятилетии двадцать первого века.



Рис. 2. Распределение по годам (частота на миллион словоформ)

Термин **индивидуальный предприниматель** является двухкомпонентным терминологическим сочетанием, ядром которого является термин **предприниматель**. Анализ документов показал, что данное терминологическое сочетание функционирует главным образом в официально-деловой и публицистической сферах, где в процентном соотношении они составляют по 41,03%, в учебно-научной сфере эта цифра составляет 12,82%, а в художественной литературе всего 5,13%.

Кроме того, постановлением Государственной инспекции труда по Новгородской области за выплату заработка ниже прожиточного минимума индивидуальный предприниматель привлечен к административной ответствен-

ности по ч. [Виктория Генн. По закону и соглашению (2013.04.25) // «Новгородские ведомости», 2013]

Таблица 7

**Сфера функционирования терминологического сочетания
«Индивидуальный предприниматель».**

Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
официально-деловая нехудожественная	7	16 (41.03%)
публицистика нехудожественная	11	16 (41.03%)
учебно-научная нехудожественная	5	5 (12.82%)
Художественная	2	2 (5.13%)

Тип текста, в котором чаще всего функционирует данный термин, это:

- статья 43,59%;
- закон – 17,95%;
- заметка 12,82%.

В таких документах как постановление, кодекс, роман, письмо деловое и комментарий, употребление данного термина незначительно и в процентном соотношении составляет менее 10%.

Таблица 8

Тип текста

Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
статья	12	17 (43.59%)
закон	2	7 (17.95%)
заметка	4	5 (12.82%)
постановление	1	3 (7.69%)
кодекс	2	3 (7.69%)
роман	2	2 (5.13%)
письмо деловое	1	1 (2.56%)
комментарий	1	1 (2.56%)

Рассматривая тематику текстов в которых используется терминологическое сочетание индивидуальный предприниматель, мы выяснили что чаще всего он используется в таких документах, тематика которых может быть определена как: право, бизнес, коммерция, экономика и финансы. Объем словоформ в данных текстах составляет 30.77% и 28,21% соответственно. Реже всего, то есть

в 2,56 % случаев данное терминологическое сочетание используется в текстах такой тематики как:

- право| администрация и управление;
- бизнес, коммерция, экономика, финансы | криминал;
- политика и общественная жизнь | администрация и управление;
- бизнес, коммерция, экономика, финансы | администрация и управление;
- администрация и управление;
- бизнес, коммерция, экономика, финансы | криминал | право;
- путешествия | бизнес, коммерция, экономика, финансы;
- наука и технологии | бизнес, коммерция, экономика, финансы;
- политика и общественная жизнь.

Таблица 9

Тематика текста

Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
право	6	12 (30.77%)
бизнес, коммерция, экономика, финансы	4	11 (28.21%)
наука и технологии право	3	3 (7.69%)
(нет)	2	2 (5.13%)
транспорт право	1	2 (5.13%)
право администрация и управление	1	1 (2.56%)
бизнес, коммерция, экономика, финансы криминал	1	1 (2.56%)
политика и общественная жизнь администрация и управление	1	1 (2.56%)
бизнес, коммерция, экономика, финансы администрация и управление	1	1 (2.56%)
администрация и управление	1	1 (2.56%)
бизнес, коммерция, экономика, финансы криминал право	1	1 (2.56%)
путешествия бизнес, коммерция, экономика, финансы	1	1 (2.56%)
наука и технологии бизнес, коммерция, экономика, финансы	1	1 (2.56%)
политика и общественная жизнь	1	1 (2.56%)

Далее мы рассмотрим и проанализируем использование в медийном дискурсе словосочетания **молодой предприниматель**.

Наташа, весьма энергичная особа с внешностью фотомодели, нашла свою половину в стенах Текстильной академии, где она училась, а молодой предприниматель искал недорогую рабочую силу для торговли весьма сомнительными куртками неведомого производства.

По сфере функционирования данное терминологическое сочетание чаще всего используется в публицистической и художественной литературе. В этих сферах процентное соотношение использования данных словосочетаний составляет 57,14% и 28,57% соответственно. В сфере учебно-научной нехудожественной литературы процент использования данного терминологического словосочетания составляет 14,29% и встречается только один раз.

Таблица 10

Сфера функционирования (терминологического сочетания «молодой предприниматель»).

Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
публицистика нехудожественная	4	4 (57.14%)
художественная	2	2 (28.57%)
учебно-научная нехудожественная	1	1 (14.29%)

Рассматривая тип текстов, в которых выявлено использование терминологического сочетания **молодой предприниматель**, мы выявили, что наибольшее распространение оно получило в текстах типа:

- статья – 57,14%;
- роман – 28,57%;
- заметка – 14,29%.

Таблица 11

Тип текста с использованием терминологического сочетания «молодой предприниматель»

Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
статья	4	4 (57.14%)
роман	2	2 (28.57%)
заметка	1	1 (14.29%)

Относительно тематики текстов с использованием терминологического сочетания **молодой предприниматель**, можно сделать вывод о том, что в текстах, посвященных технике, частной жизни, политике и общественной жизни, бизнесу, коммерции, экономике, финансам и транспорту, оно встречается по одному

разу, что в процентном выражении составляет 14,29% в каждой из перечисленных групп.

Таблица 12

Тематика текста с использованием терминологического сочетания

«молодой предприниматель» Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
(нет)	2	2 (28.57%)
техника	1	1 (14.29%)
частная жизнь	1	1 (14.29%)
политика и общественная жизнь	1	1 (14.29%)
бизнес, коммерция, экономика, финансы	1	1 (14.29%)
транспорт	1	1 (14.29%)

Далее, мы рассмотрим такое терминологическое сочетание как **местный предприниматель**. Сфера его функционирования – это публицистика, что и подтверждается данными таблицы 13, в соответствии с данными которой, данное терминологическое сочетание было обнаружено в семи документах, что в процентном выражении составляет 100%.

**Мест-
ный предприниматель** и собственник завода Виталий Мамышев за три года вложил в проект 16 млн рублей. [Александр Попов, Александр Ивантер. *От периферии к провинции* // «Эксперт», 2014]

Таблица 13

Сфера функционирования термина «местный предприниматель» Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
публицистика нехудожественная	7	7 (100.00%)

В сфере публицистики используются такие типы текстов как: статья, очерк, интервью, репортаж и мемуары. В статьях, как и в очерках использование данного терминологического сочетания зафиксировано по два случая в каждой группе, что в процентах составляет по 28, 57%. В таких текстах как интервью, репортаж и мемуары данное терминологическое словосочетание использовалось по одному разу, что в процентном выражении для каждой группы составляет 14,29%.

Таблица 14

Тип текста с использованием терминологического сочетания «местный предприниматель» Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
статья	2	2 (28.57%)
очерк	2	2 (28.57%)
интервью	1	1 (14.29%)
репортаж	1	1 (14.29%)
мемуары	1	1 (14.29%)

Тематика текстов в которых функционирует терминологическое сочетание **местный предприниматель** представлена следующими группами:

- производство | администрация и управление | бизнес, коммерция, экономика, финансы;
- администрация и управление | бизнес, коммерция, экономика, финансы;
- право | криминал | бизнес, коммерция, экономика, финансы;
- частная жизнь;
- сельское хозяйство;
- путешествия.

В каждой из этих групп зафиксировано по одному случаю использования данного словосочетания и, соответственно, в каждой из этих групп процентное выражение составляет 14,29%.

Таблица 15

Тематика текста с использованием терминологического сочетания «местный предприниматель» Значение	Найдено документов	Найдено словоформ
производство администрация и управление бизнес, коммерция, экономика, финансы	1	1 (14.29%)
администрация и управление бизнес, коммерция, экономика, финансы	1	1 (14.29%)
право криминал бизнес, коммерция, экономика, финансы	1	1 (14.29%)
(нет)	1	1 (14.29%)
частная жизнь	1	1 (14.29%)
сельское хозяйство	1	1 (14.29%)
путешествия	1	1 (14.29%)

Итак, нами проведен количественный подсчет использования экономических терминов **предприниматель** и **бизнесмен** в русском медийном дискурсе, при сравнении полученных данных нам удалось установить, что согласно данным, представленным в таблицах 1 и 4, под названием «Сфера функционирования», термин предприниматель зафиксирован в 689 документах 956 раз, а термин бизнесмен в 574 документах 886 раз. Таким образом, можно сделать вывод о том, что термин предприниматель чаще используется в языке и сфера его функционирования намного шире.

