

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 2 (2) 2012

Основан в 2011 г.

Выходит четыре раза в год

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций
Свид. ПИ № ФС 77-47744
от 09.12.2011 г.

Учредитель:
НОУ ВПО «Сибирский
институт бизнеса и информационных
технологий»

Редакционный совет:

О. В. Волох,
доктор политических наук,
профессор,
ректор НОУ ВПО «СИБИТ»
(главный редактор)

О. Н. Смолин,
доктор философских наук,
профессор, член-корреспондент
Российской академии образования

Е. В. Исаева,
доктор экономических наук

А. И. Ковалев,
доктор экономических наук,
профессор

А. А. Шапошников,
доктор экономических наук,
профессор

С. А. Дятлов,
доктор экономических наук,
профессор

Н. Н. Родигина,
доктор исторических наук,
профессор

Т. В. Непомнящая,
доктор юридических наук,

С. Н. Чуканов,
доктор технических наук,
профессор

Н. А. Морозова,
кандидат экономических наук,

А. В. Уланов,
кандидат филологических наук
(ответственный редактор)

ISSN 2225-8264

Содержание

Раздел I. Экономические науки

<i>Ан Ю. Н.</i> Развитие РКО: бесплатная дополнительная услуга или самостоятельное направление бизнеса, способное приносить доход банку?	3
<i>Бабак Л. Н., Селезнева Е. Ю.</i> Изменение организационной структуры торгового предприятия при внедрении системы категорийного менеджмента	7
<i>Десенко М. С.</i> Использование событийного маркетинга для продвижения услуг образовательных учреждений	11
<i>Житлухина О. Г.</i> О критериях подразделения финансовых вложений в акции на долгосрочные и краткосрочные для целей текущего бухгалтерского учета	14
<i>Куришакова Н. Б.</i> Планирование маркетинговой стратегии научной организации	18
<i>Морозова Н. А., Исаева Е. В.</i> Эволюция исследований коммуникаций в организации	20
<i>Тарасова Т. Н.</i> Многомерная конкурентоспособность микропредприятия туризма: сущность и оценка	23
<i>Тимофеев А. В.</i> Государственная поддержка обеспечения инфраструктуры предпринимательской деятельности в России	28
<i>Туганаева Е. Г.</i> К вопросу об определении понятия «государственный субфедеральный долг»	32

Раздел II. Политические и юридические науки

<i>Васин К. Л., Чепурной А. А.</i> Классификация правоохранительных органов, обеспечивающих предупреждение и пресечение групповых нарушений общественного порядка при проведении публичных мероприятий	36
<i>Корнеевкова Т. П., Романова Е. Н.</i> Детерминанты формирования российского гражданского общества	40
<i>Муравченко В. Б.</i> Основные понятия муниципальной службы	45
<i>Плехотко К. К.</i> Право на жилище: эволюция нормативного закрепления и обеспечения	51
<i>Пузилов В. Г., Тимофеев А. Ф.</i> Россия и Азиатско-Тихоокеанский регион: проблемы внешней политики, экономики и международной безопасности	54

Раздел III. Информационные технологии и разработки

<i>Иванова Е. В.</i> Совершенствование автоматизации функциональных процессов в налоговых органах	60
<i>Удалов С. Р.</i> Влияние готовности специалиста использовать информационные технологии на его профессиональную компетентность	65

Раздел IV. Гуманитарные науки и образование

<i>Аширбагина Н. Л.</i> Кодекс этики как фактор развития корпоративной культуры	69
<i>Бугаев К. В.</i> Некоторые проблемы этики соавторства	72
<i>Булавкин И. А.</i> Новые материалы по богочановской археологической культуре в южнотаяжном Прииртышье	74
<i>Минава С. С., Краснополянская Н. С.</i> Социальный интеллект у студентов с интернальным и экстернальным локусом контроля	86
<i>Синченко Г. Ч., Воробьева Е. Ю.</i> Философия как интеллектуальная иноформа поступка	91
<i>Черкасова Т. А.</i> Работа социального педагога с безнадзорными детьми в учреждениях интернатного типа	95
<i>Щербакова Н. Н.</i> Отсубстантивные глаголы в русском просторечии XVIII столетия	99

Section I. Economics

<i>An Y. N.</i> The development of CSC: free additional service or separate line of business that is able to generate income to the bank?	3
<i>Babak L. N., Selezneva E. Y.</i> Changing the organizational structure of a commercial enterprise in the implementation of category management	7
<i>Desenko M. S.</i> Use of event marketing for the promo of educational institutions services	11
<i>Zhitlukhina O. G.</i> Criteria for the division of financial investments in stocks for long-term and short-term goals for the current accounting.....	14
<i>Kurshakova N. B.</i> Planning the marketing strategy of a scientific organization.....	18
<i>Morozova N. A., Isaeva E. V.</i> The evolution of organization communications research	20
<i>Tarasova T. N.</i> Multidimensional competitiveness of micro-tourism: the nature and assessment.....	23
<i>Timofeev A. V.</i> State support to ensure the business environment in Russia.....	28
<i>Tuganaeva E. G.</i> On the definition of sub-national government debt	32

Section II. Political and Legal Sciences

<i>Vasin K. L., Chepurinov A. A.</i> The classification of law enforcement agencies providing, how to prevent and combat group violations of public order during public events.....	36
<i>Corneencova T. P., Romanova E. N.</i> Determinants of Russian civil society formation	40
<i>Muravchenko V. B.</i> Concepts municipal service	45
<i>Plehotko K. K.</i> The right to housing: the evolution of regulatory consolidation and ensure.....	51
<i>Puzikov V. G., Timofeev A. F.</i> Russia and the Asia-Pacific Region: Issues of foreign policy, economics and international security	54

Section III. Information Technologies and Development

<i>Ivanova E. V.</i> Improved automation of functional processes in the tax authorities.....	60
<i>Udalov S. R.</i> Influence of specialist willingness to use information technology on his professional competence	65

Section IV. Humanities and Education

<i>Ashirbagina N. L.</i> Code of ethics as a factor in the development of corporate culture	69
<i>Bugaev K. V.</i> Some ethical problems of co-authorship	72
<i>Bulavkin I. A.</i> New materials for boguchanovskaya archaeological culture in the southern taiga Priiryshe	74
<i>Minawa S. S., Krasnopol'skaya N. S.</i> Social intelligence in students with internality and externality locus of control	86
<i>Sinchenko G. C., Vorobieva E. Y.</i> Philosophy as an intellectual act inoforma.....	91
<i>Cherkasova T. A.</i> The Work of the social teacher with street children in residential care	95
<i>Shcherbakova N. N.</i> Otsbstantivny verbs in Russian parlance of the XVIII century.....	99

Адрес редакции:
644116, г. Омск,
ул. 24-я Северная, дом 196, корпус 1
Тел./факс:
8(3812) 62-59-89

Сайт: www.sano.ru

E-mail: pnr@sano.ru

Технический редактор:
Е. Ю. Воробьева

Корректор:
И. И. Эйхвальд

Подписано в печать 30.06.2012.
Формат 84х108/8.
Печ. л. 6,5.
Тираж 1000 экз.
Заказ № 4
Цена договорная.

Отпечатано в типографии
Сибирского института бизнеса
и информационных технологий
644116, Омск, ул. 24-я Северная, 196,
корпус 1

Статьи публикуются в авторской
редакции. За достоверность
фактического материала
и научную ценность статей
ответственность несут
авторы и рецензенты.

РАЗВИТИЕ РКО: БЕСПЛАТНАЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УСЛУГА ИЛИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСА, СПОСОБНОЕ ПРИНОСИТЬ ДОХОД БАНКУ?

Статья посвящена решению вопросов формирования тарифной политики банков на расчетно-кассовое обслуживание. Рассматриваются вопросы развития РКО как отдельного направления бизнеса, способного приносить банку стабильный безрисковый доход, не столь категорично зависящий от ситуации в экономике, анализируются такие методы установления цен на банковские услуги, как затратные, рыночные, параметрические. Автор предполагает, что на фоне снижения маржи по кредитным операциям, а также нестабильности цены пассивной базы повышение комиссионного дохода становится приоритетной задачей деятельности банков, решение которой во многом зависит от размеров тарифов на РКО.

Снижение доходности банков от кредитных операций в кризисный и посткризисный период заставило участников данного рынка обратить внимание в сторону развития РКО.

Если совсем недавно, 2-3 года назад РКО в большинстве кредитных организаций рассматривалось как дополнение к основным банковским продуктам, то сейчас расчетно-кассовое обслуживание стали воспринимать как отдельный продукт и даже как отдельное направление бизнеса. Хотя мнения о том, что РКО следует рассматривать как дополнение к кредитному продукту, существуют, и в некоторых случаях они вполне оправданы, особенно когда речь идет о корпоративных клиентах.

Следует отметить, что РКО относится к комиссионному бизнесу, кроме того, это стабильный безрисковый доход, не столь категорично зависящий от ситуации в экономике. Оценки емкости данного сектора и, соответственно, условий и перспектив работы на нем у самих банкиров заметно разнятся [2].

Увеличение доли комиссионного дохода, к которому относится доход от расчетно-кассового обслуживания, на сегодняшний день является долгосрочной стратегией многих банков. При этом размер и доля комиссионных доходов банков зависят от многих факторов, таких, как клиентская база, региональная сеть, инфраструктура обслуживания, продуктовая линейка и т.д., и, безусловно, РКО – это такой же банковский продукт, как и кредитование, услуга, за которую банк получает деньги. Другой вопрос – какая из услуг в том или ином банке преобладает в доходной части бюджета банка?

Стандартной считается доля РКО в доходной части порядка 20%, но в некоторых банках она достигает и 80%, известны банки, которые вполне успешно специализируются именно на данном виде бизнеса без масштабных кредитных программ (банк «Новый Символ»). Следовательно, РКО как услуга банка является не только самоокупаемой, но и доходной, и

немаловажное влияние на уровень дохода оказывает разработанная банком тарифная политика.

Стоимость услуг на расчетно-кассовое обслуживание в банках может различаться. Полную информацию о тарифах по расчетно-кассовому обслуживанию по банкам в данной статье представить затруднительно, так как полный перечень тарифов излагается на нескольких листах. Поэтому сравним основные тарифы, которые платит организация за открытие, ведение расчетного счета и операции по счету. Для сравнения рассмотрим 10 банков, выбор которых был сделан на основании рейтинга BANKIR.RU по остаткам средств на расчетных счетах клиентов по состоянию на ноябрь 2011 г. (см. табл. 1).

Информация о тарифах на расчетно-кассовое обслуживание получена с сайтов соответствующих банков и актуальна на 30 ноября 2011 г.

В таблице содержится информация о расчетно-кассовом обслуживании в рублях РФ. Тарифы банков на расчетно-кассовое обслуживание приведены для организаций без учета подключения к системе дистанционного банковского обслуживания (ДБО) Банк-Клиент или Интернет-Банк. В случае, если банк представляет различные тарифные планы, был выбран тарифный план на РКО, наиболее подходящий для корпоративных клиентов.

На основании представленной таблицы приблизительно можно предположить, сколько потратит организация на открытие счета и банковское обслуживание. Тарифы по банкам существенно различаются как в плане открытия счета, так и в плане ежемесячной комиссии за обслуживание. В одних банках высокая плата за открытие счета компенсируется невысокими затратами или их отсутствием за обслуживание счета («Газпромбанк», «Альфа-Банк»), в других наблюдается обратная ситуация («Банк Москвы»), в третьих уровень платы за открытие счета и его ведение находится примерно на одном уровне («Россия», «Уралсиб»). Таким образом, каждый

банк придерживается своей определенной тарифной политики, разработанной в соответствии со стратегией развития данного банка, которая зависит от того, какой акцент делает банк в своей деятельности на РКО, рассматривая его как самостоятельное направление развития бизнеса или как дополнение к кредитным операциям.

Часто в тарифах банков на расчетно-кассовое обслуживание (РКО) можно увидеть в графе «Открытие счета» или «Обслуживание счета» «Установлен тариф – бесплатно» (например, ВТБ 24, «Инвестбанк», «Газпромбанк» и др.) Термин «бесплатное расчетно-кассовое обслуживание» в настоящее время употребляется часто [1]. Но здесь важно понимать, что бесплатного РКО для банка не бывает, бесплатным оно может быть только для клиента. Полностью бесплатное РКО означает, что банк не взимает с клиента ни комиссий, ни платы за обслуживание (например, ВТБ 24). Но если банк принимает клиента на бесплатное расчетно-кассовое обслуживание, значит он либо планирует возместить свои расходы за счет более высоких тарифов по другим операциям по счету, либо данные расходы будут включены в стоимость кредитного обслуживания данного клиента, которого привлекли именно для этой операции, а РКО является лишь дополнительным требованием к клиенту, заключающимся в том, что обороты предприятия должны быть переведены в тот банк, который выдает ему кредит. Объяснение этому простое – вопросы РКО и кредитования связаны между собой довольно тесно. Предприниматели это, как правило, хорошо понимают в процессе работы с банками, так как выполнение данного требования позволяет банкам осуществлять дополнительный контроль финансового положения клиента. Действительно, аналитическим службам банков проще оценить платежеспособность заемщика, когда его основные обороты проходят «внутри» этой кредитной организации.

Когда клиент обслуживается в том же банке, где и кредитуются, в любой момент можно решить вопросы и о своевременной оплате, и о безакцептном списании денежных средств (в соответствии с соглашением о безакцептном списании). Хотя сейчас банки готовы кредитовать и тех клиентов, расчетный счет которых открыт в другой организации, но такие предложения по кредитам все-таки чуть дороже, потому что риск выше.

Со стороны может показаться, что банки навязывают услуги РКО желающим получить кредит. На самом деле такая связка в итоге становится выгодной и удобной самому клиенту. Во-первых, ему проще делать платежи по кредиту, во-вторых, банки, как правило, предлагают льготы по РКО клиентам, которые пользуются максимальным набором банковских продуктов. При этом открытие счета в данном случае банки стараются делать минимально затратным.

А вот при микрокредитовании открытие расчетных счетов не всегда является целесообразным, поскольку данная категория клиентов в части РКО не

высокодоходная, и затраты на обслуживание данных клиентов зачастую превосходят доходы. Поэтому в данном случае банкам не следует ставить условие по открытию счета и переводу оборотов в банк. При кредитовании на более крупные суммы одним из условий, безусловно, является поддержание оборотов в банке, что позволяет осуществлять дополнительный контроль финансового положения клиента. При этом открытие счета в данном случае является для клиента минимально затратным.

Возвращаясь к вопросу о бесплатном расчетно-кассовом обслуживании, следует отметить, что обычно в выигрыше все-таки остается банк, поскольку получает доступ к бесплатным, в плане начисления процентов, свободным средствам клиентов, прибыль от разумного вложения которых в доходные активы значительно превышает расходы на обслуживание расчетных счетов и проведение расчетов по ним.