Таблица 16

Сферы употребления терминов «предприниматель» и «бизнесмен»

Значение	Найдено документов	Найдено словоформ	Найдено документов	Найдено словоформ
	предприниматель		бизнесмен	
публицистика нехудожественная	545	745 (77.93%)	420	540 (60.95%)
художественная	71	109 (11.40%)	136	325 (36.68%)
учебно-научная нехудожественная	38	51 (5.33%)	9	10 (1.13%)
официально-деловая нехудожественная	11	21 (2.20%)	8	10 (1.13%)
электронная коммуникация нехудожественная	8	13 (1.36%)	1	1 (0.11%)
реклама нехудожественная	7	7 (0.73%)	-	-
церковно-богословская нехудожественная	2	5 (0.52%)	-	-
бытовая нехудожественная	4	4 (0.42%)	-	-
производственно-техническая нехудожественная	1	1 (0.10%)	-	-

В таблице 16 приведены сводные данные из таблиц 1 и 4, благодаря чему нам удалось наглядно продемонстрировать количественную разницу в сферах употребления обоих терминов. Так, например, в сфере публицистики нам удалось выявить 745 случаев употребления словоформ термина предприниматель, и 540 случаев употребления термина бизнесмен. Единственная сфера, в которой нам удалось выявить преимущество в употреблении термина бизнесмен, это художественная, здесь количественное соотношение выглядит следующим об-

разом: предприниматель – 109 случаев употребления словоформ в 71 документе, и 325 случаев употребления словоформ термина бизнесмен в 136 документах. Например, в сфере электронной коммуникации соотношение употребления данных терминов составляет 13 словоформ к 1 в пользу термина **предприниматель**. В таких нехудожественных сферах, как рекламная, церковно-богословская, бытовая и производственно-техническая, использования данного термина не выявлено вообще, в то время, как термин **предприниматель** активно используется в них.

Относительно использования терминологических сочетаний **местный предприниматель**, **индивидуальный предприниматель** и **молодой предприниматель** сравнительный количественный анализ выявил преимущественное их употребление в сфере публицистики, а также в художественной сфере.

Сравнение рисунков 1 и 2, которое показывает активность функционирования данных терминов в медийном дискурсе с 1800 года и по сегодняшний день, позволяет сделать вывод о том, что на протяжении всего исследуемого периода термин **предприниматель** активно функционирует уже во второй половине девятнадцатого века, а именно с середины 60-х годов, в то время как термин **бизнесмен** впервые проявил свою активность в 30-х годах XX века. Очередной виток роста большой активности обоих терминов произошел в середине 80-х годов XX века и с тех пор находится на ее пике.

Библиографический список

1. Национальный корпус русского языка <http://www.ruscorpora.ru/>.
2. Гринёв С.В. Введение в терминоведение. – М.: Московский Лицей, 1993. – 309 с.
3. Ожегов С.И. <http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=23404>.
4. Семенов, А.В. Этимологический словарь русского языка. http://evartist.narod.ru/text15/005.htm#з_25.
5. Власенко, С.В. Отраслевой перевод: синонимизация терминологии как метод компенсации системного диссонанса англо-русских терминосистем [Текст] / С.В. Власенко // Вестник Московского государственного лингвистического университета. - 2007. - №532. С.171-183.
6. Просвирнина, Л.Г. Экстралингвистическая обусловленность и особенности образования сокращений в английской экономической терминологии : диссертация ... кандидата филологических наук : 10.02.04 / Просвирнина Людмила Геннадьевна; [Место защиты: Ом. гос. техн. ун-т]. - Омск, 2010. - 186 с.
7. Уланов А.В. Дискурс и дискурсивность в современной научной парадигме // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2012. – № 1 (1). – С. 99-101.
8. Уланов А.В. Дискуссионные проблемы изучения дискурса в современной лингвистике // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2012. – № 3 (3). – С. 89-92.

Глава 12.
МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И МОДЕЛЬ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА
СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О.В. Анохина

Социальное предпринимательство сегодня относится к наиболее динамично развивающемуся сегменту российской экономики. Такая динамика служит определённой основой для стабильного развития экономики страны, а также развития и улучшения социальной сферы. Этим вызван повышенный интерес к социальному предпринимательству, как со стороны руководителей страны, так и гражданского общества. Ориентация на такую социальную группу как студенты представляется наиболее продуктивной. Ведь именно у молодого поколения есть ресурсы в виде активности, постоянно наращиваемого образовательного потенциала и креативности для развития этой сферы. Было опрошено 32 студента Сибирского института бизнеса и информационных технологий. На вопрос «Хотели бы Вы узнать о данном понятии что-то большее или расширить уже имеющиеся знания?» ответы оказались следующими: 87,5% опрошенных студентов дали положительный ответ, а 12,5% - отрицательный.

На вопрос «Хотели бы Вы заниматься предпринимательской деятельностью, которая помимо приносимой прибыли, помогала бы другим людям?» ответ «Да» также составил 87,5%. А на вопрос «Нравится ли Вам заниматься (хотели бы) такой деятельностью, которой еще никто не занимается?» положительный ответ дали 81,3%. Полученные результаты не оставляют сомнения в актуальности выбранной темы.

Ситуация складывается так, что общество не обеспечивает справедливого развития всех своих представителей. Состояние экономики отражается на состоянии социальной сферы, которая находится в прямой зависимости от уровня развития экономики. Современная экономика не может решить всех проблем в социальной сфере, поэтому в гражданском обществе идёт постоянный поиск, направленный на создание и внедрение новых подходов в теории и практике решения социальных проблем.

Отсутствие четкого понимания со стороны общества и государства целей и задач социального предпринимательства оборачивается незнанием, а значит и непониманием данного явления. Эти факторы подтверждены статистическими данными, полученными в результате исследования, проведенного исследовательской группой ЦИРКОН. В декабре 2012 года, лишь 26% респондентов имели представление о социальном предпринимательстве, 73% ранее не сталкивались с этим явлением и не могли ничего о нем сказать [16].

Понятие социального предпринимательства, всех его положительных сторон ясно многим, но, тем не менее, его значение, специфика на сегодняшний день плохо изучены. Это связано с новизной термина и большим количеством видов социальных предприятий, которые уникальны по своей структуре и значительно отличаются друг от друга. Для значительной части аудитории социальное предпринимательство ассоциируется исключительно с неприбыльными организациями, открывшими какие-либо доходные предприятия. Другие понимают под социальным предпринимательством непременно неприбыльные организации. Третьи считают его разновидностью социальной ответственности бизнеса, реализующего социально значимые программы через независимые организационные структуры [2, с. 10].

Проведя анкетирование среди студентов, были выявлены следующие тенденции к пониманию термина социальное предпринимательство. При ответе на вопрос «Слышали ли Вы о социальном предпринимательстве?» 82% опрошенных ответили «Да», 18% - «Нет». На вопрос «Знаете ли Вы, что такое социальное предпринимательство?» ответы «Да» и «Нет» сказали по 45%, 10% - уверены, что не знают, но имеют некоторые предположения. При этом можно с уверенностью говорить, что и в числе респондентов, давших положительные варианты ответа, многие не имеют полного представления о социальном предпринимательстве. Более того, у них присутствуют определенные заблуждения. Это вытекает из результатов ответов на вопрос «Что Вы понимаете под социальным предпринимательством?». Распространенными ответами стали: социальное предпринимательство – предпринимательская деятельность, направленная на решение социальных проблем; социальное предпринимательство – предпринимательство, выгодное и для предпринимателя и для среднего класса; социальное предпринимательство – деятельность, направленная на создание чего – то нового (новое занятие для людей с ограниченными возможностями, новый центр).

Таким образом, большая часть студентов имеет неправильное представление о социальном предпринимательстве.

Под социальным предпринимательством понимается способ социально-экономической деятельности, где социальное назначение организации соединяется с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости.

В качестве принципов социального предпринимательства в научной литературе приняты следующие:

1. Первенство социальной миссии над коммерцией, что означает - предприятие предназначено для решения реальной социальной проблемы, либо существенного уменьшения ее остроты;

2. Существование устойчивого коммерческого эффекта, обеспечивающего самоокупаемость предприятия и основанного преимущественно на продаже то-

варов или услуг (а в получении грантов, либо иной формы помощи внешних благотворителей);

3. Наличие инновации в достижении результатов деятельности (социальная или экономическая инновация, инновационная комбинация социальных, материальных, финансовых ресурсов и пр.) [8, с. 3].

Таким образом, исходя из выше перечисленных принципов, можно обозначить следующее определение социального предпринимательства. Социальный бизнес – это инновационная деятельность, направленная на решение социальных проблем и, как следствие, улучшение социальной сферы, не ставящая перед собой основной целью получение прибыли, но при этом все получаемые доходы идут на самоокупаемость проекта и его дальнейшее развитие.

Если сравнивать предпринимателя и социального предпринимателя, то существенная разница видна в том, что первый стремится как можно больше получить от окружающего общества, от государства, а второй больше отдать.

В настоящее время существует два типа социальных предпринимателей. А именно тот человек, который сталкивался с определенной проблемой, был ее участником и находит в себе силы помочь самому себе и другому. А второй тип – обычный человек, который не сталкивался с социальной проблемой лично, но имеет определенные ресурсы, чтоб организовать социальное предприятие и оказать помощь целевой группе. Очень трудно говорить о лучшем типе предпринимателя в силу объективных причин, но, то, что в нашем современном обществе есть такие люди, уже вызывает определенное уважение к ним и их деятельности.

М. Юнус условно выделяет два типа компаний социального бизнеса:

1. Инвесторов интересует не финансовая выгода, а духовно-эмоциональное удовлетворение, получаемое от такой деятельности: «Людям не безразличен мир, в котором они живут, им свойственно заботиться друг о друге».

2. Любая финансовая выручка, получаемая от деятельности компании социального бизнеса, направляется бедным. Самим бизнесом владеют представители бедных или социально незащищенных групп населения, а произведенные товары и услуги могут как создавать, так и не создавать социальных благ [15, с. 97].

Грегори Дизом сформулированы 5 факторов социального предпринимательства, а именно:

1. Принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности;
2. Выявление и использование новых возможностей для реализации выбранной миссии;
3. Осуществление непрерывного процесса инноваций, адаптации и обучения;
4. Решительность действий, неограниченная располагаемыми ресурсами;
5. Высокая ответственность за результаты своей деятельности [12, с. 161].

Но необходимо учитывать, что эти факторы не являются универсальными и обязательными. Российская Федерация, где социальное предпринимательство

только начинает зарождаться и развиваться, имеет свои особенности как в социальной сфере, так и в экономической, политической, правовой, что, несомненно, может оказывать влияние как на развитие, так и на выделение особенностей социального бизнеса.

В настоящее время можно говорить о том, что отношение россиян к социальному предпринимательству неоднозначно. Однако при этом существует объективная необходимость в подключении к решению острых социальных проблем не только государственных структур, но и активных людей обладающих соответствующими ресурсами.

Модель (фр. Моделе, ит. Моделло, ла. Модилис – мера, образец) – воспроизведение предмета в уменьшенном или увеличенном виде (макет) [13, с. 325]. Ученые выдвигают следующие определение. Модель – аналог оригинала, которая должна иметь сходство с оригиналом, но не повторять его, так как в этом смысле само моделирование теряет смысл [14, с. 117].

Модель позволяет выявить и объединить существенные признаки, присутствующие явлению.

Модель социального предпринимательства

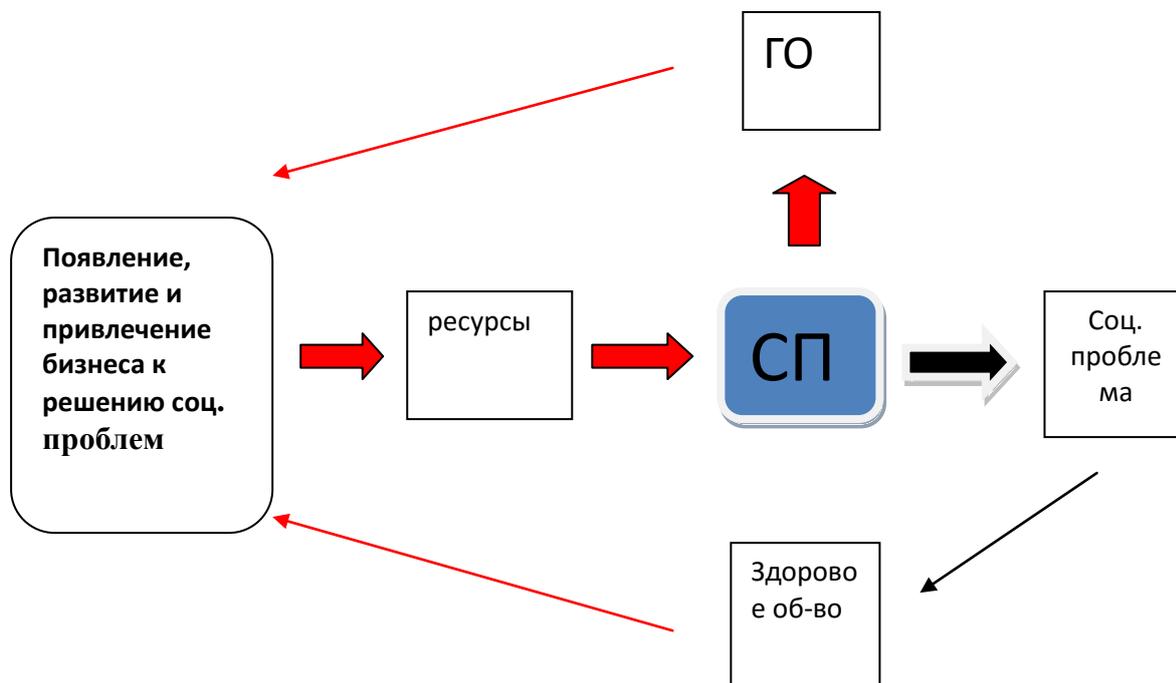


Рис. 1. Модель социального предпринимательства.

На рисунке красными стрелками обозначена прямая связь, а черными - обратная. Таким образом, развитие и привлечение бизнеса, направленного на решение социальных проблем, приведет к увеличению ресурсов, что, в свою очередь, увеличит количество социальных предприятий, которые повышают у об-

щества ответственность и ведут к образованию гражданского общества. Гражданское общество – это сфера самопроявления свободных граждан и добровольно сформировавшихся ассоциаций и организаций, независимая от прямого вмешательства и произвольной регламентации со стороны государственной власти. Развитое гражданское общество является важнейшей предпосылкой построения правового государства и его равноправным партнером [1, с. 15].

Развитие социального предпринимательства приведет к уменьшению или снижению обострения социальных проблем, что позволит говорить об обществе как здоровом. А здоровое гражданское общество дает ресурсы и создает условия для активизации гражданской позиции и созданию больше бизнес предприятий, основная цель которых улучшение социальной сферы путем решения проблем.

Модели жизненного цикла обычно являются качественными и содержат список фаз, этапов развития системы. Длительность и число фаз могут колебаться в весьма широких пределах. Исследователей обычно интересуют качественные характеристики каждой фазы и механизм чередования фаз. Модели имеют «свой жизненный цикл: они возникают, развиваются, сотрудничают с другими моделями, уступают место более совершенным» [11, с. 55].

Процесс социального предпринимательства, если рассмотреть его детально, предполагает прохождение следующих пяти основных этапов.

1. Поиск возможностей для предпринимательства:

- социальные проблемы;
- неудовлетворенные потребности.

2. Определение концепции развития:

- определение социальных выгод;
- определение новых продуктов или рынка.

3. Определение и приобретение необходимых ресурсов:

- финансовые ресурсы;
- человеческие ресурсы;
- знания, опыт, навыки, компетенции.

4. Запуск и рост предприятия:

- измерение результата;
- расширение компании.

5. Достижение цели:

- слияние с другими компаниями;
- выполнение миссии и закрытие компании [5, с. 44-45].

=Такое системное разграничение этапов в теории позволяет представить социальное предпринимательство как стабильный процесс. Однако на практике наличие тех или иных элементов в пятиэтапном процессе может отсутствовать. Любое предпринимательство есть творческий процесс, и переход одного этапа в другой может протекать вовсе не по такой строгой схеме. И здесь на первый

план выдвигается личность предпринимателя. Именно предприниматель играет одну из ключевых ролей в таком специфическом бизнесе, где извлечение максимальной прибыли не является целью личного обогащения.

Изучив понятие социальное предпринимательство, его принципы, построив модель социального предпринимательства, обратившись к студентам с анкетой, поставив цель узнать их отношение к социальному предпринимательству. Почему именно студенты?

Студенчество - активная, открытая для всего нового и интересного, ориентированная на перспективу часть населения. Учебная деятельность – непрерывный процесс, который закладывает профессиональные основы, а также играет большую роль в становлении личности, развитие культуры, кругозора, социальных установок. Таким образом, было опрошено 32 студента Сибирского института бизнеса и информационных технологий. Результаты опроса были занесены в таблицу.

Таблица 1

Вопрос	Да, %	Нет, %	Не знаю, %
1. Слышали Вы о таком понятии как «социальное предпринимательство»?	78,1	21,9	
2. Знаете ли Вы, что такое социальное предпринимательство?	53,1	9,4	37,5
3. Хотели бы Вы узнать о данном понятии что-то большее или расширить уже имеющиеся знания?	87,5	12,5	
4. Интересна ли для Вас предпринимательская деятельность? (возможно как будущий вариант трудоустройства)	90,6	9,4	
5. Хотели бы Вы заниматься предпринимательской деятельностью, которая решала бы социальные проблемы региона и приносила прибыль?	87,5	12,5	
6. Хотели бы Вы обладать знаниями, умениями, навыками людей, успешных в социальном бизнесе?	96,9	3,1	
7. Хотели бы Вы, чтоб Вас научили таким ЗУН?	90,6	9,4	
8. Готовы ли Вы вложить материальные средства в получение таких ЗУН?	46,9	40,6	12,5

Результаты исследования показали, что среди студентов большинство заинтересованы как в получении информации, так и овладении определенными умениями и навыками в сфере социально - ориентированного предпринимательства. Более того, одной из причин заинтересованности в данной сфере вы-

зван тем, что несколько студентов, из числа опрошенных, рассматривают эту деятельность как будущий вариант трудоустройства.

Безусловно, целью данного исследования стоит всеобщее превращение студентов в социальных предпринимателей. В этом нет смысла, поскольку не каждый хочет и может заниматься данным видом деятельности. Но, выявление самых заинтересованных, и оказание посреднической помощи в обучении социальному предпринимательству.