Кроме того, есть и обратная сторона бесплатного обслуживания для клиентов – это узкий ассортимент банковских услуг по расчетным счетам. Если просто сравнить перечни услуг по расчетному обслуживанию в банках, которые взимают плату за предоставляемые услуги, и аналогичные перечни услуг в банках, не взимающих платы за предоставляемые услуги, то хорошо видно, насколько лучше разработаны услуги платные, насколько они шире и разнообразнее. Банку, практикующему бесплатное РКО, нет необходимости развивать широкий спектр услуг. И тогда для клиента такого банка наступает момент, когда этому клиенту нужна определенная операция, которую его банк не делает, поэтому клиент вынужден обращаться в другой банк и «за отдельную плату». Бесплатное обслуживание в целом может быть выгодно только мелким клиентам с небольшими запросами. Для крупного клиента с разнообразными потребностями в расчетном обслуживании, его ответственности и скорости исполнения бесплатное РКО скорее минус, чем плюс. Крупные клиенты имеют и большие остатки на расчетных счетах; более того, остатки на счетах крупных клиентов в основном-то и составляют свободные средства, источником которых служат расчетные счета [3]. Таким образом, бесплатное РКО в общем случае имеет выгоду для мелких клиентов и не имеет выгоды для клиентов крупных.

Кроме того, если изучить тарифы банков внимательно, то можно наблюдать, что не так уж и бесплатно обойдется клиенту банка открытие расчетного счета. Так, например, некоторые банки взимают плату за изготовление и удостоверение банком копий с оригиналов документов, в тарифах на расчетно-кассовое обслуживание многих банков установлена плата за удостоверение карточки с образцами подписей и оттиска печати уполномоченным сотрудником банка. При этом у организации выбор небольшой – сделать копии самому и заверить их у нотариуса, либо все это сделать в банке.

Помимо различия в тарифах на РКО между раз-

Таблица 1

**Сравнение тарифов на РКО в валюте РФ для 10 российских банков
(тарифы указаны для московского региона)**

Место	Банк	Место по активам	Расчетные счета, млн. руб.	Доля в обязательствах, %	Открытие счета, руб.	Обслуживание счета, руб.	Комиссия за выдачу наличных, %	Комиссия за прием и пересчет наличных, %	Комиссия за перевод средств, руб.
1	Сбербанк России	1	1 084 498	13,0	на сайте не указаны тарифы				
2	«Газпромбанк»	3	477 479	26,9	2500	бесплатно	0,3-10	0,05-0,02	0-35
3	ВТБ	2	309 074	9,5	3000	1500	0,5-10	0,05-0,3	50-200
4	«Росбанк»	9	130 846	25,9	1000	500	0,3-0,5	0,3	50-150
5	«Банк Москвы»	6	125 461	13,1	1000	2000	0,5-10	0,3	100
6	«Россия»	18	119 852	45,7	1500	1500-1900	0,5-10	0,03-0,3	50-250
7	«Ситибанк»	19	105 537	45,4	на сайте не указаны тарифы				
8	«Райффайзенбанк»	10	96 313	18,7	1700	700	на сайте не указаны тарифы	0,25	на сайте не указаны тарифы
9	«Альфа-банк»	7	93 710	11,8	3300	200-400	0,2-11	0,22-0,33	25-400
10	«Уралсиб»	14	92 716	25,1	900	900	0,3-10	0,15-0,3	50-100

Таблица 2

**Сравнение тарифов на РКО в валюте РФ для 10 российских банков
(тарифы указаны для московского региона)**

Операции по РКО	Московский филиал ОАО АКБ «Росбанк»	Омский региональный филиал ОАО АКБ «Росбанк»
Открытие расчетного счета	1000 руб.	750 руб.
Ежемесячная комиссия за ведение счета	500 руб.	400 руб.
Установка/подключение «Интернет Клиент-Банк»	0	0
Ежемесячная абонентская плата за «Интернет Клиент-Банк»	650 руб. в месяц	300 руб. в месяц
Комиссия за перевод	0,2% от суммы – мин. 50 руб., макс. 130 руб. + возмещение телеграфных расходов	40 руб. + возмещение телеграфных расходов
Внесение средств через кассу (% от суммы)	0,3	0,1
Снятие средств на зарплату	0,5% от суммы – при сумме выдачи до 1 млн. руб.; 0,4% от суммы – при сумме выдачи от 1 до 3 млн. руб.; 0,3% от суммы – при сумме выдачи 3 млн. руб. и более	0,3% от суммы
Снятие средств на прочие нужды	0,5% от суммы – при сумме выдачи до 1 млн. руб.; 0,4% от суммы – при сумме выдачи от 1 до 3 млн. руб.; 0,3% от суммы – при сумме выдачи 3 млн. руб. и более	0,5% от суммы

ными банками следует отметить и разницу комиссионного вознаграждения одного и того же банка в региональном аспекте. В таблице 2 представлены тарифы на расчетно-кассовое обслуживание Омского регионального филиала и Московского филиала ОАО АКБ «Росбанк».

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод, что банки приводят ценовые параметры в один порядок с региональным или городским рынком РКО, где осуществляют деятельность. Тарифные планы регулярно корректируются и находятся в рыночном поле, что позволяет банкам, не теряя основных клиентов, привлекать новых. Кроме того, банки ориентируются на уровень спроса в конкретном регионе, ведь РКО – продукт хоть и массовый, но продавать его сложнее, чем, например, потребительские кредиты.

Таким образом, исходя из проведенного анализа, следует отметить, что на сегодняшний день расчетно-кассовое обслуживание для большинства банков является услугой, на которой они зарабатывают небольшие деньги в сравнении с кредитными операциями, и комиссионный доход в общем объеме операционных доходов российских банков до сих пор невелик по сравнению с показателями, к примеру, банков Европы. Но на фоне снижения маржи по кредитным операциям, а также нестабильности цены пассивной базы, повышение комиссионного дохода становится приоритетной задачей деятельности банков, решение которой во многом зависит от размеров тарифов на РКО.

В целом тарифы банков зависят от выбранной стратегии. Когда банк только выходит на рынок или ставит себе целью завоевать крупного клиента, он может установить низкие тарифы на РКО. Но есть и иные факторы, которые не влияют на рыночную тенденцию, – индивидуальный подход банков к наиболее значимым корпоративным клиентам. Чем лучше финансовые показатели работы клиента с банком, тем ниже становятся тарифы на его обслуживание. Порой банк может значительно снизить тарифы на РКО, при этом компенсировать потери, закладывая

их в кредитную ставку или в стоимость других услуг, которыми пользуется клиент, введя высокую ежемесячную комиссию за обслуживание счета или подняв цену дополнительных услуг (выдача выписок, справок, снятие наличных с расчетного счета).

Безусловно, ряд банков предлагает предельно низкую стоимость обслуживания, зачастую ниже себестоимости, рассчитывая компенсировать свои затраты за счет кросс-продаж услуг клиентам. Однако в большинстве случаев цена РКО растет пропорционально затратам на обслуживание клиентов, что заметно в ежегодной корректировке банками своих тарифов. В ситуации оптимизации расходов на выполнение тех или иных операций зачастую отмечается даже опережающий рост цены обслуживания. Причем цена РКО зависит не только от себестоимости, но и от того, сколько клиент готов платить за обслуживание в том или ином банке, – зачастую руководители предприятий предпочитают более дорогое обслуживание, а исключительно «дешевая цена» привлекает в основном предпринимателей, которых интересуют разовые операции по счету.

И все же почти у каждого банка есть и фиксированные расценки на РКО, ведь в определенный отрезок времени какой-то компании нужна только эта услуга и больше ничего. Порой все происходит наоборот, и клиент платит за пакет услуг, в который, в том числе, входит расчетно-кассовое обслуживание.

Таким образом, при установлении тарифов на РКО необходимо учитывать затраты, которые несет банк по предоставлению данной услуги, а также изучать потребности клиентов, ведь рынок расчетно-кассового обслуживания продолжает развиваться, банки совершенствуют свои IT-системы, автоматизируют процессы обслуживания клиентов, что приводит к уменьшению стоимости операции и в свою очередь влечет за собой снижение тарифов. Но одновременно с этим банки постоянно внедряют новые сервисы для клиентов, что влечет дополнительные затраты. В итоге получается, что глобального изменения стоимости этой услуги в ту или иную сторону не предвидится.

Библиографический список

1. Евтюхина Е. Расчетно-кассовое обслуживание теперь практически невозможно без других банковских услуг. Прежде всего – без кредитования // Банковское обозрение. 2008. № 10.
2. Макевнина В. Расчетно-кассовое обслуживание расправляет виртуальные крылья. Общая тенденция банков – переход на гибкие тарифные планы // Новые деловые вести. 2011. № 18.
3. Материалы онлайн-конференции: РКО: новые перспективы? URL: <http://bankir.ru/iconf/10312456>

Сведения об авторе:

Ан Юлия Николаевна – старший преподаватель кафедры менеджмента Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: an27091975@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 330 (075.8) © Л. Н. Бабак, Е. Ю. Селезнева, 2012

Л. Н. Бабак, Е. Ю. Селезнева

ИЗМЕНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ СИСТЕМЫ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье рассматриваются вопросы внесения изменений в организационную структуру торгового предприятия при переходе его на систему категорийного менеджмента. Анализируются процессы налаживания функциональных связей категорийного менеджера со всеми подразделениями компании.

Категорийный менеджмент – это новый подход к управлению ассортиментом, использующий категорию как основную единицу управления товаром. Появление собственно категорийного менеджмента связывают с компанией Procter&Gamble, которая в начале 90-х гг. впервые объединила товары в категории не по принципу производства, а по их общим для потребителя свойствам. Этот подход лежит в основе программы ECR – Efficient Consumer Response (переводится как «эффективное реагирование на запросы потребителей»), которая стала отправной точкой для развития идеи категорийного менеджмента.

Первые российские компании, которые внедрили у себя категорийный менеджмент, действовали по наитию, поскольку реальная описанная методология тогда отсутствовала. Многие компании воспользовались опытом наемных западных управляющих («Патэрсон», «Перекресток», «Азбука Вкуса», «Эльдорадо», «М-Видео») или перешли на категорийный менеджмент, поскольку являлись частью подразделений западных мощных сетей, тиражирующих свой опыт на российский рынок (Metro, «Ашан», Carrefour, Obi и т. д.).

Сегодня на системе категорийного менеджмента успешно работают многие компании. Так, например, компания «Данон» работает с системой категорийного менеджмента – проект CATMAN. Целью внедрения данного проекта является развитие категории молочных продуктов. За 4 года более 300 магазинов-партнеров компании увеличило продажи с помощью CATMAN. Рост продаж молочной категории по разным магазинам составил 13-15% [1].

За время своего существования и успешного применения категорийный менеджмент доказал, что он является реальным инструментом увеличения показателей – как категории, так и в целом всего ассортимента. И сегодня все больше компаний переводит свою деятельность на систему категорийного менеджмента.

Внедрение категорийного менеджмента – это сложный процесс, охватывающий практически все стороны деятельности предприятия. И здесь практически все предприятия, за редкими исключениями, сталкиваются с целым рядом проблем, которые имеют системный характер и выходят далеко за пределы одного подразделения. Непонимание их может привести

не только к трудностям при переходе на систему категорийного менеджмента, неэффективности изменений, но и серьезно навредить бизнесу в целом. Одними из основных проблем являются адекватное изменение организационной структуры торгового предприятия, налаживание функциональных связей категорийного менеджера со всеми подразделениями компании.

Новая организационная структура – один из самых важных аспектов внедрения категорийного менеджмента. Большинство торговых компаний имеет классическую централизованную линейно-функциональную структуру. При этом во многих случаях ее эффективность, прозрачность и понятность весьма невысоки. Минусы такой структуры очевидны, и самый главный из них – отсутствие единого центра ответственности за результат. Функции управления ассортиментом возложены на разные подразделения, отвечающие только за свой участок работы. Как следствие возникает ситуация, когда ассортиментом занимаются все и одновременно никто конкретно не несет ответственности за ассортимент.

Категорийный менеджмент предполагает принципиально другой подход к управлению ассортиментом и, соответственно, другую структуру. Центральным в практике категорийного менеджмента является выделение единых центров управления категориями. При этом применяются, как правило, структуры с элементами матричных, так как именно матричная структура обуславливает эффективное взаимодействие всех отделов. Управление в такой структуре осуществляется не только по вертикали, но и по горизонтали. Категорийный менеджер (горизонталь), не становясь генеральным директором (вертикаль) или даже начальником отдела (вертикаль), влияет на деятельность других подразделений, функционал которых, так или иначе, связан с основным бизнесом компании [3].

Рассмотрим процесс реорганизации организационной структуры в ходе внедрения категорийного менеджмента на примере компании «ОхотСпортТовары». Компания занимается оптовой и розничной торговлей спортивными и туристическими товарами, а также товарами для охоты и рыбалки отечественных и зарубежных марок. Организационная структура ООО «ОхотСпортТовары» до проведения изменений представлена на рисунке 1.

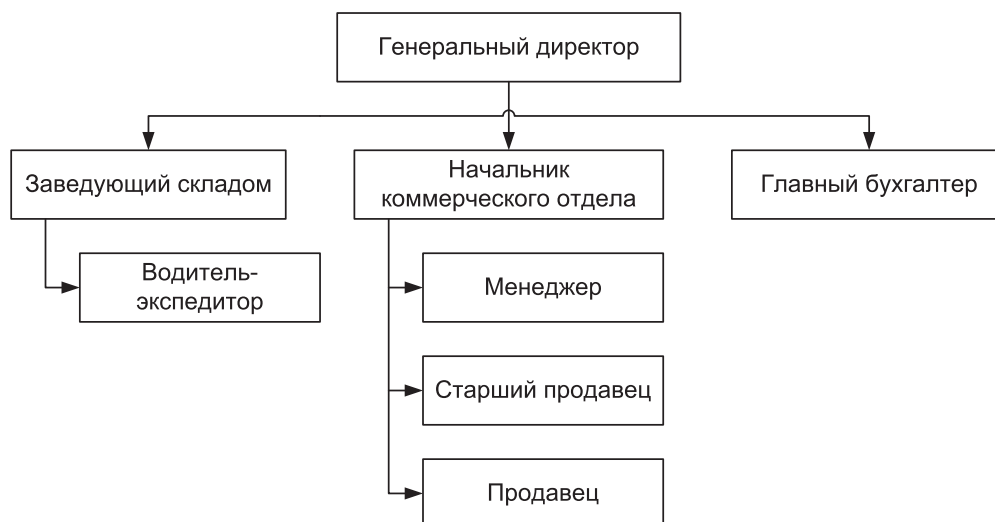


Рис. 1. Организационная структура ООО «ОхотСпортТовары» до проведения изменений

Как видно из рисунка 1, организационная структура является линейно-функциональной. Проведенный анализ показал, что в данной структуре присутствуют все традиционные проблемы управления ассортиментом, описанные выше. Для изменения сложившейся ситуации руководство компании приняло решение внедрить систему категорийного менеджмента.