Предпринимательская деятельность в социальной сфере не представляет накопление знаний, умений и навыков. Это развитие всех сторон личности: когнитивной, эмоциональной, волевой, и находит свое выражение в компетенциях, как общекультурных и профессиональных, так и личностных.

Предпринимательская культура складывается из нескольких компонентов:

- экономического: знание законов рынка, профессионализм, ориентация на перспективу; бережное отношение к ору дням труда и др.;

- социального: умение выстраивать конструктивные отношения с различными государственными и частными структурами, конкурентами; использовать социальные механизмы для привлечения новых ресурсов в производство; заинтересованность в дальнейшем улучшении не только собственной, но и окружающей жизни; владение различными социальными ролями; развитые коммуникативные навыки; дух корпоративизма; менеджерские способности и др.;

- психологического: креативное мышление; наличие выраженных предпринимательских намерений; мотивация успеха, достижения; психологическая устойчивость, решительность и др.;

- этического: человеческое достоинство, совесть, стремление к получению прибыли честным путем; готовность к благотворительной деятельности и др.;

- педагогического: уважение к людям; понимание абсолютной ценности человеческой жизни; стремление создавать условия для реализации творческого потенциала сотрудников, стимулировать состязательность и др. [7, с. 95].

Представленная информация рисует образ предпринимателя, но, в основе социального предпринимательства лежат основы обычного предпринимательства, нацеленного на получение прибыли.

Социальный же предприниматель должен обладать следующими общекультурными, профессиональными и личностными компетенциями:

Общекультурные компетенции:

- Способность к поиску, восприятию, анализу информации – способность к выбору наиболее качественной информации при ее большом количестве;

- Способность к постановке цели и поиску способов ее достижения – способность к правильной формулировке цели, а, следовательно, и задач, четкого представления идеального образа, к которому стремишься;

- Способность к работе в коллективе – взаимодействие с другими людьми, коллегами для достижения цели, а не выполнение задач, поставленных для достижения цели, в одиночку;

- Опыт работы волонтером – наличие опыта труда на благо общества без денежного вознаграждения;

- Наличие способности в поиске нестандартных способов решения проблем – новый подход к решению проблем в социальной сфере;
- Наличие высокой мотивацией к успеху в социальном бизнесе – достижение поставленной цели при разумной уверенности и ориентации на успех, а также готовности к риску.

Личностные:

- Саморазвитие - стремлением развивать в себе качества, которые помогут реализовать себя в профессиональной деятельности;
- Стремление к лидерству, успехам – стремление к практической деятельности в роли лидера;
- Коммуникативная толерантность – наличие сдержанности во время общения;
- Коммуникабельность – стремление к общению, расширение круга знакомств;
- Стрессоустойчивость – спокойствие при столкновении с неудачами, ТЖС, которые способствуют появлению стрессу;
- Креативность, любознательность – творческий подход и постоянный интерес к решению проблем новым способом;
- Высокая степень самоконтроля в общении – мера овладения собственным поведением в различных ситуациях, способность сознательно управлять собственными действиями, состояниями и побуждениями при выстраивании коммуникативных связей;
- Требовательность к себе и другим – долженствование в отношении себя и других.

Профессиональные:

- Четкое понимание термина «социальное предпринимательство», значение деятельности в сфере социального предпринимательства – для занятия любой деятельностью, необходимо четкое понимание назначения этой деятельности;
- Умение разрабатывать и реализовывать социальные технологии, направленные на решение социальных проблем региона, т.е. не только использование уже разработанных технологий, но и умение разрабатывать свои или модернизировать существующие;
- Наличие способности по поиску инновационных способов деятельности в социальной сфере, т.е. работа в новом направлении, а не по шаблону;
- Наличие теоретических основ в правовой и экономической сфере;
- Соблюдение этики в процессе социального предпринимательства;
- Наличие знаний о проблемах региона – не всегда социальные проблемы одного региона существуют в другом, так же как и технология решения этих проблем может быть актуальна в одном регионе, но не приемлема в другом;
- Наличие способности выявлять, формулировать и разрешать проблемы в социальной сфере – диагностика социальной сферы;
- Умение организовывать работу как внутри своего предприятия, так и организовывать сотрудничество с другими коммерческими, некоммерческими учреждениями и предприятиями, т.е. способность выстраивать отношения, направленные на достижение результата;

- Умение правильно выстраивать и вести деловые переговоры;
- Наличие собственных материальных средств, необходимых для реализации проекта или наличие способности найти способы получения инвестирования, т.е. любой проект требует материальных вложений и не всегда существуют собственные материальные средства. В случае их отсутствия необходимо владеть информацией о возможности получения инвестиций.

Именно такой социально-психологический портрет формируется при описании социального предпринимателя. Но, следует иметь в виду, что перечень компетенций открыт, так же как и отсутствие некоторых из перечисленных компетенций не исключает возможности заниматься деятельностью в сфере социального предпринимательства. Более того, многие из перечисленных компетенций можно развивать.

Что касается социального предпринимательства, то обозначенная область является не до конца исследованной и требующей много дальнейшей работы. Но, тем не менее, несмотря на недавнее появление на арене Российской Федерации, социальное предпринимательство является инновационным способом решения социальных проблем. Одним из тех способов, который действительно может помочь эффективно разрешить социальные проблемы и разгрузить государство, так как государство нуждается в активной жизненной позиции членов его общества. Но, социальное предпринимательство, как зарубежное веяние, требует длительного времени для изучения и адаптации в современных условиях российской Федерации. Более того, потенциальным ресурсом для социального предпринимательства является молодое поколение.

Таким образом, социальные проблемы существуют в нашей стране и в какой – то степени они заставляют развиваться, искать новые пути их решения, задействовать все ресурсы, в том числе и студенческую аудиторию. Упрочение взаимоотношений государства, бизнеса и общества в рамках парадигмы социального предпринимательства даст новый импульс к формированию институтов гражданского общества в России. Ориентация на комплексное решение острых социальных проблем, сетевой принцип распространения, способность к активной интеграции в существующие проекты делают социальное предпринимательство мощным источником гражданских инициатив.

И основой всего социального предпринимательства является следующие слова: «Социальные предприниматели не довольствуются тем, чтобы дать человеку рыбу или обучить, как ее ловить. Они не успокоятся до тех пор, пока не революционизируют саму рыбную отрасль».

Библиографический список

1. Баренбойм П. Д. Правовое государство как партнер гражданского общества: К 150-летию опубликования концепции «Государство как произведение

искусства» / П. Д. Баренбой // Законодательство и экономика. - 2010. - № 9. -С. 13 - 18.

2. Баталина М., Московская А., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России / отв. ред. А. А. Московская. - М.: ГУ ВШЭ, 2012. – 96 с.

3. Брунман В. Е., Кузнецов А. В., Кунин В. А., Поскряков А. В. Инновационные методы обучения принятию управленческих решений // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. - 2008. - № 6. - С.42 -55.

4. Гершун А., Горский М. Технология сбалансированного управления / отв. ред. А. Гершун.- М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2015. – 416 с.

5. Изотова Г., Зверева Н., Социальное предпринимательство: новый институт современной России // Экономические стратегии. - 2012. - № 9. - С. 44-49.

6. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. / отв. ред. Р.Каплан – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 376 с.

7. Магомедова Х. Н., Формирование предпринимательской культуры студентов/ Х. Н. Магомедова // Педагогика. - 2007. - № 8. - С.94-97.

8. Московская А. А. Проблемы становления модели профессии: российский опыт в западном исследовательском контексте / А. А. Московская // Мир России. - 2010. - № 3. - С.24.

9. Московская А. А. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / А. А. Московская.- М.: НИУ-ВШЭ, 2011. - 284 с.

10. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций / Пер. с англ. / П.р. Нивен. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2013. – 400 с.

11. Перегудов Ф. И., Тарасенко Ф. П. Введение в системный анализ / отв. ред. Ф.И. Перегудов. - М. :Высшая школа, 1989. – 76 с.

12. Сазанов В. М. Социальная сети – публичная сфера / В.М. Сазанов. - М: Лаборатория СВМ, 2011. – 656 с.

13. Юнус М. Создавая мир без бедности: социальный бизнес и будущее капитализма / М. Юнус. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 145 с.

14. Статистические данные.

15. Информационный портал ОРОО «Центр инноваций социальной сферы» [http:// www.oash-msk.org/page63.html](http://www.oash-msk.org/page63.html)

16. Глоссарий Фонда «Наше будущее» // www.nb-fund.ru, 2011.

17. Dees, J.G. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business, 2001 (revised vers.). http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf

18. Dees, J. G., Emerson, J. & Economy, P. Enterprising nonprofits: A toolkit for social entrepreneurs // New York: John Wiley & Sons, 2014.

19. Martin, R. L., Osberg, S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition. Stanford Social Innovation Review. Spring, 2013.

Глава 13.

ФИЛОСОФИЯ ПРАГМАТИЗМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И СОВРЕМЕННЫЕ РЫНОЧНЫЕ РЕАЛИИ

Ю. Л. Кролевец

Деятельность предпринимателей представляет собой одну из основ экономики и общества, их структуры, обустройства и функционирования. Эта деятельность связана спецификой распределения, а главное, — спецификой участия в использовании накопленного общественного богатства.