Рассмотрим необходимые изменения в организационной структуре ООО «ОхотСпортТовары». На рисунке 2 представлена измененная организационная структура ООО «ОхотСпортТовары». В новой структуре видны функциональные связи каждого категорийного менеджера со всеми остальными подразделениями компании.

Как видно из рисунка 2, в организационной структуре появилась новая должность – категорий-

ный менеджер. Категорийный менеджер – это специалист, сочетающий в себе функции закупщика, продавца и логиста, обладающий так же знаниями по маркетингу и мерчендайзингу. Категорийный менеджер отвечает за весь цикл движения товаров. Он участвует в принятии решений о том, что следует закупать и по каким ценам, какие обороты и какую прибыль по категории следует запланировать, какую розничную цену ставить, как и где вывешивать рекламные материалы, на какие полки выставлять товар, сколько денег из рекламного бюджета тратить на продвижение. Категорийный менеджер согласовывает планы продаж и планы по прибыли, он решает все основные вопросы с поставщиками.

Без таких полномочий категорийный менеджер является просто исполнителем, линейным менеджером, который выполняет лишь часть работы, напри-

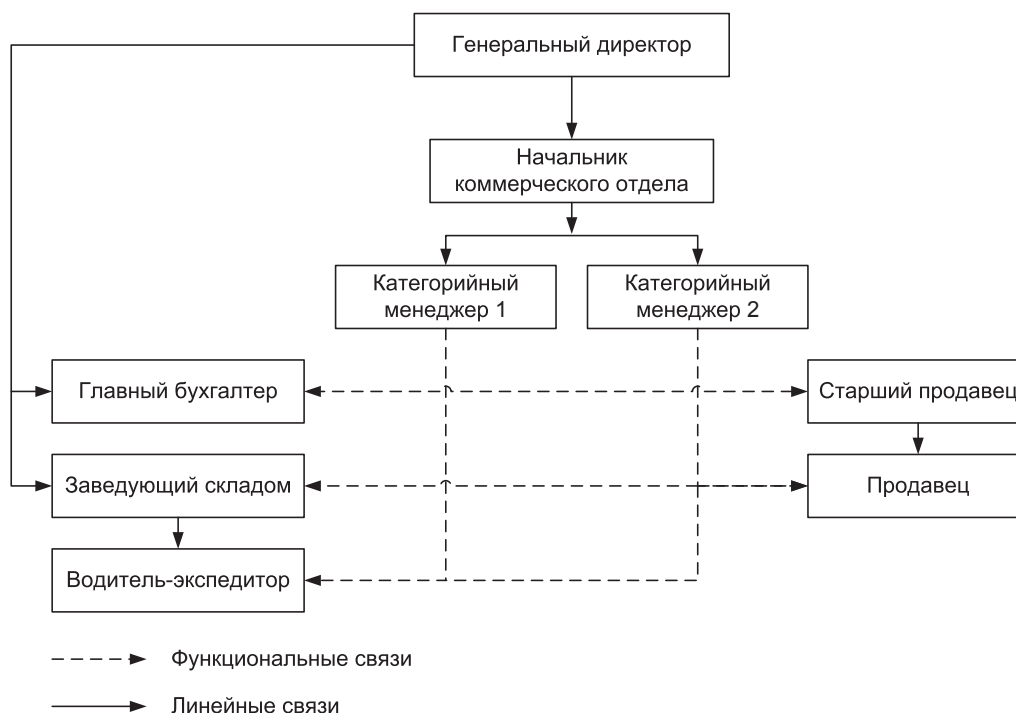


Рис. 2. Организационная структура ООО «ОхотСпортТовары» после проведения изменений

мер, занимается только закупками и логистикой, в то время как за продажи отвечает другой сотрудник. Этого недостаточно, чтобы управлять ассортиментом, поскольку функция управления должна быть сосредоточена в одних руках.

Имея рычаги управления, категорийный менеджер несет ответственность за продажу категорий. Это означает, что он отвечает за то, чтобы продажи того товара, который он закупает, шли хорошо, чтобы по этим товарам и оборачиваемость, и прибыль, и ликвидность имели хорошие показатели. Если результаты неудовлетворительные, то категорийный менеджер не получает денег и может быть снят с этой должности [2].

Как видно из рисунка 2, все категорийные менеджеры находятся в объединенном подчинении коммерческого директора. Коммерческий директор обладает стратегическим видением и общим пониманием развития всего ассортимента компании в целом и может регулировать степень развития тех или иных категорий. Такое общее управление категориями необходимо, так как категорийный менеджмент подразумевает управление ассортиментом как единым целым, а не как разрозненными частями, ведь именно так воспринимает покупатель магазин.

Рассмотрим вопросы взаимодействия отделов в новой структуре управления ООО «ОхотСпортТовары». Термин «взаимодействие» означает, что по всем вопросам закупки и продажи категории, требующим участия других отделов, категорийный менеджер должен ставить в известность руководителей этих отделов. Свои действия по закупке и продаже категорий он должен корректировать в зависимости от целей других отделов [4]. Таким образом, в данной структуре категорийный менеджер взаимодействует со следующими сотрудниками:

- коммерческим директором – взаимодействует по вопросам определения себестоимости товара, осуществления контроля и учета товарных остатков, результатов инвентаризации, проведения рекламных акций и мероприятий по своему товару, так как все акции и мероприятия категорийного менеджера должны «укладываться» в общую концепцию развития компании;
- главным бухгалтером – взаимодействует по вопросам оплаты поставщикам, оформления документов и договоров;
- заведующим складом – взаимодействует по вопросам поставок и прихода машин, приема груза, отбраковки товара во время приемки, отгрузки товара в магазины или филиалы, по условиям хранения, по вопросам предстоящих инвентаризаций и т. п.;
- старшим продавцом – согласовывает планы продажи категории, планы по распродаже неликвидов, розничную цену на товар (особенно вновь вводимый в ассортимент), обучение продавцов, расстановку товара в магазине, пополнение текущего складского запаса, определяет и оформляет место

продажи товара в магазине, обучает продавцов консультировать покупателей по своему товару.

Следует отметить, что категорийный менеджер имеет статус руководителя именно для того, чтобы он мог взаимодействовать с руководителями отделов «на равных». Ведь в матричной структуре все руководители одного уровня равнозначны. Безусловно, двойное подчинение является сложным моментом в любой организации. Поэтому особенно важно прописать стандарты работы, чтобы сотрудник, находящийся в двойном подчинении, знал, в каких случаях ему необходимо обращаться к функциональному начальнику, а в каких – к категорийному менеджеру.

Для обеспечения эффективной работы категорийного менеджера необходимо четко определить его функциональные обязанности и критерии результативности его работы. В данном случае для ООО «ОхотСпортТовары» были предложены следующие функциональные обязанности категорийного менеджера:

- участвует в стратегическом планировании продаж для своей категории и постановке текущих планов;
- определяет состав товарной категории;
- определяет цену и способы реализации товара;
- определяет закупочную политику в отношении товаров и поставщиков;
- развивает имеющиеся категории и участвует в создании товаров собственных торговых марок;
- анализирует эффективность мероприятий и продаж по категории.

В качестве критериев результативности были выделены следующие:

- выполнение плана по обороту категории и по маржинальной прибыли категории;
- соблюдение нормативов оборачиваемости товарных запасов;
- снижение доли неликвидного и низкооборотимого товара;
- соответствие выкладки правилам мерчандайзинга;
- положительные результаты проведения маркетинговых мероприятий.
- соблюдение бюджета закупок.

Для того чтобы не допустить внутренней конкуренции между категорийными менеджерами за лучшее торговое пространство, за внимание покупателей, за рекламный бюджет и т.п., необходимо следующее:

- 1) осуществлять общее централизованное руководство категорийными менеджерами. Эту функцию должен выполнять коммерческий директор;
- 2) категорийные менеджеры должны понимать, что продажи разных товаров тесно связаны между собой. Нельзя к «малозначимым» категориям относиться пренебрежительно;
- 3) ассортимент должен рассматриваться как

совокупность всех категорий – и важных, и сопутствующих. Поэтому между категорийными менеджерами важны сотрудничество, проведение совместных акций по категориям, совместные переговоры с поставщиками, организация перекрестных и тематических выкладок [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что организационные структуры управления в виде упорядоченной совокупности взаимосвязанных организационных элементов, наделенных властными полномочиями и необходимыми ресурсами для достижения поставленных перед ними организационных целей и задач, особенностей взаимодействия

между структурными, подразделениями и ответственности за их своевременное выполнение с заданными параметрами эффективности могут как способствовать внедрению и развитию категорийного менеджмента в организации, так и выступать в качестве фактора, сдерживающего его развитие. Поэтому особенно важно при введении в организации системы категорийного менеджмента уделять должное внимание изменению организационной структуры, налаживанию функциональных связей категорийного менеджера со всеми подразделениями компании, определению функциональных обязанностей новой структурной единицы – категорийного менеджера.

Библиографический список

1. *Danone Industria LLC*, Комитет по Спросу, ECR Russia. URL: <http://ecr-all.org/russia/?p=1519>.
2. *Бабак Л. Н., Демьянова Л. А., Селезнева Е. Ю.* Внедрение в организации категорийного менеджмента // Социальные технологии и менеджмент. Владивосток: ДВГТУ, 2010. С. 126–127.
3. *Снегирева В.* Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям. СПб.: Питер, 2007. 416 с.
4. *Сысоева С., Бузукова Е.* Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент. СПб.: Питер, 2010. 288 с.
5. *Сысоева С. В.* Внедрение категорийного менеджмента в компании – к чему нужно быть готовым? // Управление магазином. 2005. № 9. С. 32–37.

Сведения об авторах:

Бабак Лариса Николаевна – кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента Дальневосточного федерального университета, e-mail: Lightsome@yandex.ru (г. Владивосток, Российская Федерация);

Селезнева Елена Юрьевна – кандидат исторических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Дальневосточного федерального университета, e-mail: seleznevaeu@yandex.ru (г. Владивосток, Российская Федерация).

М. С. Десенко

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОБЫТИЙНОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Событийный маркетинг – это перспективный инструмент для продвижения услуг образовательных учреждений и привлечения абитуриентов. Использование технологий событийного маркетинга, в основу которых лягут мероприятия, проводимые в рамках воспитательной и внеучебной работы вузов, позволяет оказывать комплексное влияние не только на выпускников школ, но и на их родителей.

Демографическая «яма» в России, которая наблюдалась в 90-х гг. прошлого века, существенно осложняет функционирование образовательного ритма в целом и особенно негосударственных учебных заведений. Еще несколько лет назад основными конкурентами коммерческих вузов были такие же негосударственные учебные заведения. Сейчас, в связи с сокращением количества абитуриентов, все без исключения вузы работают на одном «потребительском поле», сражаясь за каждого абитуриента. При этом государственные образовательные организации имеют преимущество. Во-первых, в них имеются бюджетные места, которые в условиях снижения спроса становятся более доступными. Во-вторых, государственные вузы имеют административную поддержку в виде свободного доступа к муниципальной системе среднего образования и, что более важно, к родительской аудитории, которая зачастую оказывает решающее воздействие при выборе места учебы выпускника. В-третьих, им предоставляется информационная поддержка со стороны региональных и муниципальных СМИ фактически на бесплатной основе.

В дополнение к вышеперечисленным сложностям коммерческим вузам приходится сражаться с имеющимися в обществе стереотипами. Как показал проведенный нами опрос выпускников муниципальных школ города Омска (96 человек) и их родителей (83 человека), существуют следующие негативные имиджевые характеристики коммерческого высшего образования:

1. В коммерческих учебных заведениях главная цель – прибыль, а не качественная подготовка специалистов. Так считают 14,2% выпускников и 34,6% их родителей;

2. Многие «знания» продаются, а не добываются обучением. То есть хорошие оценки придется покупать. Такого мнения придерживается не менее 12,1% выпускников и 32% родителей.

3. Государственные вузы престижнее. Об этом заявили 21,9% респондентов-выпускников и 30,6% родительской аудитории.

Таким образом, негосударственным вузам приходится не только доказывать абитуриентам и их родителям свои преимущества, но и параллельно развеивать негативные мифы о себе.

При этом конкурентная борьба на основе традиционных методов привлечения потенциальных потребителей образовательных услуг (реклама, выставочная деятельность, профориентационные выезды и т.д.) складывается не в пользу негосударственных образовательных учреждений.

В сложившейся ситуации единственное, что могут противопоставить коммерческие вузы, – это передовые маркетинговые подходы к привлечению абитуриентов.

Важно принять во внимание наиболее распространенный механизм принятия решения потенциальными потребителями услуг. Как показывают проведенные нами исследования, значительная часть выпускников (61,3%) склонна полагать, что выбор учебного заведения – это совместное решение выпускника и их родителей. Только каждый пятый выпускник заявил, что он единолично выберет место своей будущей учебы. Около 12% будущих абитуриентов заявило, что они подчинятся решению родителей при выборе вуза. Родители также в большинстве своем декларируют мнение о том, что выбор места учебы будет произведен совместно со своими детьми.

Но на прямой вопрос о том, чья роль при выборе места учебы важнее, мнения оказались диаметрально противоположными. Около 81% выпускников заявило о приоритетности своего решения над родительским. В то же время 74% родителей считают свое мнение решающим.

Таким образом, от стратегии вуза по привлечению абитуриентов требуется одновременное мотивирование и выпускников, и их родителей.

Решение подобных задач возможно по средствам event-маркетинга. Долговременный эффект event-маркетинга достигается за счёт того, что услуга превращается в часть стиля жизни его целевых потребителей, становится не просто модной, но и необходимой [5, с. 217].

Special events, как правило, направлены на максимальное взаимодействие с аудиторией и обеспечение индивидуального, персонального подхода к целевой группе. Благодаря этому удастся установить прямой контакт между потребителем и товаром [2, с. 48]. Специальные мероприятия дают возможность наладить контакт с целевой группой, тем

самым повысить вероятность выбора предлагаемой ей услуги.

С английского языка слово event переводится как событие, мероприятие. Отсюда и значение словосочетания event-маркетинг можно рассматривать как «событийный маркетинг». Но ведь событие это только результат действия, а смысл – преподнести потребителю ваши товары и услуги как подарок.

Событийный маркетинг (event-marketing) – мероприятия, направленные на продвижение торговых марок, услуг и компаний с помощью ярких и запоминающихся событий [3, с. 27].

Событийный маркетинг – специальные мероприятия и акции, способные не только запомниться, но и в ряде случаев стать новостью. Формировать у человека некое личностное отношение к бренду можно разными способами, но наиболее действенный – предоставить ему возможность почувствовать, получить реальный, буквальный опыт общения с маркой, чему способствует событийный маркетинг [4, с. 218]. Во-первых, люди лучше запоминают то, что пережили на чувственном уровне. Во-вторых, они, как правило, «олицетворяют» марку и испытывают благодарность и дружественное отношение за подаренный опыт. В-третьих, целевая группа лучше воспринимает то, что производитель предлагает ненавязчиво, поскольку люди посещают специальные мероприятия событийного маркетинга добровольно и у них сохраняется ощущение собственного выбора.

Event marketing включает в себя несколько ключевых моментов:

- информирование аудитории о проведении мероприятия;
- проведение мероприятия;
- последующая информационная волна [1, с. 27].

Event-marketing может быть успешно использован в системе образования по следующим причинам:

Во-первых, в любом вузе в процессе воспитательной и внеучебной работы реализуется достаточно большое количество мероприятий, которые при должной адаптации могут стать событиями, направленными на мотивирование абитуриентов к выбору услуг этого учебного заведения.

Во-вторых, соревновательные и развлекательные мероприятия способны привлечь как выпускников в качестве участников, так и родителей в качестве группы поддержки. Соответственно, обеспечивается влияние на все стороны, принимающие участие в решении о выборе места обучения выпускника.

В-третьих, в ходе мероприятия возможно двуправленное мотивирование. Например, мотивирование абитуриентов может быть достигнуто интересным мероприятием, на основании которого у выпускника сложится мнение в целом об интересной студенческой жизни в вузе. Мотивирование родителей может быть достигнуто демонстрацией профессионализма сотрудников образовательного учреждения, через высокий уровень организации мероприятия, а также раздачу информационных материалов об учебном заведении.

Существует модель жизненного цикла мероприятия. Согласно ей мероприятие делится на три больших блока, которые отличаются по хронологии. Первый блок охватывает все работы до мероприятия (Pre-event). Второй блок включает в себя собственно мероприятие (Event). Третий блок включает в себя все виды деятельности, относящиеся к мероприятию, но имеющие место после мероприятия (Post-Event) [4, с. 233]. На основании этой модели можно предложить собственное видение модели жизненного цикла мероприятия в сфере образования.



Рис. Содержание модели жизненного цикла мероприятия

Особенности модели можно проиллюстрировать на примере мероприятия, направленного на работу с целевыми аудиториями, которое было разработано на базе Сибирского института бизнеса и информационных технологий (СИБИТ).

На стадии «Pre-event» проведены «пилотажные исследования» (опрос выпускников и их родителей) и было выявлено, что одними из наиболее интересных форм внеучебной школьной жизни являются развлекательные мероприятия. На основании результатов было принято решение о проведении конкурса красоты «Мисс СИБИТ». Помимо традиционных каналов коммуникаций, направленных на привлечение к мероприятию целевой группы были использованы социальные сети. Это позволило привлечь к участию в конкурсе более 80 выпускниц. А объявленный конкурс на лучшую группу поддержки одноклассницы позволил увеличить количество присутствующих представителей целевой группы в несколько раз.

В ходе реализации мероприятия были представлены танцевальные и юмористические номера студентов СИБИТа, а также организованы выступления руководителей этого ВУЗа. Кроме того, для закрепления эффекта от мероприятия были разработаны два раздаточных материала: буклет для выпускника и брошюра для родителей, в которых изложены мотивирующие факты для каждого участника процесса принятия решения.

Отчеты о мероприятии были опубликованы в ряде омских СМИ. С участниками, а также другими присутствовавшими на мероприятии выпускниками поддерживаются контакты и регулярно рассылается информация о новых мероприятиях СИБИТа, а также специальные предложения по обучению в этом вузе.

Таким образом, можно выявить следующие пре-

имущества событийного маркетинга, которые делают возможным его использование в системе образования для продвижения услуг негосударственных образовательных учреждений:

1. Образовательные учреждения реализуют множество мероприятий, которые могут стать событийными поводами. Это облегчает создание системы событийного маркетинга.

2. Событийный маркетинг позволяет образовательным учреждениям своевременно уделять внимание потенциальным клиентам, которые находятся на стадии принятия решений.

3. Событие позволяет одновременно оказывать влияние на всех участников принятия решения о выборе места дальнейшего обучения выпускника.

4. Событийный маркетинг является своеобразным миксом ATL, BTL и PR, благодаря чему воздействует сразу по нескольким коммуникационным каналам.

5. Раскрученное событие само может стать брендом, что позволяет широко использовать его при построении дальнейшей стратегии привлечения абитуриентов образовательного учреждения.

6. Мероприятие событийного маркетинга имеет «долгоиграющий» эффект, поскольку начинается задолго до события в анонсах, афишах, пресс-конференциях и продолжается в последующих сообщениях в СМИ.

7. Высокая креативность и гибкость, заложенные в событийном маркетинге, позволяют выстраивать оригинальные мероприятия различной сложности.

8. Использование событийного маркетинга возможно там, где реклама запрещена или не действует.

Библиографический список

1. Баканова М. Организация праздников, или Как создать нескучное мероприятие // Маркетинговые коммуникации. 2003. № 6(18).
2. Кирюхина И. Событийный маркетинг как средство продвижения товара // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2001. № 5.
3. Сондер М. Ивент-менеджмент. Организация развлекательных мероприятий. Техники, идеи, стратегии, методы. М.: «Вершина», 2006. 544 с.
4. Шмит Б. Эмпирический маркетинг: Как заставить клиента чувствовать, думать, действовать, а также соотносить себя с вашей компанией. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. 400 с.
5. Шумович А. Великолепные мероприятия. Технология и практика event management. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. 320 с.

Сведения об авторе:

Десенко Мария Сергеевна – проректор по воспитательной работе Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: sano_uvr@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 657.1:336.763 © О. Г. Житлухина, 2012

О. Г. Житлухина

О КРИТЕРИЯХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В АКЦИИ НА ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ТЕКУЩЕГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В статье раскрывается проблема признания в текущем бухгалтерском учете финансовых вложений в акции в качестве долгосрочных и краткосрочных. Показывается, что в настоящее время отсутствует четкое определение критериев их деления, что отрицательно влияет на качество показателей финансовой отчетности. Предлагается подразделять финансовые вложения в акции на долгосрочные и краткосрочные в зависимости от целевого намерения приобретения акций, срок осуществления такого намерения (срока владения ими) во взаимосвязи с категориями (классами) финансовых активов.

В условиях рыночной экономики важное значение имеет достоверное и прозрачное формирование в текущем бухгалтерском учете показателей финансовой отчетности как для внутренних, так и для внешних ее пользователей. Однако в настоящее время в нормативных документах, регламентирующих бухгалтерский учет ценных бумаг, в частности в ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» отсутствуют правила идентификации в текущем бухгалтерском учете финансовых вложений в краткосрочные и долгосрочные ценные бумаги, в том числе акции при их поступлении в организацию. Действующий план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации также для этих целей предусматривает только один активный счет – счет 58-1 «Финансовые вложения», субсчет «Паи и акции». При этом, в отличие от ПБУ 19/02, в нем рекомендуется обеспечивать возможность получения данных о краткосрочных и долгосрочных активах в аналитическом учете [7]. Однако критерии такого деления неопределены.

В экономических источниках встречается такой критерий подразделения финансовых вложений в акции на краткосрочные и долгосрочные, как «один год» [6]. Однако противники их деления в зависимости от критерия в виде периода 12 месяцев для целей текущего бухгалтерского учета считают его формальным, так как акции не имеют установленного срока обращения или погашения [10]. Условность приведенного критерия объясняется тем, что у бухгалтера, непосредственно невовлеченного в принятие решений по инвестиционной деятельности организации, возникают сложности на этапе признания финансовых вложений в учете и перевода объектов из разряда долгосрочных в краткосрочные и наоборот [11]. И только по состоянию на отчетную дату бухгалтерская служба совместно со специалистами организации, занятыми ценными бумагами, должна определиться, какие из них относятся к долгосрочным, а какие к краткосрочным финансовым вложениям.

При этом ПБУ 19/02 (п. 41) требует представлять финансовые вложения в бухгалтерской отчет-

ности с их подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные [8]. Идентичные требования содержатся в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (п. 19), а также в МСФО 1 (п. 54) «Представление финансовой отчетности», где требуется для целей раскрытия информации в бухгалтерском балансе подразделять все активы и обязательства на краткосрочные и долгосрочные в зависимости от того, когда ожидается их погашение или возмещение до или после отчетной даты [3].

Из вышеизложенного видно, что для признания финансовых вложений в акции в качестве краткосрочных и долгосрочных необходимо определиться в аспекте финансовых вложений в акции с понятием «срок обращения». По долговым ценным бумагам срок обращения обычно определяется как время с момента их выпуска до момента их погашения. По акциям как долевым ценным бумагам показатель их обращаемости может вытекать из такого их свойства, как возможность передавать их из рук в руки благодаря тому, что вместе с их передачей переходит право собственности от одного владельца к другому [2]. Более точно такой признак, по-видимому, можно назвать сроком владения акций. И, соответственно, можно сформулировать такой основной критерий деления финансовых вложений в акции на долгосрочные и краткосрочные, как срок осуществления намерения организации получать доходы в течение времени их владения, который может быть более или менее одного года. Отсюда к краткосрочным финансовым вложениям в акции могут быть отнесены вложения со сроком осуществления намерения получать доход менее одного года, а к долгосрочным – более одного года.

Однако выбор одного такого критерия не в полной мере позволяет обеспечить достоверность решения указанной проблемы, т.к. по своей экономической природе они различаются тем, что краткосрочные ценные бумаги приобретаются в основном для целей хранения временно свободных денежных средств и получения дополнительного дохода, а долгосрочные приобретаются с целью содействия, под-

держания и приоритетного развития определенной предпринимательской деятельности либо коммерческих связей [11]. В этой связи к критериям подразделения финансовых вложений в ценные бумаги, в том числе и в акции, на краткосрочные и долгосрочные целесообразно, по-видимому, отнести и такой признак, как степень их ликвидности, иначе возможность в случае необходимости легко в кратчайший срок превратить ценные бумаги в наличные деньги [12]. Это соответствует и международной практике формирования финансовой отчетности, где краткосрочные инвестиции рассматриваются как инвестиции, которые по своей природе четко могут быть реализованы и в отношении которых предполагается, что их будут сохранять на срок не более одного года [3]. В финансовом учете в системе GAAP также подчеркивается, что краткосрочные инвестиции относятся к ликвидным активам, представляющим собой оборотные средства, которые при необходимости можно было использовать для погашения текущих обязательств и которые руководство не намерено сохранять на неопределенный период времени [5]. Краткосрочные инвестиции часто называют обращающимися на рынке ценными бумагами. И это правильно, т.к. краткосрочные ценные бумаги действительно приобретаются не с целью завоевания рынков сбыта или распространения своего влияния на другие организации, а приобретаются на то время, пока возникает потребность в наличных деньгах для погашения своих срочных обязательств. В связи с этим показатель степени ликвидности активов напрямую дает характеристику краткосрочных финансовых вложений в акции и может рассматриваться как дополнительный критериальный показатель деления финансовых вложений на краткосрочные и долгосрочные. При этом надо иметь в виду, что он может, пусть и частично, присутствовать в характеристике и долгосрочных финансовых вложений в акции, на которые имеется повышенный спрос из-за положительной репутации организаций, их выпускающих, стабильного роста их производства, имеющихся у них перспектив развития новых производственных направлений [1]. Поэтому такие долгосрочные финансовые вложения в ценные бумаги также могут рассматриваться как ликвидные в силу того, что представляют собой интерес для инвесторов-участников финансового рынка.

К сожалению, международные стандарты финансовой отчетности не дают четкого определения долгосрочных инвестиций, однако, по мнению некоторых авторов, оно вытекает из самого понятия «инвестиции» (в российской бухгалтерской теории и практике «финансовые вложения»), которые размещаются не только с целью получения дополнительной прибыли, но и с целью приобретения влияния на компанию, ценные бумаги которой покупаются, или вследствие того, что такое вложение средств является более выгодным по сравнению с организацией собственных операций в этой области [9].

В соответствии с общепринятыми принципами в финансовом учете в системе GAAP бухгалтерский учет инвестиций зависит от того, насколько существенное влияние на инвестора оказала эта операция и насколько эффективно установлен контроль за оперативной и финансовой деятельностью фирмы, акции которой приобретены [5]. В целях унификации учетной информации методы учета долгосрочных инвестиций в финансовом учете в системе GAAP сгруппированы в зависимости от уровня владения обыкновенными (голосующими) акциями (или доли инвестора в ее уставном капитале), который, в свою очередь, зависит от процента владения или количества приобретенных акций инвестором у акционерного общества, выпустившего акции и сформировавшего свой уставный капитал. Уровень владения акциями как степень влияния на хозяйственно-финансовую деятельность инвестируемой компании позволяет сформулировать такой критериальный признак деления финансовых вложений на долгосрочные и краткосрочные, как «целевое намерение приобретения акций». Так, если процент владения голосующими акциями в общей сумме уставного капитала инвестируемой компании составляет менее 20%, то уровень владения акциями (а, соответственно, и целевое намерение их приобретения) ограничивается возможностью долгосрочного (или краткосрочного) получения дивидендов и отсутствием контроля за ее финансово-хозяйственной деятельностью. Если процент владения составляет 20–50%, то уровень владения характеризуется целевым намерением приобретения акций, направленным на оказание существенного влияния на финансово-хозяйственную деятельность инвестируемой организации и также осуществлением контроля за ней. Если процент владения превышает 50%, то уровень владения характеризует целевое намерение приобретения акций как обеспечение контроля за финансово-хозяйственной деятельностью инвестируемой организации (как материнской компании на дочернюю).

Отсюда видно, что краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения в акции, процент владения которых составляет менее 20%, объединены между собой таким признаком, как целевое намерение их приобретения, связанное лишь с получением дивидендов без оказания влияния и контроля на хозяйственно-финансовую деятельность инвестируемой компании. Различие состоит лишь в том, что по краткосрочным финансовым вложениям в акции в соответствии с критерием, связанным со сроком осуществления намерения получать доходы, указанное выше целевое намерение приобретения акций предполагает осуществлять его в срок менее одного года, а по долгосрочным (с процентом владения 20%) – в срок более одного года. Финансовые вложения в акции (с долей владения 20–50% и более) могут при их признании в учете сразу же классифицироваться как долгосрочные финансовые вложения, исходя из намерения организации-инвестора, оказывать суще-

ственное влияние на финансово-хозяйственную деятельность инвестируемой организации или контролировать ее в качестве материнской компании.