Социальные нормы, потребности и интересы в сфере предпринимательства, являясь регулятором не только делового поведения, но и социального поведения. Все эти элементы могут значительно отличаться от собственно экономических и технологических норм, которым предприниматель тоже следует. Нормы социального поведения служат своеобразным регулятором социального взаимодействия предпринимателя и общества, социальной организации, с другими предпринимателями; контролируют и регулируют действия, коммуникации предпринимателей в сфере бизнес-интересов, самих предпринимателей и персонала их предприятий и т.д. Эти нормы предписывают предпринимателю должные и допустимые поступки в его деятельности.

Сообщество предпринимателей придерживаются мнения, что каждый коммерсант старается придерживаться в своем реальном деловом поведении, установленных норм и правил, если эти нормы и правила, конечно, уже сформированы в том или ином виде, уже, так или иначе, функционируют. В основу предпринимательских социальных норм прежде всего вкладывают базу ценностей или ценностных ориентаций всего общества. Их основной смысл — обеспечение соответствия поведения каждого предпринимателя к уже сформированным и утверждённым общественным, гуманистическим ценностям. Социальные нормы и ценности для выполнения их исполнения регулирует и ожидает от предпринимателя, сообщества предпринимателей введение в действие ту или иную форму модели социального поведения. При чём определённая социальная норма предписывает предпринимателю должное поведение, именно такой тип действий и общения, которые должны соответствовать им в определённом случае или определённой ситуации.

Однако используя оценку общества в целом, в том числе и социума предпринимателей надо помнить, что эта оценка предпринимателя формируется как совокупность уже установленных типов социального поведения. На этой базе оценки поведения попадают в разряд либо в поощрительном, либо в отрицательном (порицательном) направлении.

Значит, предписанные нормы как социального, так и предпринимательского поведения являются своеобразным образцом, этот идеальный тип поведения

оценивается со стороны субъекта социального контроля за предпринимательством соотносится как действия его представителей.

Социальное поведение как рационально-коммуникативное действие.

Философско-историческая мысль подчеркивает момент непостижимости человека, его «тайны», несводимости к готовым свойствам. Н.Кузанский отмечает: «...каждый в себе единствен и в возможной для него меры совершенен...», мы «не можем в совершенстве познать хотя бы одного – единственного из всех»[1].

В избранном аспекте социально-профессиональная роль может быть принята «без остатка», но личность способна заключать в себе «внеролевого остаток». Отсюда - необходимость индивидуальной меры в оценках и реализации рационально-коммуникативных действий.

Вместе с тем организационная среда в расширяющемся спектре формализаций и инструментальных действий минимизирует возможности самораскрытия личности, хотя появление «мира индивидуального» есть основание видеть и развивать индивидуальность «другого». Это может быть воспринято как неразумное поведение в условиях внешнего попечительства, личного блага, «эгоизма собственника», но и в этом случае натуральные свойства человека, его физически прирожденные качества способны «к жизни» деловую организацию, именно с «человеческими лицами», даже в условиях массового производства[2]. Г.Маркузе отмечает, что одним из самых угнетающих аспектов развитой индустриальной цивилизации является «рациональный характер ее иррациональности», поскольку изменяется механизм «привязывания индивида к обществу в силу репрессивного характера общества»[3]. Не случайно Р.Гвардини отмечает, что в основу воспитания людей нового поколения следует положить этический принцип «товарищества». При этом: «Если в основе его лежит лицо, - это величайшее благо нации» [4]. Соответственно должна быть обоснована «социальная» (деловая, служебная, корпоративная) этика как определяющая компонента поведения личности в соответствии с моралью как «мерой должного»[5].

Естественно, что культурно- психологические основания профессиональной деятельности (шире- ее духовные компоненты) признаются далеко не всеми организаторами деятельности. Большинство из них считает себя прагматиками и разделяет соответствующие воззрения и устремления. В преобладающем количестве видов деловой активности приходится считаться с конечным результатом, иначе говоря, стремиться не столько к знаниям, сколько к умению их практически осуществлять (в тех же навыках, приемах, средствах). «Прагматисты в бизнесе», подчеркивают Р. Фредерик и Э. Петри, знают, как достигать цели, как следует делать свою работу. При этом часть бизнесменов признает необходимость сочетания деловых навыков с трудолюбием, этичностью действий и поступков, другая - отвергает подобные абстрактные вещи и

подходы. Во всех случаях следует заставить «работать себя и других», «сами обстоятельства». Не случайно У. Джеймс подчеркивал: истинность идеи доказывается тем, обладает ли она ценой, причем в терминах эффективного опыта. Естественно, что моральная (нравственная) идея, не приносящая ощущаемой пользы, должна считаться ложной. Если невозможно «использовать» какое-либо теоретическое положение, оно становится в лучшем случае «не инструментально истинным».

Таким образом, практическая целесообразность поступков должна быть ближе человеку, чем способы и результаты его мышления. В современном менеджменте считается, что его следует развивать по внутренним законам, и обращение к «постороннему» (этике, культуре, духу) является отклонением. Разумеется, последние не должны быть полностью исключены, поскольку в этом случае происходит вовлечение специалистов-прагматиков в конфликт с обществом. Но апелляции к социальной ответственности, как считается, объективно разрушают устойчивость основных организаций. «Язык этики» – помеха в оптимизации деловых и личных целей современного работника, дискуссии о роли духовности и нравственности деструктивны и безнадежны. Вместе с тем ряд сторонников делового прагматизма, подчеркивают Р.Фредерик и Э.Петри, полагают, что в бизнесе есть место этике[6].

Дополнительный аргумент в пользу этики в бизнесе появляется при анализе собственных проблем предпринимательского характера. Приемлемый статус этических требований, как подчеркивалось, состоит в признании того, что их необходимо «терпеть», причем до тех пор, пока это не нарушает итогового баланса деятельности. Но Р.Фредерик и Э. Петри подчеркивают, что бизнес как любое другое человеческое предприятие должен внутренне осуществляться с учетом этики. Первый аргумент заключается в следующем: этическая позиция требует, чтобы считаться с «другими», если их интересы поставлены на карту. Деловые решения имеют всеобъемлющие последствия, и это подразумевает принятие во внимание как экономических, так и социальных последствий для всех заинтересованных сторон. Второй аргумент направлен против позиции самого делового прагматизма, который исключает этические требования. Необходимо учитывать интересы различных групп, поскольку они также способствуют достижению всеобщих целей (в противном случае неизбежно наносится ущерб значимым целям социума) [7].

Но данная ситуация идеальна, поскольку в конкретных актах и контактах потребности конфликтуют и их согласование требует особых, эффективных усилий. Согласно прагматизму, эффективно достижение следующего компромисса: необходимо количественное удовлетворение потребностей, но при наименьшем числе жалоб, трудностей, кризисов. Естественно, что подобная позиция не усиливает искренность человеческих взаимоотношений. Если нечто не ориентировано на перспективное получение прибыли, то и не имеет ценности.

В результате вновь утраченным предстает критерий приоритетности деловых соображений или этических требований.

Вместе с тем философия прагматизма в наибольшей степени отражает современные рыночные реалии и в ряде случаев получает неожиданное развитие. Так, неожиданно прозвучало обращение Предстоятеля РПЦ Митрополита Кирилла к верующим - соединять «духовность с прагматизмом». Естественно, что может быть поставлен обратный вопрос: необходимости со стороны прагматиков иметь установки веры, например, как служение отечеству, подчинение поведения нормам нравственности. В научной литературе утверждается, что появляется «новая социальная философия денег», необходимая для понимания обстоятельств формирования и укрепления гражданского общества. В частности, возрастающее число независимых и свободных субъектов приводит к положению, когда общество развивается «на острие» готовности к прагматическому альтруизму (прежде всего как приращение индивидуальных усилий на пользу общему делу) [8].

По этой причине в социально-философском анализе экономических преобразований следует добиваться детального рассмотрения факторов духовной жизни. А.В.Кутырев ссылается на определение: «Дух» (нематериальное начало) есть умпостигающие отношения к действительности. «Ум, - определяет В. Даль, - общее название познавательной и заключительной способности человека, способности мыслить; это одна половина духа, а другая - нрав, нравственность, любовь, страсти...» В универсальной формуле В. С. Соловьева, напоминает А.В.Кутырев, дух является собой единство Истины, Добра, Красоты. По этой причине «обездушивание мира коррелятивно его обескультуриванию. Это значит, что духовные ориентации предполагают поиск «блага» как блага для других людей, бездуховные заключает в самом себе «животный человек», для которого благо только для себя может исключить благо всего мира [9]. С этой точки зрения такие неотъемлемые качества поведения в предпринимательском мире, как расчет, скрытое вынашивание замыслов, прибыльные проекты, ловушки для конкурентов соотносятся, если обратиться к известному определению Г. Гегеля, с «умом животного».