Помимо этого важно различать намерение организации-инвестора отражать финансовые вложения в акции с подразделением их на краткосрочные и долгосрочные при признании их в учете и на момент составления отчетности, т.е. путем последующей их оценки с учетом возникающих изменений как на рынке ценных бумаг, так и в соответствии с потребностями регулирования платежеспособности организации (в данном случае организации-инвестора). Для этого можно воспользоваться правилами МСФО 39, в соответствии с которыми для целей составления отчетности требуется классифицировать финансовые активы по категориям (классам), исходя из принципов формирования инвестиционного портфеля организации, отражающих соотношение инвестиций, осуществленных с целью получения инвестиционного дохода [4]. При этом использовать такое деление по категориям, на наш взгляд, можно в дополнение к описанным выше критериям. Такой подход позволит показывать финансовые вложения в бухгалтерской отчетности развернуто по категориям (классам).

В соответствии с МСФО 39 для оценки отражения финансовых инструментов в акции в бухгалтерской отчетности рекомендуется финансовые активы делить на следующие 4 категории.

К первой категории «финансовые активы, предназначенные для торговли» относятся активы, которые имеются в наличии у организации для осуществления спекулятивных операций на рынке ценных бумаг. К этой категории в основном относятся акции, имеющие рыночную котировку и приобретаемые с целью получения прибыли в краткосрочной перспективе за счет колебания рыночной цены на них и которые признаются в учете в качестве краткосрочных финансовых вложений, которые подлежат регулярной переоценке через прибыль/убыток. Перевод в категорию торгуемых инструментов из других категорий запрещен.

Вторая категория финансовых активов, отражающая «инвестиции, удерживаемые до погашения», не касается долевого ценных бумаг (акций), а затрагивает напрямую долговые ценные бумаги с фиксированным сроком погашения, фиксированным доходом, по которым организация-инвестор имеет твердое намерение и способность держать их до наступления срока погашения (кроме предоставленных организацией займов и дебиторской задолженности). То же касается третьей категории финансовых активов, в которую входят «ссуды и дебиторская задолженность организаций», она распространяется лишь на платежи, не имеющие котировок активного рынка

и возникающие у организации при предоставлении займов непосредственно должнику.

В четвертую категорию «финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи» (удерживаемые для продажи) включаются те финансовые активы, которые не попали в предыдущие группы и по которым у руководства организации нет определенности намерений в отношении их либо из-за неопределенности их рынка или внутренних причин организации. В эту группу включают ценные бумаги, не имеющие рыночных котировок, но по ним могут выплачиваться дивиденды. Поэтому, на наш взгляд, в составе этой категории можно отражать краткосрочные финансовые вложения с намерением получать дивиденды (инвестиционный доход) в срок менее года и долгосрочные финансовые вложения с намерением получать инвестиционный доход в срок более года (при условии наличия доли владения акциями в уставе инвестируемой организации менее 20%). Эту категорию желательно называть «финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи и другие», т.к. в нее попадают все те финансовые активы, которые не могут быть отнесены ни к одной из предыдущих категорий.

Таким образом, можно сделать вывод, что критериями подразделения финансовых вложений на краткосрочные и долгосрочные для целей признания их в текущем бухгалтерском учете целесообразно считать следующие:

– для краткосрочных финансовых вложений в акции – целевое намерение получать дивиденды и разницу между покупной и продажной их стоимостью при спекулятивных операциях в течение срока осуществления указанного намерения, не превышающего один год (легкорезализуемость и предназначенность для торговли – обязательные признаки краткосрочных финансовых вложений в акции);

– для долгосрочных финансовых вложений в акции в зависимости от доли владения голосующими акциями в инвестируемой организации:

а) при доле менее 20% – целевое намерение получать дивиденды в срок осуществления указанного намерения, не превышающего один год (удерживаемость для продажи – обязательный признак данной подгруппы долгосрочных финансовых вложений);

б) при доле более 20% – целевое намерение оказывать существенное влияние (или контроль) на финансово-хозяйственную деятельность организации.

Такой подход к формированию критериев деления финансовых вложений на долгосрочные и краткосрочные направлен на развитие теоретической базы учета финансовых инструментов организаций, имеющих место в условиях рыночной экономики и на повышение качества формирования финансовых показателей в бухгалтерской отчетности.

Библиографический список

1. *Абрамова А. В.* Бухгалтерский учет финансовых вложений: дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2004.
2. *Борисов А. Б.* Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2006. 453 с.

3. *Международные стандарты финансовой отчетности*. М.: АСКЕРИ–АССА, 1998–2004.
4. *Мизиковский Е. А., Дружиловская Т. Ю.* Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России. М.: Бухгалтерский учет, 2006. С. 204, 328.
5. *Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэл Д.* Принципы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1993.
6. *План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению*. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г., № 94 н.
7. *План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению*. Приказ Минфина РФ от 01.10.1991 г., № 56.
8. *Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02)*. Приказ Минфина РФ от 10.12.2002 г. № 126-н.
9. *Соколов Я. В., Патров В. В., Карзаева Н. Н.* Счета бухгалтерского учета: содержание и приложение. М.: Финансы и статистика, 2006.
10. *Финансовый учет* / Под ред. В. Г. Гетьмана. М.: Финансы и статистика, 2004.
11. *Шнейдман Л. З.* Рекомендации по переходу на новый план счетов. М.: Бухгалтерский учет, 2000.
12. *Шургин Д. И.* Бухгалтерский учет и анализ инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений: дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2000.

Сведения об авторе:

Житлухина Ольга Геннадьевна – кандидат экономических наук, профессор, и. о. зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Дальневосточного федерального университета, e-mail: accountlab@list.ru (г. Владивосток, Российская Федерация).

УДК 334.012.23 © Н. Б. Куршакова, 2012

Н. Б. Куршакова

ПЛАНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НАУЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Маркетинговая стратегия научной организации представляет процесс планирования и реализации различных маркетинговых мероприятий по достижению маркетинговых и стратегических целей. Несмотря на то, что Научно-исследовательский институт технологии, контроля и диагностики железнодорожного транспорта (далее – ОАО «НИИТКД») образован в 2006 г., маркетинговое планирование внедрено только в 2011 г. Деятельность института направлена на повышение качества ремонта и эксплуатации железнодорожной техники за счет разработки современных технологий и оборудования, используемых при ремонте, обслуживании и эксплуатации железнодорожной техники.

Важность внедрения маркетингового планирования в научной организации, входящей в научно-технический комплекс ОАО «РЖД», обосновывается необходимостью повышения экономической эффективности работы научно-исследовательского института в условиях усиливающейся конкуренции на транспортном рынке, неясности со сбытом продукции основному заказчику – ОАО «РЖД», неопределенности с финансированием научно-исследовательских работ (НИР), отсутствия авансирования при выполнении НИР по плану научно-технического развития ОАО «РЖД», несовершенной процедуры открытых конкурсов на право поставки оборудования по инвестиционным проектам.

Основой для формирования маркетингового плана и выработки маркетинговой стратегии стал утвержденный советом директоров ОАО «НИИТКД» локальный документ – «Стратегия развития ОАО «НИИТКД» до 2015 г.». Процесс разработки маркетинговой стратегии включал:

- проведение ситуационного анализа: маркетинговый аудит внешней среды, в том числе макросреды, железнодорожного рынка, конкурентной среды; маркетинговый аудит внутренней среды, в том числе анализ операционных результатов деятельности в динамике по таким показателям, как объем выручки по направлениям деятельности научной организации, контрагентам, рентабельность продаж, чистая прибыль, рентабельность продукции, изучение реальных и потенциальных потребителей продукции и услуг, описание поставщиков, анализ стратегических вопросов, описание комплекса маркетинга по элементам, оценка эффективности маркетинговой деятельности; SWOT-анализ с целью оценки критически важных факторов внешней и внутренней среды, поиска решения задачи по реализации возможностей, преодоления слабых сторон, устранения угроз;

- определение маркетинговых целей исходя из стратегических целей научной организации, проблем в маркетинговой деятельности;

- определение маркетинговой стратегии (определение основных целевых рынков; целей в отношении конкурентов, конкурентного преимущества);

- разработка маркетинговых программ (решения в отношении комплекса маркетинга: продуктовой и ценовой политики, политики продвижения и распространения) и бюджетов для их реализации.

Маркетинговая стратегия ОАО «НИИТКД» ориентирована на достижение следующих маркетинговых целей – расширение бизнеса института на рынках стран СНГ и предприятий, имеющих железнодорожную технику, рост объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области технологий, технического контроля и диагностики подвижного состава на 124,6%, рост объемов за счет стратегической и потенциальной зоны хозяйствования – на 116%, выполнение трех технологических проектов ремонтных предприятий железнодорожного транспорта, увеличение в два раза количества слушателей курсов повышения квалификации [1].

В течение года выполнены следующие мероприятия по реализации маркетинговой стратегии:

- мониторинг потенциальных потребителей среди предприятий, имеющих собственную железнодорожную технику;

- изучение рынка и поиск потребителей услуг по ремонту, техническому обслуживанию и калибровке средств неразрушающего контроля на железнодорожных рынках стран СНГ;

- поиск предприятий, выпускающих мелкосерийную продукцию (средства измерения и средства технического диагностирования) с целью предложения услуг по сертификации продукции в системе добровольной сертификации;

- актуализация и мониторинг базы данных, поставленного оборудования с целью своевременного предоставления услуг по модернизации (или приобретению нового), техническому обслуживанию и калибровке (по состоянию на начало года в базе содержится информация о 5591 единице действующего оборудования);

- анализ продукции и выделение оборудования, средств измерения, которые могут быть использованы предприятиями, не имеющими железнодорожной техники, с целью выхода на новые рынки;

- постоянная актуализация базы метроло-

гов депо с целью мониторинга рынка услуг по калибровке;

- формирование и отправка заказчикам адресной рассылки рекламных материалов;

- подготовка коммерческих предложений как постоянным, так и потенциальным заказчикам на поставку оборудования, средств измерения, проведение технического обслуживания и ремонта оборудования, средств неразрушающего контроля;

- актуализация корпоративного сайта;

- подготовка и публикация научных и имиджевых статей о результатах научных исследований, деятельности ОАО «НИИТКД»;

- регистрация на электронных торговых площадках, поиск конкурсов, тендеров и участие в них;

- анализ рекламаций на продукцию, формирование предложений по доработке продукции.

В 2011 г. на предприятия железнодорожного транспорта и предприятия, имеющие железнодорожную технику, направлено 317 коммерческих предложений на поставку оборудования и его модернизацию, оказание услуг по техническому обслуживанию и калибровке, ремонту. Составлено и направлено потенциальным заказчикам 1020 писем с рекламной продукцией. ОАО «НИИТКД» зарегистрировано на десяти интернет-ресурсах в России и странах СНГ, а также на трех площадках Казахстана для участия в конкурсах и тендерах. Институт принимал участие в трех открытых конкурсах ОАО «РЖД» на сумму 695 млн. руб. в соответствии с распоряжением от 29 декабря 2010 г. № 2759р «О реализации инвестиционного проекта «Внедрение ресурсосберегающих технологий на железнодорожном транспорте», в четырех котировках на сумму 12 млн. руб., участвовал в корпоративном заказе ОАО «РЖД» на сумму 18,7 млн. руб. В целях улучшения качества продукции проведены мероприятия в соответствии с Положением о рекламационной работе.

Таким, образом, основной акцент в маркетинговой деятельности был сделан на продвижение продукции и услуг научно-производственных подразделений института, участие в открытых конкурсах на поставку продукции. Одновременно велась работа по поддержанию имиджа и узнаваемости научной организации за счет рекламных мероприятий. Необходимо отметить, что поиск потенциальных потребителей позволил сформулировать вывод, что рынок сбыта продукции института не ограничивается железнодорожной отраслью, он может быть расширен за счет применения предприятиями других от-

раслей народного хозяйства оборудования и средств измерения, изготовленных институтом.

Результаты реализации маркетинговой стратегии научной организации в 2011 г.:

1. Заключено с заказчиками 215 договоров на общую сумму 280 млн. руб. на проведение научно-исследовательских работ, поставку оборудования и средств измерения, техническое обслуживание и ремонт поставленного ранее оборудования, в том числе 131 договор на общую сумму 226 млн. руб. с предприятиями ОАО «РЖД» (80% от общего объема). Рост объемов по заключенным договорам за счет стратегической и потенциальной зоны хозяйствования к 2010 г. составил 120% против 116% – по маркетинговому плану.

2. По сравнению с 2010 г. в два раза увеличилась сумма договоров по внешнеэкономической деятельности, составив 46 млн. руб., что в 1,8 раза превысило запланированный рост.

3. Объемы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области технологий, технического контроля и диагностики подвижного состава в сравнении с 2010 г. увеличились на 138%, что на 14% превышает маркетинговую цель.

4. Выполнено семь технологических проектов по реконструкции локомотивных ремонтных депо вместо трех запланированных.

5. Количество участников мастер-классов возросло в 2,8 раза. Совместно с ОмГУПС создан научно-образовательный центр в области технологии, контроля и диагностики железнодорожного транспорта (НОЦ ОмГУПС-НИИТКД).

Оценка и анализ выполнения маркетингового плана за 2011 г. позволяет сделать вывод о положительной динамике в организации маркетинговой деятельности, нацеленной на достижение маркетинговых целей. Вместе с тем из-за неукomплектованности отдела маркетинга и договорной работы недостаточно велась работа по изучению продукции конкурентов, составлению сравнительной характеристики на продукцию ОАО «НИИТКД» и конкурентов. Задача по подбору квалифицированного персонала является ключевой в 2012 г. Маркетинговая стратегия будет направлена на обеспечение роста объемов работ на 121%, повышение эффективности научно-технической деятельности, в том числе за счет разработки инновационных предложений не только для ОАО «РЖД», дочерних и зависимых обществ, но и для иных заказчиков, продвижения услуг научно-образовательного центра.

Библиографический список:

1. Куршакова Н. Б. Система формирования внутрифирменного планирования в научной организации // Современные проблемы менеджмента и маркетинга в развитии экономики. Омск: ОМЭИ, 2011. С. 188–192.

Сведения об авторе:

Куршакова Наталья Борисовна – доктор экономических наук, доцент, заместитель генерального директора по экономике и управлению персоналом ОАО «Научно-исследовательский институт технологии, контроля и диагностики железнодорожного транспорта», e-mail: KurshakovaNB@niitkd.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 65.012.61© Е. В. Исаева, Н. А. Морозова, 2012

Е. В. Исаева, Н. А. Морозова

ЭВОЛЮЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ КОММУНИКАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются основные подходы к исследованию коммуникаций, а также эволюция понятия «коммуникации» применительно к организации, предложен комплексный подход к использованию коммуникационных ресурсов в организации.

В изучении проблем коммуникаций на современном этапе можно выделить три подхода. Первый уделяет наибольшее внимание изучению коммуникаций внутри организации. Второй рассматривает коммуникации применительно к продвижению товара в системе маркетинга. Третий подход подразумевает под коммуникацией любой обмен информацией между сложными динамическими системами и их частями, которые в состоянии понимать информацию, накапливать ее и преобразовывать.

В мировой и отечественной литературе наиболее глубоко исследованы проблемы теории, истории, психологии, социологии коммуникации (К.-О. Апель, Р. Т. Крейг, Ю. Хабермас, М. М. Бахтин, В. П. Конецкая, Г. Г. Почепцов, И. П. Яковлев и др.). В России большая часть работ по теории коммуникации посвящена преимущественно публичным рилейшнз – PR (В. М. Березин, Е. Н. Голубкова, И. В. Крылов, А. П. Панкрухин, А. А. Романов, Ф. И. Шарков и др.). При этом экономические аспекты по разным причинам оказываются на втором плане. Кроме рекламы, ни один вид коммуникации до сих пор не рассматривался в качестве фактора экономического развития. На достаточно узкий подход к изучению коммуникации ссылается также В. А. Спивак, поскольку при исследованиях коммуникаций в организациях большое внимание традиционно уделяется направлениям, которые связаны с формальными каналами, т.е. создаваемыми намеренно руководством компании в целях достижения, в первую очередь, интересов компании [1].

Индустриальный психолог Л. Джуэлл отмечает четыре традиционных направления исследований [2]:

- 1) использование коммуникативных каналов, эффективность различных каналов в различных ситуациях;
- 2) направление коммуникативных связей и вид послания;
- 3) направление коммуникативных связей и точность послания;
- 4) влияние коммуникативных схем на выполнение работы и удовлетворенность трудом.

Не уделено должного внимания коммуникации как фактору конкурентоспособности. Практически не изучены вопросы управления коммуникацией на региональном уровне. Все это привело к необходимости дальнейшей разработки теоретических положений в области коммуникаций.

На наш взгляд, коммуникация как объект исследования вышла за рамки традиционного восприятия ее как одного из многочисленных ресурсов организации.

Значение коммуникаций определяется их влиянием на эффективность и результативность деятельности организации. Роль коммуникации в организации, а следовательно, и ее функции определяются, прежде всего, потребностями самой организации. Являясь обязательным элементом функционирования организации, коммуникация, тем не менее, может использоваться на примитивном уровне, не обеспечивая эффективное управление организацией и ее взаимодействие с внешней средой.

С другой стороны, тенденцию возрастания роли коммуникации в деятельности организации можно считать объективной. Так, Дж. Далтон выделяет четыре причины, объясняющие, почему роль коммуникаций в современном мире возрастает [3]:

1. Старые факторы производства (труд, земля и капитал) уступили место новым факторам (компетенция, потребители и знание).
2. Знание стало основным источником конкурентоспособности в контексте стратегии компании.
3. Интеллектуальный капитал (информация, опыт и знание) становится главным активом компании, и его стоимость может в несколько раз превышать материальные активы.
4. Появляется понятие потребительского капитала (Customer Capital), который определяется как ценность взаимоотношений организации с ее партнерами и клиентами.

О необходимости изменения философии современной организации пишет В. Е. Лепский: «В эпоху глобализации философию предприятия следует ориентировать на ценности и смыслы, включенные в широкий социальный контекст и предопределяющие деятельность предприятия, которая способствует гармонизации мирового сообщества. В этой связи необходимо решительно отказаться от культуры самости и заботы исключительно о самом себе и обратиться к миру, к другому, то есть к клиенту. Именно эти соображения должны быть положены в основу стратегичности предприятия XXI в.» [4].

Таким образом, исследования коммуникации в организации включают в себя широкий спектр подходов, методов и теорий как сложившихся самостоятельно, так и позаимствованных из других научных дисциплин. Предметное поле коммуникации также

чрезвычайно широко, что создает сложности для его изучения.

Терминологию в области коммуникации сегодня следует рассматривать как сферу постоянного продуцирования новых ее элементов, фиксирующих процессы междисциплинарной, межпредметной и внутрипредметной коммуникации. По мере развития теории коммуникаций как научной категории количество определений коммуникации как основного элемента данной науки непрерывно росло. И на сегодняшний день можно насчитать не один десяток определений этого понятия. Анализ различных определений коммуникации, данных разными авторами, показывает, что основное их отличие заключается в том, что данная категория рассматривается в контексте различных теоретических и прикладных наук.

Эволюция понятия «коммуникация» применительно к организации привела к самому широкому пониманию этого явления – от средства передачи информации до условия функционирования организации. В своем исследовании Э. Джонс, Б. Ватсон и Дж. Гарднер так представляют расширение функциональной сферы данного понятия: «Изначально этот феномен понимался как средство, с помощью которого индивидуальная активность членов организации координируется и позволяет достичь организационных целей. Затем последовало определение коммуникации как центрального процесса в организации. Новейшее понимание коммуникации находит выражение в ее трактовке как основания для создания организации. Организации постоянно адаптируются к изменяющимся экономическим условиям, перестраивая свои структуры, что отражается и на процессах коммуникации: они одновременно и следуют за новыми организационными структурами, и способствуют их созданию» [5].

Д. Вольтон выделяет три аспекта коммуникации: «В действительности коммуникация имеет три грани. Самая заметная и приносящая удовлетворение – это технологии. Самая трудная, наиболее сложно поддающаяся дешифровке и управлению, – это сторона культурная. Наиболее многообещающая, с колоссальным развитием обменов и технологий – сторона экономическая» [6, с. 8].

Большинство из определений коммуникации, данных в научной литературе, не отражает специфики организации как экономического объекта, что подтверждает широту и многогранность данного понятия. Словарь практических терминов по менеджменту определяет коммуникации как «процесс обмена информацией, ее смысловым значением между двумя или более людьми» [7, с. 218].

В своем исследовании «Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами» Т. М. Орлова трактует коммуникацию как «обмен информацией, знаниями, интеллектуальной собственностью» [8, с. 52]. Д. А. Шевченко определяет коммуникацию через систему ее структурных элементов: «Коммуникация – процесс передачи сообще-

ния, включающий шесть элементов: источник, сообщение, канал коммуникации, получатель, а также процессы кодирования и декодирования» [9, с. 102].

Более узкую трактовку коммуникации дает Б. З. Мильнер, отводя особую роль в коммуникационном процессе руководителю: «Организационная коммуникация – это процесс, с помощью которого руководители развивают систему предоставления информации, передачи сведений большому количеству людей внутри организации и отдельным индивидуумам и институтам за ее пределами» [10, с. 354].

Как особая категория, относящаяся к области маркетинга, представлена маркетинговая коммуникация, под которой понимается «совокупность технологий продвижения товаров или услуг, к которым принято относить рекламу, прямой маркетинг, стимуляцию сбыта, связи с общественностью» [11, с. 267]. В трактовке Е. Н. Голубковой маркетинговые коммуникации – это «все коммуникации с использованием всех элементов комплекса маркетинга» [12, с. 5]. Еще более обобщенный характер носит определение К. М. Волкова: «В общем смысле маркетинговые коммуникации – это двусторонний процесс обмена информацией (сообщениями) между персоналом, партнерами, обществом» [13, с. 119].

Попытки рассмотреть коммуникации в комплексе привели к появлению термина «интегрированные коммуникации», впервые введенного Д. Шульцем, С. Танненбаумом и Р. Лаутерборном и получившего широкое распространение на практике начиная с 90-х гг. прошлого века. Авторы дают такое определение понятию интегрированных маркетинговых коммуникаций: «Это новый способ анализа целого там, где раньше мы видели только отдельные разрозненные составляющие – такие как реклама, публичность, стимулирование продаж, закупки, коммуникации с работниками и т.д. Такой подход позволяет скоординировать все виды коммуникаций, чтобы взглянуть на них глазами потребителя – как на поток информации из недифференцируемых источников» [14, с. 89].

Современная трактовка данного термина носит более обобщенный характер: «Интегрированные коммуникации – это совокупность всех взаимодействий какого-либо субъекта с целевой аудиторией (общественностью, группами, важными для компании), при котором каждая из коммуникаций должна быть интегрирована с другими и подкреплена механизмами, способствующими достижению максимальной эффективности» [11, с. 266].

Таким образом, современные исследования в сфере коммуникации в организации позволяют выделить следующие подходы к определению данного понятия:

- 1) управленческий (коммуникация как функция управления, как передача распоряжений и объяснение совершаемых процедур и операций);
- 2) функциональный (коммуникация как система взаимодействующих элементов, обеспе-

чивающих функционирование организации);

3) культурологический (коммуникация как способ выражения организационной культуры);

4) гуманистический (коммуникация как фактор развития человеческого потенциала);

5) маркетинговый (коммуникация как процесс установления связи с потребителями и создания благоприятных условий для ста-

бильной прибыльной деятельности на рынке).

На наш взгляд, наиболее актуальным в современных условиях является комплексный подход к исследованию всех аспектов и проблем коммуникации в организации, поскольку он отличается ярко выраженным междисциплинарным и интеграционным характером, а также позволяет достичь эффекта синергизма.

Библиографический список

1. Спивак В. А. Современные бизнес-коммуникации. СПб: Питер, 2001. 448 с.
2. Джусэлл Л. Индустриально-организационная психология. СПб.: Питер, 2001. 710 с.
3. Алмонд Г., Пауэлл Дж., Стром К., Далтон Р. Сравнительная политология сегодня: Мировой обзор. – М.: Аспект Пресс, 2002. 537 с.
4. Лепский В. Е. Стратегичность предприятия XXI века (субъектно-ориентированный подход). Экономические стратегии. 2006. № 3. С. 110–118.
5. Elizabeth Jones, Bernadette Watson u John Gardner. «Organizational Communication: Challenges for the New Century». Journal of Communication, December 2004. P. 722-750. – URL: http://www.russcomm.ru/rca_biblio/d/jones.shtml
6. Вольтон Д. Информация не значит коммуникация. М.: ПОЛПРЕД–Справочники, 2010. 34 с.
7. Словарь практических терминов по менеджменту / Под ред. Ю. А. Цыпкина. М.: ЮНИТИ, 2001. 455 с.
8. Орлова Т. М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами. М.: Изд-во РАГС, 2002. 265 с.
9. Шевченко Д. А. Маркетинг и реклама. 1000 терминов. М.: Изд-во РГГУ, 2007. 218 с.
10. Мильнер Б. З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 2007. 797 с.
11. Шарков Ф. И. Коммуникология: энциклопедический словарь-справочник. М.: Дашков и К*, 2009. 768 с.
12. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации. М.: Финпресс, 2003. 256 с.
13. Волков К. М. Коммуникации, интегрированные во времени // Маркетинговые коммуникации. 2006. № 2 (32). С. 118–129
14. Шульц Д. Е., Танненбаум С. И., Лаутерборн Р. Ф. Новая парадигма маркетинга: Интегрируемые маркетинговые коммуникации. М.: ИНФРА-М, 2004. 234 с.

Сведения об авторах:

Исаева Елена Владимировна – доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой менеджмента Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: ev_isaeva@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация);

Морозова Надежда Альбертовна – кандидат экономических наук, зав. кафедрой экономики Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: nadegda-25@yandex.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 338.48 © Т. Н. Тарасова, 2012

Т. Н. Тарасова

МНОГОМЕРНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ ТУРИЗМА: СУЩНОСТЬ И ОЦЕНКА

Статья затрагивает актуальную сегодня проблему управления конкурентоспособностью микропредприятий туризма, которые в настоящее время находятся в сложном положении вследствие отраслевого кризиса. В статье раскрывается сущность понятия «многомерная конкурентоспособность микропредприятия» по отношению к сфере туризма, а также предлагается алгоритм ее оценки.

В условиях кризиса конкурентоспособность микропредприятия, такого, как туристическое агентство, сводится не столько к удовлетворенности целевого сегмента потребителей, сколько к собственной устойчивости и жизнеспособности, которые являются следствием этой удовлетворенности. Неконкурентоспособность микропредприятия приводит не просто к потере доли рынка ввиду незначительности этой доли – она становится причиной банкротства. Это утверждение особенно справедливо для туристических агентств, численность которых, как правило, динамична. Другими словами, только конкурентоспособное туристическое агентство, вызывающее доверие у клиентов, может выжить в ситуации тяжелого экономического кризиса.

Основываясь на этом, предлагается следующее определение понятия конкурентоспособности микропредприятия туризма:

Конкурентоспособность микропредприятия туризма – это комплекс характеристик, позволяющих микропредприятию удовлетворять потребности целевого сегмента в качественных туристических услугах и обеспечивающих его экономическую устойчивость в условиях отраслевого и системного кризиса.

Основываясь на вышесказанном, можно предложить следующую структуру конкурентоспособности микропредприятия туризма:

1. Конкурентоспособность с позиции потребителя.

2. Конкурентоспособность с позиции туристического оператора.

3. Конкурентоспособность с позиции банка.

Таким образом, система конкурентоспособности микропредприятия туризма имеет 3 составляющие, имеющие неравное значение:

1. Конкурентоспособность с позиции потребителя.

Данная составляющая является основой конкурентоспособности всего микропредприятия, она является одновременно и целью, и результатом его менеджмента. Именно оценка потребителем качества работы турагентства, доверия к нему, выражается в денежных знаках – высокая оценка турагентства потребителем позволяет ему зарабатывать и, как следствие, существовать на рынке.

2. Конкурентоспособность с позиции туристического оператора.

Позиция партнеров, в частности, туроператоров важна постольку, поскольку ее следствием является пакет условий, на которых функционирует турагентство:

– величина комиссионного вознаграждения;

– бонусы;

– готовность идти на уступки в конфликтных ситуациях и т.п.

Другими словами, речь идет о том, что является конкурентными преимуществами одного агентства перед другими. Доверие оператора особенно важно в ситуации кризиса.

3. Конкурентоспособность с позиции банка.

Данный пункт является неоднозначным, однако его выделение в кризисных условиях представляется оправданным. Как правило, несмотря на наличие программ кредитования малого и среднего бизнеса, в реальности банки крайне неохотно кредитуют микропредприятия или делают это по овердрафту. Причиной является высокий уровень риска невозврата средств. В условиях стабильного рынка подобная ситуация не имеет существенного значения – успешное туристическое агентство обычно самоокупаемо и нуждается в дополнительных средствах только при реализации программ расширения бизнеса. В условиях же кризиса возможна ситуация, когда агентству требуются денежные средства для погашения задолженностей перед сотрудниками или потребителями.

При этом важно, что факторы конкурентоспособности микропредприятия с позиции потребителя, туроператора и банка будут различаться.

Таким образом, представляется справедливым говорить о многомерной конкурентоспособности микропредприятия туризма.

Основываясь на реальной ситуации, автор предлагает следующее определение данного понятия.