Именно духовное начало способно подчинить интересы личности в любой сфере деятельности интересам общества, судьбу конкретного индивида потребностям всечеловеческого общежития (что конкретным образом отличается от постулатов делового прагматизма). Так, небезынтересно вспомнить разделение Э.Фроммом людей на стремящихся «быть» и способных только «иметь». Как подчеркивалось, «принцип служения», С. Н. Булгаков в случае распространения на профессиональную деятельность включает общеморальные характеристики.

Так, радикальный рационализм предполагает возможность одного правильного решения, например, в виде готовых инструментальных рецептов, «правил поведения» поведенческих стандартов (правовых, технологических, экономических), в которых сочетаются виды и формы человеческого поведения. Между тем проблемой является их выработка и освоение, которые заклю-

чают сложную внутреннюю природу. Согласно И.Канту, человек действует соответственно представлениям о законах, в их числе нормативным требованиям в обращенности к сознанию. Речь идет об осознанных принципах поведения как проявлению «разумной воли, практического разума» [10]. С одной стороны, внешне необходимое и принудительное становится субъективно необходимым, самопринуждением как свободой. Но, с другой стороны, по И.Канту, человек может отступать от закона, полагаемого разумом, то есть не выполнять его на основе повиновения чувственности. Реально человек предстает чувственно-разумным существом, и его воля определяется долженствованием не целиком, а посредством выбора. Но при этом в позитивном смысле необходима «способность выбирать только то, что разум признает ...добрым». Не углубляясь в дальнейшие рассуждения И.Канта о «метафизике нравственности» (это требует отдельного рассмотрения), следует отметить актуальность понимания структуры поступка: в человеке должно формироваться внутреннее законодательство как следование внутреннему убеждению, свободе принятого принципа, что отличает формальное (легальное), простое принятие и исполнение норм. Например, в условиях современной «жесткой» реальности («азбуки бизнеса») личности следует подчиняться, следуя И.Канту, «своему собственному и, тем не менее, всеобщему законодательству» [11].

Это предполагает поведенческие акты выбора: «поступок через представление, а не через телесное движение», то есть действие не по «инстинкту», но по осознанному признанию законности формальных оснований. Но, подчеркивает И.Кант, перед тем, «когда субъект должен действовать, они уже не в его власти». Как следствие, происходит, по словам И.Канта, «внутреннее сцепление представлений в душе», получает развитие не «механическая», а «психологическая» причинность, но происходит принятие «естественной необходимости», которую нельзя изменить по собственному усмотрению, и человек поступает как «*automationspiritual*», то есть приводится в действие представлениями» [12]. Именно этим предопределяется вариативность поступков и действий, например, в снятии образа - Я и автоматизма социально - психологических процессов, в способности ими управлять, сохранять внутренний мир, духовно-культурные ориентации, сознательное освоение и присвоение социально-исторического опыта. Внешние формы и регламенты должны стать поводом для разумного размышления, обращения к личным убеждениям, внутренним мотивам, безусловным нравственным требованиям.

Как подчеркивает исследователь философии И.Канта Э.Ю. Соловьев, немецкий философ понимает веру в правильность «чего-то» как «иррационалистический вариант расчетливости». Речь идет о вере в откровение (в то, что кто-то и где-то обладает разумом, превосходящим действительные возможности разума) [13]. «...мысль, что разум, который, собственно, обязан предписывать свою дисциплину всем другим стремлениям, сам нуждается ещё в дисциплине, может, конечно, показаться странной; и в самом деле, он до сих пор избегал такового унижения...никто не подозревал, что он легкомысленно играет

порождениями воображения вместо понятий и словами вместо вещей» [14]. Речь идет о том, что существуют попытки построить всеобщие регулятивы, ориентационные основания выбора человека в существенных для него ситуациях. В них наиболее важным является знание, а не его оценка в отношении цели, средств и смысла, которые направляются внутренним нравственным смыслом.

Под «практическим действием» И. Кант понимает не производящую деятельность в её целесообразном результате, а просто поступок, то есть как действие, вытекающее из человеческого решения и умысла [15]. Это значит, что поступок является проявлением человеческой активности вообще, в том числе как уклонение от какого-либо действия (например, явно предосудительного, антигуманного, как поведение «отказников»). Высокий уровень самоуважения, преданность делу превращает профессию в сознательно избранное призвание. Внутренняя мотивация как опора на личные способности, игру воображения, принципиальность придают поступку сложную структуру в отличие от умения что-то «сделать». Даже в условиях жесткой практики бизнеса человеку свойственно утешительное умонастроение, после принятия решения по совести и долгу. Экзистенциальные порывы («я ничего не хочу понимать») образует линию ригористического поведения как особой непреклонности, в том числе чистоту мотивов, а значит, и поступка.

Именно экзистенциальные вопросы приобретают особое значение под давлением внешних обстоятельств, с целью достижения практической результативности действия, когда человека подвергают манипулятивным воздействиям. В этом случае относительно безопасным становится предоставление ему «свободы действий». Но на практике происходит обратное: в атмосфере лихорадочной активности, бессодержательного практицизма, «преуспевания» в достижении преследуемых целей, но при отсутствии подлинно человеческих задач не возникает вопрос о том, какого рода действие может быть определено как свободное, насколько в действительности в своем поведении свободен человек. Даже если у него, подчеркивает Г.М. Тавризян, «развязаны руки», его субъективность подменяется в процессе целенаправленного воздействия на ценностные ориентиры, на весь мир его склонностей и представлений (он уже перестает замечать, что уже не следует собственной воле)[16]. Характерные Ж.-П. Сартра философские пароли: экзистенциализм - «единственная теория, которая не делает из человека объект», «пределы... ничего не представляют собой, если не пережиты человеком», и, самое главное, по отношению к поведению «будучи этим выходом за пределы, улавливая объекты лишь в связи с этим преодолением себя, он... в центре этого выхода за собственные пределы» [17].

Вместе с тем современная экономическая реальность вновь заявляет примат «капиталистического духа» и соответственно прежнее значение эффективности, выгоды, расчетливых действий. «Деньги в сфере духа - логика-, подчеркивает В. А. Кутырев, - всюду деньги - всюду рациональность, расчет, эквивалентность» [18]. Неслучайно превращение действующих индивидов в акторов (actor), как активнодействующих (конструктивных) субъектов в сферах жизне-

деятельности, вплоть до культурной и интеллектуальной. Это неизбежно разрушает целостность развития личности, приводит к «расщеплению» ее внутреннего мира.

Но сегодня и среди «убежденных рыночников» появляется немало людей с критическим восприятием такого рода явлений. Европейское сообщество имеет своим лозунгом «рыночная экономика, но не рыночное общество». «Рыночный фундаментализм» подрывает основы развития культуры, искусства, образования, просвещения и, наконец, оказывает негативное влияние на «человеческий фактор» экономической жизнедеятельности. В западных странах экспансия экономики в сферы духовной жизни сдерживается объективно: производственные компании агрессивного рыночного типа трансформируются в креативные, адаптивные корпорации с преобладающим значением творческого, интеллектуально-культурного и образовательного факторов. «Человек-актор» потенциально направляется в своем развитии к личности, богатой человеческой индивидуальности.

Разумеется, это лишь начальные точки процесса модификации традиционной экономической жизни. В перспективе формирование не только духовной жизни общества, но и непосредственно духовности как основы самостроительства личности, перевода универсума внешнего бытия во «внутреннюю вселенную» личности на этической основе [19]. Вместе с тем развитие самоидентичности человека сопрягаются с резкой трансформацией исторических обстоятельств, новой глобально-смысловой Космогонией. Распространим данные положения на анализ социального поведения в организационно-культурном аспекте.

Словарь понятий (сюжетов) классического менеджмента охватывает организационную деятельность по ведущим направлениям и выявляет основы современной операционализации. Прежде всего это показатели эффективности управленческого труда: продуктивность, ответственное поведение персонала, взаимосвязанные действия, управленческая деятельность, задания, иерархия и ее уровни (технологии), система принятия решений, парадигма целей, координация и цели, культура организации, линейность распоряжений, миссия организации, норма управляемости, общественные обязательства, организационная структура как открытая и закрытая система, перемены и эффективность, средства и цели, синтез и анализ стратегий, организационные обстоятельства [20].

Философское понимание рациональности в классическом менеджменте трансформируется в следующих смыслах. По мнению Р. Саймона, «рациональность представляет собой выбор предпочтительных альтернатив поведения в рамках данной системы ценностей, причем последствия такого выбора должны быть вполне предсказуемы». Результатом является максимизация ценностей как руководителей, так и организации. Но подобная «объективная рациональность» недостижима, поскольку знание предметных альтернатив и ожидаемых результатов невозможного (даже если ограниченность практического опыта дополнять теоретическим размышлениями). По этой причине достижима только «субъективная рациональность», когда максимизируется результат как

предопределенный органичным пониманием конкретной ситуации. Фактически и этот вид рациональности недостижим, поскольку в процессе принятия решения проявляют себя удовлетворительная, ограниченная, поисковая рациональности и в результате нельзя сказать, что в менеджмент рационален (его нормальным состоянием является несовершенство знания и неопределенности деятельности). Основным вывод, подчеркивает У.-Д. Дункан, в том, что следует рассматривать рациональность с точки зрения информации, которой располагаем, и стремиться по возможности быть лучше информированными [21].