Многомерная конкурентоспособность микропредприятия – это комплексная характеристика конкурентоспособности микропредприятия, включающая оценку качества его работы с позиции различных контактных аудиторий, прямо или косвенно определяющих устойчивость микропредприятия в условиях кризиса.

Определение содержит следующие важные моменты:

- 1) подчеркивает комплексный характер конкурентоспособности;
- 2) определяет зависимость устойчивости микропредприятия от его конкурентоспособности;
- 3) указывает на неравноценное влияние различных контактных аудиторий на устойчивость микропредприятия.

Основываясь на определении, можно спроектировать систему управления многомерной конкурентоспособностью микропредприятия туризма. При этом необходимо отдавать себе отчет в том, что она будет жизнеспособна только в том случае, если будет отвечать возможностям самого микропредприятия – будет максимально простой.

Система управления конкурентоспособностью микропредприятия – это совокупность принципов, методов, средств, форм и процессов управления теми факторами конкурентоспособности, которые определяют привлекательность микропредприятия как поставщика услуг и как делового партнера.

Суть оценки многомерной конкурентоспособности – в последовательном прохождении ряда этапов, в основу которых положен экспертно-аналитический метод исследования:

1. Определение круга конкурентов.
2. Определение потребителями критериев конкурентоспособности туристического агентства.
3. Оценка конкурентоспособности на основе критериев потребителей.
4. Определение туристическими операторами-партнерами критериев конкурентоспособности туристического агентства.
5. Оценка конкурентоспособности на основе критериев туристических операторов.
6. Определение банком критериев конкурентоспособности туристического агентства.
7. Оценка конкурентоспособности на основе критериев банка.
8. Оценка управления конкурентоспособностью предприятий-конкурентов.
9. Выводы о реальной конкурентоспособности и определение путей ее повышения.

Для этой цели было проведено маркетинговое исследование, направленное на выявление критериев конкурентоспособности, адекватных специфике микропредприятия туризма.

Этап 1. Определение круга конкурентов, относительно которых будет проводиться оценка конкурентоспособности.

В основной своей массе микропредприятия – небольшие магазины, салоны красоты, туристические агентства, ателье и пр. – обслуживают, как правило, какой-то достаточно ограниченный район, и их целевым сегментом являются граждане, регулярно бывающие (постоянно проживающие или работающие) в данном районе. Поэтому в качестве конкурентов имеет смысл воспринимать предприятия, ориентиру-

ванные на этот же целевой сегмент, то есть близкие географически.

Этап 2. Определение потребителями критериев конкурентоспособности туристического агентства.

Проведенное исследование позволило выявить основные причины, по которым потребители впервые выбирают то или иное турагентство (см. табл. 1).

Такие значимые факторы выбора, как рекомендации знакомых и уже имеющийся положительный опыт сотрудничества с агентством в расчет не принимались, так как они свидетельствуют о наличии определенного уровня приверженности потребителя той или иной фирме, в то время как целью исследования являлось выявление мотивов первичного выбора агентства.

Этап 3. Оценка конкурентоспособности на основе критериев потребителей.

Далее необходимо разработать для каждого критерия 10-балльную шкалу, в соответствии с которой оценить степень его проявления у исследуемого микропредприятия и у его конкурентов. Оценка конкурентоспособности по названным критериям проводится с использованием экспертного метода. Полученные данные заносятся в таблицу (см. табл. 2).

Следует подчеркнуть, что проводимое исследование ориентировано на потребителей, выбирающих агентство впервые. Наличие положительных отзывов знакомых или положительный опыт сотрудничества с тем или иным агентством свидетельствует о той или иной степени приверженности клиента фирме. В этом случае критерии конкурентоспособности будут другими.

Этап 4. Определение туристическими операторами-партнерами критериев конкурентоспособности туристического агентства.

Ставя проблему определения критериев конкурентоспособности турагентства с позиции туристического оператора, следует обратиться к текущей ситуации в отрасли. В настоящее время положение дел таково, что оператору, по большому счету, безразлично, что представляет собой то или иное агентство, которое продает его продукт. Этому существуют два объективных объяснения:

- 1) высокий уровень конкуренции на рынке туристических агентств – всегда есть большое количество агентств, готовых продавать продукт туроператора;
- 2) неадекватная современным условиям развития отрасли законодательная система, в частности, отмена лицензирования и сертификации деятельности турагентств. Другими словами, на законодательном уровне произошло уравнивание фирм-однодневок и профессионалов рынка. На практике создана ситуация, когда агентствам нет смысла наращивать долгосрочные конкурентные преимущества – вкладываться в развитие персонала, усиливать материально-техническую базу, проявлять свою социальную и общественную позицию и т.п., потому

что выгоднее затратить часть прибыли на скидки клиентам и тем самым решить текущие финансовые проблемы – именно так зачастую расходуется повышенная комиссия туроператоров.

Сегодня туристический оператор может заинтересоваться конкурентоспособностью конкретного агентства только в одном случае – при необходимости выбрать себе уполномоченного представителя в том или ином регионе. В этом случае обращается внимание на множество аспектов – опыт работы на рынке, репутация, объемы работ, квалификация и стаж работы менеджеров, презентабельность офиса и проч.

Вероятные критерии конкурентоспособности туристического агентства с позиции оператора представлены в таблице 3.

Несмотря на безусловную значимость квалификации персонала в повышении конкурентоспособности предприятия, относительно низкий вес этого критерия у агентства объясняется его второстепенностью по отношению к туроператору. Критерием, который обобщает преимущества агентства, является его деловая репутация, которая определяется во многом профессионализмом персонала. Таким образом, квалификация формирует репутацию, но не наоборот.

Этап 5. Оценка конкурентоспособности на основе критериев туристических операторов.

Оценка конкурентоспособности исследуемого агентства также будет 10-балльной. Полученные результаты оформляются в виде таблицы (см. табл. 4).

Результаты таблицы показывают, есть ли у исследуемого агентства потенциал для повышения конкурентоспособности и за счет каких показателей.

Этапы 6-7. Определение банком критериев конкурентоспособности туристического агентства и его оценка.

Важность учета банковской позиции в оценке конкурентоспособности микропредприятия существенно возрастает в условиях кризиса – она может иметь значение в решении вопросов жизнеспособности или развития микропредприятия.

Туристические агентства как деловые партнеры банкам, как правило, неинтересны:

- 1) во-первых, они, зачастую, не имеют собственных активов, участвующих в бизнесе;
- 2) во-вторых, собственный капитал турагентства, как правило, невелик (практически все они созданы в формате общества с ограниченной ответственностью), в то время как по банковским условиям он должен составлять хотя бы 30% от суммы предполагаемого кредита;

3) в-третьих, основная масса турагентств не имеет в собственности помещений, транспорта, оборудования или товара, которые могли бы послужить гарантией возврата кредита.

В целом оценка предприятия как потенциального партнера у различных банков происходит при-

мерно одинаково, на основании Положения о кредитовании, в котором прописаны кредитные условия. Банки принимают во внимание кредитную историю, проверяют деловую репутацию, оценивают кредитоспособность предприятия, оценивают активы, участвующие в бизнесе, смотрят, за счет каких пассивов они сформированы и проч. Таким образом, основные критерии конкурентоспособности микропредприятий, признаваемые банками, содержатся в Положениях о кредитовании, и в разработке альтернативной системы оценки микропредприятия с позиции банка нужды нет.

Упрощенно позиция банка в отношении микропредприятия сводится к решающему значению 2 критериев: выручки и прибыли. Выручка должна быть достаточной для погашения овердрафтного кредита – наиболее востребованного среди микропредприятий; прибыль – для погашения инвестиционного кредита. В идеале же с позиции банка конкурентоспособное предприятие – это предприятие, не зависящее от кредитов.

Конкурентоспособное, с позиции банка, микропредприятие не зависит от кредитов, имеет положительную деловую репутацию, кредитную историю и устойчивый оборот. При этом следует отметить небольшой, как правило, собственный капитал и отсутствие в собственности ликвидных основных средств. Исходя из этого можно сделать вывод, что в ситуации острой нехватки оборотных средств такое микропредприятие туризма могло бы рассчитывать на овердрафт, но в качестве перспективного партнера банком бы не рассматривалось.

Этап 8 Оценка системы управления конкурентоспособностью предприятий-конкурентов.

На основании данных таблицы 2 можно выделить основных конкурентов исследуемого туристического агентства. Проведем оценку системы управления конкурентоспособностью агентства и сравним ее с ближайшими конкурентами (см. табл. 5).

Следует принять во внимание, что данная оценка напрямую зависит от полноты и достоверности информации, собранной о конкурентах, а значит, является приблизительной, дающей общее представление о потенциале системы управления конкурентоспособностью.

Этап 9. Выводы о реальной конкурентоспособности и определение путей ее повышения.

Оценка конкурентоспособности по приведенному в статье алгоритму дает возможность менеджменту микропредприятия туризма определить свои реальные конкурентные преимущества и проблемные поля, а значит – сделать соответствующие выводы и скорректировать на их основании свою маркетинговую стратегию. Преимущество подобной оценки заключается в ее простоте, поскольку далеко не каждому микропредприятию под силу затрачивать средства на громоздкие исследования или привлекать специалиста для осуществления сложных расчетов.

Таблица 1

Критерии выбора туристического агентства потребителями

№ п/п	Название критерия	Вес в баллах (1–5)
1	Презентабельный офис	5
2	Наличие сайта	4
3	Известность	3
4	Доступность и удобное расположение	5

Таблица 2

Оценка ожидаемой конкурентоспособности микропредприятия туризма

№ п/п	Название критерия	Вес	Исходное микропредприятие		Конкурент 1		Конкурент 2	
			Экспертная оценка (1–10 баллов)	Гр 3*Гр 4	Экспертная оценка (1–10 баллов)	Гр 3*Гр 6	Экспертная оценка (1–10 баллов)	Гр 3*Гр 8
1	Презентабельный офис							
2	Доступность и удобное расположение							
3	Наличие сайта							
4	Известность							
Итого				Σ1		Σ2		Σ3

Таблица 3

Критерии конкурентоспособности туристического агентства, которые могут учитываться туристическими операторами

№ п/п	Название критерия	Вес в баллах (1–5)
1	Опыт работы в отрасли	4
2	Объемы оборота	4
3	Квалификация менеджеров	3
4	Деловая репутация агентства	5

Таблица 4

**Оценка микропредприятия туризма по критериям конкурентоспособности,
которые могут учитываться туристическими операторами**

№	Название критерия	Вес (в баллах)	Оценка исследуемого микропредприятия	Максимальное значение	Реальное значение
				гр.3*10	гр.3*гр.4
1	Опыт работы в отрасли	4		40	
2	Объемы оборота	4		40	
3	Квалификация менеджеров	3		30	
4	Деловая репутация агентства	5		50	
Итого				160	Σ

Расшифровка значения Σ:

145-160 баллов (90-100%) – высокий уровень конкурентоспособности;

112-144 балла (70-90%) – средний уровень конкурентоспособности;

менее 112 баллов – низкий уровень конкурентоспособности.

Таблица 5

**Оценка системы управления конкурентоспособностью микропредприятия туризма
по сравнению с конкурентами**

№ п/п	Название фактора системы управления	Оценка фактора для исследуемого микропредприятия	Оценка фактора для фирм-конкурентов	
			Конкурент 1	Конкурент 2
1	Маркетинговые исследования рынка			
2	Развитие персонала			
3	Управление продажами			
4	Управление финансами			
	Итого	Σ	Σ	Σ

Библиографический список

1. Шалагинова Л. Н. Особенности конкурентоспособности туристической фирмы // Теоретические и прикладные исследования социально-экономической системы. Омск, 2009.
2. Все о туризме и путешествиях. URL: <http://profi.travel.ru/stats/inout.html>

Сведения об авторе:

Тарасова Татьяна Николаевна – старший преподаватель кафедры менеджмента Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: tnt555@rambler.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 351.712 © А. В. Тимофеев, 2012

А. В. Тимофеев

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Охарактеризовав функции, цели и задачи инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в целом, автор в статье классифицирует и характеризует каждый основной элемент инфраструктуры предпринимательства.

Инфраструктурное обеспечение – это широкое понятие, включающее в себя множество различных элементов, поэтому его необходимо рассматривать, как минимум, с двух точек зрения. Одна из них включает в инфраструктуру юридический и институциональный компоненты, в состав которых входят законодательство о собственности и торговое право; статистический и бухгалтерский учет; адекватные к рынку научно-технические стандарты; кадры, обеспечивающие функционирование вышеперечисленных видов инфраструктуры рынка. Вторая – специальные звенья и подразделения, которые обслуживают и обеспечивают нормальное функционирование конкретного рынка (товарного, ценных бумаг, валютного, аграрного и т.д.).

В условиях развивающейся экономики инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности, а также взаимодействие его элементов играют очень важную роль. Успех становления и развития цивилизованной и адаптивной к динамичным рыночным условиям экономики напрямую зависит от эффективной работы и взаимодействия элементов предпринимательской инфраструктуры.

В настоящее время существует четкое представление об инфраструктурном обеспечении предпринимательства.

Элементы инфраструктуры предпринимательства подразделяются на две группы.

1. Первая группа: основные элементы

a. Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства

b. Микрофинансовые организации

2. Вторая группа: специальные элементы

a. Информационно-консультационные центры

b. Учебно-деловые центры

c. Бизнес-инкубаторы

d. Технопарки

e. Франчайзинговые центры

f. Лизинговые центры

Дадим характеристику каждому элементу инфраструктурного обеспечения.

1. Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства.

По словам В. Высокова, генерального директора Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, Федеральный фонд поддержки малого

предпринимательства (ФФПМП) [1] – важная составная часть системы государственной поддержки малого бизнеса. Имея своими основными задачами создание эффективно действующего механизма для реализации Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации и участие в долевом финансировании региональных и межрегиональных программ и проектов, направленных на поддержку и развитие малого бизнеса, Федеральный фонд осуществляет следующие направления деятельности:

1. Содействует формированию рыночных отношений на основе государственной поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции;

2. Участвует в формировании инфраструктуры рынка, обеспечивающей условия и возможность для осуществления деятельности в сфере малого предпринимательства;

3. Участвует в финансовой стратегии по привлечению российского и международного банковского капитала, а также ресурсов других кредитно-финансовых организаций (под государственные гарантии Правительства Российской Федерации) для развития малого бизнеса и инфраструктуры его поддержки;

4. Способствует поддержке инновационной деятельности предпринимательских структур;

5. Налаживает информационное и нормативно-правовое обеспечение деятельности малых предпринимателей;

6. Содействует развитию внешнеэкономической активности субъектов малого предпринимательства.

Изначально данный фонд планировался как кредитное учреждение, предоставляющее различного рода кредитование малого и среднего бизнеса. Получение средств осуществлялось через бюджеты всех уровней и благодаря поступлениям от приватизации, добровольных взносов и процентов от льготных кредитов.