Естественно, что для теоретиков менеджмента особый интерес представляют сочинения М.Вебера о рациональной природе человека и организационных структур для принятия оптимальных решений. «Идеальная бюрократия» — «выборочное конструирование» реального мира, которое открывает новые возможности (например, персонал отвечает требованию «приглашать не того, кого знаешь, а того, кто знает»). Последнее включает прямой праксеологический и даже общественно-политический аспект и для современной ситуации, в которой организационные структуры наполняются людьми «близкими», «знакомыми», «лично известными». Наряду с этим модель М.Вебера требует «власти экспертов», которые собирают информацию вниз и «направляют» «наверх» без просеивания. В результате рационально ориентированный руководитель, прежде всего, хорошо информирован и речь идет о «форме рациональности» как компонента принятия решений [22].

Как подчеркивает В.Н. Фурс, у М.Вебера «идеальный тип» строится в качестве образа конкретного сочетания, в развитии каузальных связей для объяснения индивидуальных событий в их «культурном значении». При этом разница между разновидностями идеальных типов имеет количественный характер и заключается в степени их общности (например, в отличие от анализа истории и — соответственно — исторических индивидуумов, социолог обращается к «чистым» идеальным типам в их применимости ко всем эпохам и странам). Соответственно метод «идеальных типов» означает, что «открытие» объективных закономерностей социальной динамики означает само условие проведения анализа конкретного социального феномена. Это позволяет в контролируемой натурализации понимать внутренние стороны явлений, проектировать их развитие, прогнозировать действия социальных объектов. Но преимущественно речь идет о принципе методологии М.Вебера, чем о методе исследования, понимании интеллектуальной атмосферы современных явлений [23]. С этих позиций необходимо вновь оценить бихевиоризм в отношении периодов общественных преобразований. Бихевиористская интерпретация социального поведения, по мнению К.Манхейма, «исчисляет в среднем образ действий многих», но не индивидуальные мотивации отдельных лиц или человека вообще. По своей сущности, бихевиоризм относится к первой стадии планирующего отношения, когда индивида необходимо «принудить» в сфере поведения к «правильному» для организованного целого реагирования (даже без изменения черт самого человека, тем более, без его всестороннего включения в широкую струк-

туру общества). В этом отличие «изобретающего мышления», которое встраивает в окружающий мир отдельные предметы и действия (это значит, что бихевиоризм усматривает значимость лишь определенных сфер бытия).

«Бихевиоризм принимает в расчет человека, -подчеркивает К.Манхейм, - постольку, он действует на конвейере у машины, поскольку он принимается во внимание конвейером...это *достойное доверия звено в цепи действий*». Человеческое поведение упрощается до тех пор, пока не появляется возможно доступной квантификации, то есть характер, естественного поведения на основе непосредственной адаптации расчленяется на абстрактные составные части и факторы (например, на основе психотехники не происходит конструирование объективных оптимальных действий) [24].

Социальный смысл бихевиористского мышления в том, что оно стремится привести к согласию «абстрактные сферы социальной действительности» на уровне внешней манеры поведения. Оно также дизъюнктивно, то есть не обладает подлинной взаимозависимостью и не направлено на познание мира и индивида как целостности (находится на пути к «планирующему рассудку», но первоначально стремится к управлению «тотальной абстрактностью среза» происходящего, «среза организованного поведения всех членов общества»). Происходит соединение лишь отдельных сфер общественного бытия в формальных аспектах организованной среды. По мнению К.Манхейма, действительное планирование наступает вместе со стремлением стратегически выявить «*principiamedia*», то есть принципиальные средства эпохи, но вне преобразования действительного человека и действительного мира [25].

К.Манхейм касается сущности вопроса: природа человека – не данное фактическое явление и его невозможно изменить в каждом отдельном случае, только в процессе исторического развития. Это означает, что можно изменить лишь внешнее поведение, причем отталкиваясь от него самого (чем и занимаются современные «технологии»). Но от доступной наблюдению поверхности следует направлять внимание к глубинным пластам душевной жизни [26].

Некоторые авторы считают, что «сведения разума к рациональности человеческих поступков говорит о зависимости человеческой духовности от поведения, то есть животного начала в человеческой активности». Главная роль в ее предельной конструкции принадлежит «не разуму (и даже не деятельности), а поведению. Именно оно, его законы начинают диктовать свои условия разуму и деятельности: в результате человек «становится хотя и эффективным, но тем не менее животным...обретение своего человеческого облика может быть связано только с главенствующим положением разума в структуре человеческой активности, то есть когда человек будет ориентироваться не на поведение, а на разум». Это означает необходимость достижения ситуации: «когда разум будет главенствовать над поведением, а не поведение над разумом, только тогда человек сможет вырваться из жестких тисков животности, только тогда он преодолеет в себе животное начало и обретет собственно человеческий облик»[27]. На наш взгляд, авторам свойственно понимание поведения как нечто «прими-

тивно-обыденного», «повседневного», никак не связанного с принципами человеческой жизни.

Бизнес-понимание, бизнес-объяснение.

Вновь обратимся к Д.Хомансу, который предлагает различать «клеточку» социологического анализа поведения: «элементарное социальное поведение» как непосредственный обмен между действующими индивидами. Социальное поведение в целом является универсальным обменом, совершающимся в соответствии со следующими принципами. Первый предполагает систему вознаграждений применительно к любой сфере деятельности и основан на повторяющихся поощрениях. Вторым принцип означает, что если человек позитивно воспринимает окружающую среду, он стремится воссоздать ее в последовательности поведенческих актов. Особенностью третьего принципа является то, что в случае значительного (весомого) вознаграждения индивид высказывает и практически осуществляет готовность добиваться еще больших результатов. Наконец, четвертый принцип означает, что если потребности человека близки к насыщению, он уже в меньшей степени стремится прилагать усилия к их удовлетворению [28].

По мнению Е.М. Бабосова, подобная система обмена нежизненна – и прежде всего в отношении современных бизнес-структур, поскольку исключает взаимосанкционированное взаимодействие [29]. Естественно, что в данных организациях существует система вертикальной зависимости, но в ряде ситуаций (особенно, когда эффект работы зависит от усилий одного или ряда работников) можно наблюдать в действии принципы обмена Д.Хоманса. Дело в том, что «чистых» поступков действительно крайне мало, и они ограничены узкими сферами приложения своих усилий (по мнению А.Мюллера, они проявляют себя в определенных условиях существования, в региональных обстоятельствах на уровне педантизма или мечтательного энтузиазма в соединении с романтизацией собственной практики, в том числе как *иррационализма*, но вне живых контактов с действительностью)[30].

С этим связано понятие «культура организация», которая не ограничена областью рационального знания и предполагает, по мнению У.-Д. Дункана, «мистические, метафизические аспекты». Менеджмент руководствуется научными принципами, но практическая деятельность предполагает обращение к символам, интуиции, подсознательной сфере (их затруднительно анализировать в традиционном формалистическом смысле). Соответственно развивается критическая тенденция в отношении рационального принятия решений: представление о предельно рациональном, информированном лице не согласуется с реальной действительностью (неопределенность представлений является не исключением, а правилом). Конкретно это означает, что фактически руководитель действует не исключительно логически, как этого требуют, например, «дерево решений».

Не случайно нестандартное принятие решений предполагает именно частично-нерациональные модели, которые допускают действия в рамках «огра-

нической рациональности», то есть недостаточной информации и множества ведущих к цели альтернатив. «Практически осуществляемый» подход располагается между двумя крайностями: рационально исчерпывающей моделью (практически невозможной) и «грубо несовершенной» рациональностью, неприемлемой моделью (по причине иррациональности) [31]. Но множеству подходов, осуществляемых на основе нерациональных средств, присуще общее свойство – в условиях поиска осуществляются методы последовательного ограничения, одновременно по своему характеру беспорядочного и систематического поиска.

Таким образом, нерациональность признается необходимостью как констатация несовершенства знания и неполноты информации. Но подобную ситуацию нельзя считать достоинством, поскольку прекращается поиск более совершенного знания и варианта действий, образуется их «вакуум» в появлении крайне неудачных последствий. Это подчеркивает обстоятельство того, что организационные структуры— всегда целенаправленные, ориентированные на конкретные решения, представляют собой средства осуществления совместной деятельности. Так, существует *рациональность удовлетворительная, или достаточная*, которая служит относительно не максимальному результату (менеджеры мыслят рационально, но не являются «счетными машинами», «калькуляторами», «компьютерами»). Их подготовленность заключается в том, что они размышляют в условиях доступного, достигнутого знания, но неопределенность решений и действий является нормальным состоянием.

Можно утверждать, что на элементарном уровне работнику необходимы технические способности как навыки, специализированные знания в различных практических областях, владение приемами и средствами профессии. По мере продвижения по управленческой иерархии в качестве необходимого дополнения появляются требования к способностям социального общения и концептуального мышления. Но в промежуточной области получают развитие виды применяемых технологий в границах организационных форм. «Технологические категории» представляют собой существенно-практические применения современных индустрий. На этой основе развивается как отражение применяемых технологи формальный аспект организационных структур.

На основе рационального плана действий формируются межролевые, организационно-личностные отношения. Прежде всего различаются «допущения о человеческой природе», в соответствии с которыми управляющие развивают представление о своих сотрудниках и сообразно этому строят поведение (оно зависит от механических или современных, органических представлений о личности работника). Так, менеджмент тематически обращается к достоинству человека, который способен добросовестно выполнять договорные обязанности, особенно в условиях высокоразвитого общества. Соответственно выделяются понятия «зона восприятия» для описания поведения работников в диапазоне «командных полномочий» менеджера и «зона безразличия» для оценки диапазона восприятия персоналом руководящих действий вне детального

осмысления их содержания (работник становится «ведомым» со стороны более высоких статусов).

В этом контексте различают *менеджера рационального*, как принимающего решения на основе *нормативной рациональности*, и *менеджера нерационального*, как не представляющего в полном объеме деловую ситуацию. В целом рациональное поведение ориентировано на достижение недвусмысленных целей (при этом инструментальные средства избираются в зависимости от надежности информации). Таким образом, рациональность является критерием оценки деловых поступков. В современных условиях автоматизации и компьютеризации высшей функцией менеджеров является управление информационными потоками, сложными техническими системами, поскольку их деятельность осуществляется на «предприятиях будущего» в отличие от предприятий «наших дней». Это предполагает использование мотива достижений как ориентацией разрыва с традиционным пониманием ролей и стимулирование «иной направленности». Как следствие, появляется модификация поведения как направление «технологии поведения», в котором основополагающую роль играет позитивное подкрепление. При этом высказывается опасение, что доведенная до крайности схематика вознаграждений—невознаграждений может превратиться в новую форму социального инжиниринга (вместо научных принципов понимания человеческого поведения).

В данном случае правила поведения и деловые ориентации имеют прескриптивный характер, то есть заключают «строгие предписания», вплоть до очертаний функций «полезности» самого менеджера. В «чистом» виде эта теория построена на допущении, что менеджеры могут распределять имеющиеся альтернативы в соответствии с приоритетами (то есть они рациональны, потому что информированы).

В отличие от этого поведенчески-описательная теория в противоположность нормативно-рациональному подходу стремится описать и понять, но не предписывает поведение в процессе принятия решений. Речь идет о том, какие меры принимаются «на деле», но не о том, как они «должны» приниматься. Эта теория вошла в практику управления в связи с признанием понятий «ограниченная рациональность», «последовательный поиск», «удовлетворенность» в направлении предвосхищения возможных противоречий решения деловых проблем. Наряду с этим признаются последствия нерационального принятия решений как результат отключения от рационально-исчерпывающих методов делового поведения или даже отказа.

Как известно, информация в социальных технологиях, особенно гуманитарного характера выполняет посредническую функцию между акторами (активными деятелями, или субъектами) и позволяет «сжимать» и «технологизировать» время. Так, технологизация низовых и рутинных работ освобождает время для более сложных мыслительно-рефлексивных операций, связанных с концептуализацией как умением представлять будущее развитие и целеполагание как основу *рационального поведения*. С.А. Крупник относит их к инфра-

структурным (нелинейным) проявлениям поведения, которые предполагают фиксацию промежуточных результатов (продуктов) и позволяют использовать в смежных видах социальных действий. Речь идет о функциональном усложнении и автономизации отдельных компонентов (консультирование, экспертирование, обмен информацией, правовое обеспечение). В результате происходит со-организация образовательных основ, использование процедур на основе разумного выбора, что позволяет соединить техническое отношение к предмету и социально ориентированную область жизнедеятельности [33].

Можно утверждать поэтому: производственно-деловые технологии не сводятся к поведению и действиям репродуктивного типа, типичным методическим разработкам, повторяющимся организационным схемам по причине включения в них интерсоциальных связей. В противном случае доминирует «изобретенная» рациональность как техническая форма в привычных результатах применения, которые выводятся за пределы социальной жизни. Необходима постоянство культурно-организационных целей, с усилением интеллектуальных компонентов, новые технологии как процедуры принятия решений, их организация, планирование и осуществление мыследеятельности, анализа и рефлексии (по осознанию «деятелем» своей личности и индивидуальности). В этом случае неизбежно столкновение новаторских и консервативных тенденций, интегрального и фрагментарного образовательно-профессионального подходов. Система «супермаркета» как сверхпродуктивности означает свободный вход в пространство, перемещение в его отдельных блоках и модулях, развертывание различных поведенческих линий, «напряженность» деятельности, которые позволяют осуществлять целенаправленное проектирование.

Библиографический список

1. Кузанский Н. Сочинения в двух томах. – Т.1. – М.: Мысль, 1979. – С.96, 146, 147.
2. Резвицкий И.И. Личность. Индивидуальность. Общество. – М.: Политиздат, 1984. – С. 51-55.
3. Маркузе Г. Одномерный человек // Эрос и цивилизация. Одномерный человек: исследование идеологии развития индустриального общества. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – С. 272.
4. Гвардини Р. Конец нового времени // Вопросы философии. – 1990. – №4. – С. 147.
5. Вичев В. Мораль и социальная психика. – М.: Прогресс, 1978. – С.173-188.
6. Фредерик Р., Петри Э. Деловая этика и философский прагматизм // Вопросы философии. – 1996. – № 3. – С. 71,72.
7. Мартыненко В.В. Социальная философия денег // Вопросы философии. – 2008. – № 11. – С. 146.
8. Кутырев А.В. Духовность, экономизм и после»: драма взаимодействия // Вопросы философии. – 2001. – № 8. – С. 57.

9. Кант И. Сочинение в 6-ти т.Т. 4,ч. 1.-М.:Мысль.-1964.-С.250.
10. Кант И. Сочинение в 6-ти т. Т. 4, ч. 1. – М.:Мысль, 1964. – С. 274.
11. Кант И. Сочинение в 6-ти т.Т.4,ч.1.-М.:Мысль.-1964. – С. 425, 426.
12. Наука и нравственность. – М.:Политиздат, 1971. С. 215.
13. Кант И. Критика чистого разума // Кант И. Соч. в 6-ти томах.Т.3.- М.:Мысль, 1963. – С. 598.
14. Соловьев Э.Ю. Кантовская постановка вопроса о взаимозависимости науки и нравственности // Наука и нравственность.-М.:Политиздат, 1971. – С.211.
15. Тавризян Г.М. Проблема человека во французском экзистенциализме.- М.:Наука, 1977. – С.105,106.
16. Сартр Ж.-П. Экзистенциализм – это гуманизм // Сумерки богов.-М.: Политиздат, 1989. – С.335.
17. Кутырев А.В. Указ.соч. – С.61.
18. Крымский С.Б. Контуры духовности: новые контексты идентификации//Вопросы философии. – 1992. – №12. – С.21, 23.
19. Дункан У.-Д. Основополагающие идеи в менеджменте. – М.,1996. –С. 221–268.
20. Дункан У.-Д. Указ. Соч. – С.231.
21. Мацкевич В.В. Идеальных типов метод//Социология.Энциклопедия. – Мн.,2003. – С.343.
22. Фурс В.Н. Идеальный тип//Социология. Энциклопедия. – Мн., 2003. – С. 343.
23. Манхейм К. Человек и общество в эпоху преобразований. // Манхейм К. Диагноз нашего времени. – М.:Юрист. – 1994. – С.380, 381.
24. Манхейм К. Указ.соч. В соответствии с близким историческим временем К.Манхейм сравнивает бихевиористское мышление с фашизмом (что, на наш взгляд, является преувеличением). Но на этой основе К.Манхейм отмечает присущее бихевиоризму качество: отказ от субстанциональной рационализации и использование «высшей ступени функциональной рационализации» в соединении с иррациональным началом как «не сублимированной страстью».
25. Алексеева И.Ю., Шклярник Е.Н. Что такое компьютерная этика? // Вопросы философии. – 2007. – №1. – С.69,70.
26. Денисов С.Ф., Денисова Л.В. Человеческое и животное в человеке. – Омск:Изд-во ОмГПУ. – С.89,90.
27. Nomans D. Bringing men back in // American Sociological Review. – 1964. – V.29. – №.3.
28. Дункан У.-Д.Указ.соч. – С.243.
29. Дункан У.-Д. Там же. – С.252.
30. Там же. – С.229.
31. Там же. – С.241.
32. Там же. – С.247—249.
33. Крупник С.А. Гуманитарные технологии // Социология.Энциклопедия. –Мн.:Книжный Дом. – 2003. – С.247

Научное издание

Родионов Максим Георгиевич
Кузьмин Александр Александрович
Иванова Елена Владимировна и др.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Монография

Печатается в авторской редакции

Компьютерная верстка *Ю. П. Шелехиной*

Подписано в печать 13.12.16. Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная.
Отпечатано на дупликаторе. Усл. печ. л. 16,75. Уч.-изд. л. 16,75.
Тираж 500 экз. Заказ 505.

Издательство ОмГТУ. 644050, г. Омск, пр. Мира, 11; т. 23-02-12.
Типография ОмГТУ