Однако на данный момент в связи с кризисом, а также в связи с некоторыми изменениями в политике, происходящими, прежде всего, на региональном уровне, все чаще говорится о необходимости оставить в ведении Фонда только 10% средств, а 90% средств передать фондам субъектов федерации для

их самостоятельного распределения. При этом Фонд все меньше занимается выполнением основной функции – кредитования. Акцент в его деятельности перемещен на развитие инфраструктурных реорганизаций, то есть на создание лизинговых компаний и бизнес-инкубаторов. Таким образом, все большее количество аспектов развития предпринимательства перераспределяется на регионы. Поэтому развитие инфраструктуры предпринимательской деятельности теперь напрямую зависит от решений местных властей и наличия общей концепции развития субъектов федерации.

2. Микрофинансовые организации.

Микрофинансирование – это деятельность, направленная на оказание финансовых услуг начинающим субъектам малого предпринимательства. Данный инструмент проявляет свою эффективность в достижении более открытого доступа малых предприятий к источникам финансирования и, что особенно важно, разрешает многим стартовым предприятиям начать с нуля свой собственный бизнес.

Цель микрофинансирования [2] состоит в формировании высокодинамичной и эффективной системы кредитования малых предприятий для дополнительного стимулирования производства и распределения товаров и услуг, а также для поддержки начинающих предпринимателей в приобретении опыта получения прибыли и наращивания капитала. Микрофинансирование представляет собой гибкую форму классического банковского кредита, позволяющего беспрепятственно начать бизнес без наличия стартового капитала и кредитной истории, а также способствует решению как минимум трех задач:

1. Увеличение количества предпринимателей;
2. Рост налоговых поступлений;
3. Наличие кредитной истории для дальнейшего

развития субъектов малого предпринимательства через банковский сектор.

Микрофинансовые институты оказывают предпринимателям услуги, дополняющие услуги коммерческих банков, укрепляя тем самым всю финансовую систему. Условия, выставляемые коммерческими банками, нередко оказываются непосильными для предпринимателей (особенно это касается обеспечения кредита). Учреждения микрофинансирования осуществляют с некоторой выгодой и низкой степенью риска небольшие по размеру финансовые операции, которые не являются привлекательными для коммерческих банков. Программы микрофинансирования осуществляют:

1. Специализированные микрофинансовые институты, которые занимаются исключительно предоставлением кредитов и финансируются из внешних источников;
2. Кредитные союзы – организации с коллективным членством, которые создаются с целью оказания финансовых услуг своим членам, и полностью или в основном финансируются за счет долевого участия или сбережений своих членов. Как

правило, у них нет выхода на внешние источники финансирования;

3. Сельскохозяйственные кредитные кооперативы – организации с коллективным членством, такими как кредитные союзы, работающие преимущественно с фермерами и предприятиями, связанными с сельскохозяйственным производством;

4. Фонды поддержки предпринимательства.

Теперь дадим характеристику элементам второй группы.

3. Бизнес-инкубаторы

По российскому законодательству бизнес-инкубатор – это организация, решающая задачи, ограниченные проблемами поддержки малых, вновь созданных предприятий и начинающих предпринимателей, которые хотят, но не имеют возможности начать свое дело, связанные с оказанием им помощи в создании жизнеспособных коммерчески выгодных продуктов и эффективных производств на базе их идей.

Бизнес-инкубатор [3] – это организация, создающая наиболее благоприятные условия для начального развития малых предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов, включающего: обеспечение предприятий офисными, производственными и складскими площадями на льготных условиях, средствами связи, оргтехникой, необходимым оборудованием, проводит обучение персонала, консалтинг и т.д. В комплекс услуг входят: секретарские, бухгалтерские, юридические, образовательные, консалтинговые, а также в ряде случаев помощь в получении кредита на развитие дела и выход на местные рынки. Стартовые деньги – не единственный дефицитный ресурс для вновь возникающих компаний. Предоставление комплекса услуг – одно из самых главных условий, потому что именно комплексность имеет значение для стартового развития малых предприятий.

Главное назначение «инкубаторов» – предначальная и первоначальная поддержка малых предприятий, помощь потенциальным предпринимателям, которые хотят, но не могут начать собственное дело. Бизнес-инкубатор как одна из форм такой поддержки значительно облегчает развитие новых фирм. Отличительной чертой данной формы организации является то, что в первую очередь данная структура осуществляет развитие не конкретного товара или услуги, а автономного хозяйствующего субъекта.

Деятельность бизнес-инкубаторов довольно эффективна. По различным данным, от 70 до 80% выпускников инкубаторов функционирует еще минимум 3 года, в то время как по меньшей мере 3/4 неинкубируемых компаний погибают в первые полтора года своего существования.

Конечным продуктом деятельности бизнес-инкубатора является независимый предприниматель, хорошо адаптированный к условиям рыночной среды.

Технопарки.

Технопарк – особая организация, в которой объ-

единены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилой поселок, охрана. Смысл создания технопарка заключается в том, чтобы сконцентрировать на единой территории специалистов общего профиля деятельности. Ученые могут здесь проводить исследования в НИИ, преподавать в учебных заведениях и участвовать в процессе внедрения результатов своих исследований в жизнь.

Создание технопарков в России проходило в два этапа. Первый этап создания индустриальных парков приходится на 1990-е гг. [4]. Обычно предприятие продолжало основную деятельность, а излишки территории и производственно-складских помещений предлагались арендаторам в том состоянии, в котором они были на тот момент. Основное предприятие предоставляло на платной основе компаниям-арендаторам электричество, воду, тепло, квоты на промышленные сбросы в канализацию, обеспечивало охрану. В последнее время к развитию технопарков применяют более профессиональный подход. В первом варианте предприятие приобретает для последующей перепродажи или сдачи в аренду. С этой целью реконструируют его производственные и административные здания, расчищают территорию для новых пользователей. Второй вариант – перестройка арендодателем офисных или производственно-складских зданий под гарантию долгосрочной аренды со стороны арендатора. Не исключены случаи, когда технопарк может появиться по инициативе местной администрации, которая берет на себя проектирование и предварительное оснащение инженерной инфраструктурой промышленных зон на муниципальной земле с одновременным привлечением арендаторов или покупателей подготовленных участков.

Франчайзинговые центры.

Франчайзинг, коммерческая концессия, франшиза [5] – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определенный вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

Посредством франчайзинга и с минимализацией начальных, стартовых капиталовложений производится как бы опробование рынка на его восприимчивость к тому или иному виду товаров или услуг. При успехе франчайзинговые отношения могут перейти на следующий этап сотрудничества – передачу технологий и организацию в регионе франчайзи производства данного товара. Именно поэтому франчайзинг представляет собой наибольший интерес для представителей среднего и малого бизнеса. А активность по операциям типа франчайзинга непрерывно

растет как в мировом масштабе, так и по нашим российским показателям [6].

Филип Котлер [7] выделяет следующие признаки франчайзинга:

1. Франчайзер получает отчисления за использование своего товарного знака;
2. Франчайзи выплачивает начальный взнос за право стать частью системы;
3. Франчайзер предоставляет франчайзи систему ведения бизнеса.

Следует отметить, что особенно в последние 2 года существенно увеличилось производство российскими предприятиями строительной продукции под марками различных ведущих мировых производителей.

4. Лизинговые центры.

Лизинг [8] – это долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями. Лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у указанного продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

В зависимости от срока полезного использования объекта лизинга и экономической сущности договора лизинга различают [9]:

1. Финансовый лизинг (финансовая аренда). Срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило, по окончании договора лизинга остаточная стоимость объекта лизинга близка к нулю и объект лизинга может без дополнительной оплаты перейти в собственность лизингополучателя.

2. Операционный (оперативный) лизинг. Срок договора лизинга существенно меньше срока полезного использования объекта лизинга. Обычно предметом лизинга являются уже имеющиеся в распоряжении лизингодателя активы (может не быть третьей стороны – продавца).

3. Возвратный лизинг – в данном виде лизинга продавец лизингового имущества одновременно является лизингополучателем. Фактически это форма получения кредита под залог производственных фондов и получения дополнительного экономического эффекта от различий в налогообложении.

В России объем инвестиций, получаемых через лизинг, на протяжении последних лет не превышает 3% от общего их объема, в 2000 г. это была сумма порядка 3 млрд. руб. Российские банки по-прежнему неохотно вкладывают средства в сферу реального производства. Это связано с терминологическими неопределенностями в комплексе нормативных документов, несовершенством принципов бухгалтерского учета, неразвитостью арбитража, слабой государственной поддержкой лизинга. Одна из потенциальных возможностей лизинга – реальный доступ к зарубежным ресурсам (которые значительно

дешевле российских) – может быть реализована через международный лизинг. Но на практике таможенные барьеры и барьеры законодательства о валютном регулировании и валютном контроле не позволяют в большинстве случаев эффективно проводить подобные схемы. До тех пор, пока государство действительно не начнет решать вышеперечисленные проблемы, лизинг как способ развития реального производства останется на бумаге. Впрочем, как показывает опыт, лизинговая компания и в России может работать прибыльно. Правда, в основном это касается организаций, органично влившихся в холдинги, финансово-промышленные группы и обслуживающие узкий круг клиентов. А вот у компаний, пытающихся кредитовать основное звено рыночной экономики – малый и средний бизнес, возврат лизинговых платежей, по пессимистичным оценкам, составляет порядка 30%.

Помимо перечисленных выше элементов, инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности формируют торгово-промышленные палаты.

Торгово-промышленная палата [10] (ТПП) Российской Федерации является негосударственной, некоммерческой организацией российских предприятий и российских предпринимателей, созданной с целью поддержки развития экономики Российской Федерации, формирования современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, создания благоприятных условий для предпринимательской деятельности и развития всех видов предпринимательства, урегулирования отношений предпринимателей с их социальными партнерами, а также упрочения торгово-экономических и научно-

технических связей предпринимателей Российской Федерации с предпринимателями зарубежных стран.

Российская торгово-промышленная палата имеет сложную организационную структуру, в которой каждое подразделение выполняет различные функции, отвечает за разные сферы предпринимательской деятельности. ТПП оказывает поддержку российским предприятиям и предпринимателям, представляет и защищает их интересы по вопросам, связанным с осуществлением хозяйственной деятельности, в том числе и за рубежом, организует взаимодействие между субъектами предпринимательской деятельности и их взаимодействие с государством в лице его органов.

Торгово-промышленная палата Российской Федерации содействует развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности в Российской Федерации, участвует в разработке и реализации государственных и межгосударственных программ в этой области, оказывает информационные услуги, способствует организации инфраструктуры информационного обслуживания предпринимательства [11].

ТПП содействует развитию экспорта российских товаров и услуг, проведению операций на внешнем рынке и освоению новых форм торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, принимает меры по урегулированию споров, возникающих между предприятиями, предпринимателями, недопущению и пресечению недобросовестной конкуренции и неделового партнерства, а также выполняет задачи с учетом положений международных договоров Российской Федерации.

Библиографический список

1. *Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»* от 4 декабря 1995 г. № 1184-ФЗ.
2. *Мамута М.* Микрофинансирование: вчера, сегодня... завтра? // Микроfinance+. 2009. №4. С. 26.
3. *Что такое Бизнес-инкубатор?* // Бизнес-инкубатор54: Консалтинговое агентство. URL: http://www.business-incubator54.ru/bis_inc.php
4. *Тиль А.* Парк индустриального периода // Бизнес-консультант. 2010. №1/2. С. 12.
5. *Стинелли С., Розенберг Р. М., Берли С.* Франчайзинг. Путь к богатству. М.: Вильямс, 2007. С. 43.
6. *Франчайзинг* // Омская торгово-промышленная палата: информационный бюллетень. 1997. №2. С. 160.
7. *Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2004. С. 575.
8. *Иванов А. А.* Договор финансовой аренды (лизинга). М.: Проспект, 2001. С. 87.
9. *Харитонова Ю. С.* Договор лизинга. М.: Юрайт-М, 2002. С. 156.
10. *Российская власть: структура, телефоны, адреса* // Справочник для чиновников и бизнесменов. URL: <http://www.informprom.ru/about.html?5>
11. *Направления деятельности торгово-промышленной палаты* // Торгово-промышленная палата. URL: <http://www.tpprf.ru/ru/about/>

Сведения об авторе:

Тимофеев Андрей Владимирович – директор департамента корпоративного развития, аспирант Сибирского института бизнеса и информационных технологий (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 338 (045) © Е. Г. Туганаева, 2012

Е. Г. Туганаева

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЯ «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СУБФЕДЕРАЛЬНЫЙ ДОЛГ»

В статье обосновывается необходимость анализа подходов к определению и характеристике понятия «государственный субфедеральный долг». Рассматриваются современные модели управления субфедеральным долгом, применяемые в зарубежной практике. Отмечаются различия в подходах к интерпретации содержания и структуры субнациональных долгов. Обосновывается возможность использования международного опыта управления государственным субфедеральным долгом в Российской Федерации в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

С преодолением последствий экономического кризиса бюджетная политика в Российской Федерации на среднесрочную перспективу нацелена на эффективное посткризисное развитие на всех уровнях управления. Рост региональных экономик позволит обеспечить своевременное и полное исполнение всех принятых социальных обязательств. Общеэкономический кризис повлек за собой кризис региональных бюджетов. Коэффициент обеспеченности собственными средствами бюджетов субъектов РФ заметно снизился. В целом по России доля расходов, покрываемых за счет собственных бюджетных средств, сократилась в 2009 г. по сравнению с 2007 г. на 17 процентных пунктов (с 0,88 до 0,71), что означает серьезное снижение самостоятельности региональных бюджетов и рост потребности во внешнем финансировании. Региональные финансы получили мощную поддержку из федеральной казны, а также агрессивно наращивали заимствования. За 2009 г. объем накопленного прямого субфедерального долга, по данным агентства FitchRatings, увеличился на 60%, до 754,5 млрд. руб., что вдвое выше прироста задолженности в 2008 г. [4]. Со второй половины 2009 г., когда ситуация несколько стабилизировалась, поддержка федерального бюджета стала не столь массивной: в январе-августе трансферты выросли на 52%, а итоговая годовичная динамика оказалась скромнее – 34% [4]. Власти решили, что самое трудное позади, и начали сворачивать централизованную помощь регионам. Вместе с тем накопленные посредством осуществления заимствований долги регионов требуют оценки и применения адекватных экономическим реалиям приемов и методов управления.

В краткосрочной и среднесрочной перспективе в Российской Федерации возможно использование моделей долговой политики, применяемых в странах Центральной и Восточной Европы, преимущественно из-за сходных путей развития и проводимых политических и экономических преобразований. При этом, рассматривая модели управления субфедеральным долгом, применяемые в той или иной стране, следует отметить различия в подходах к интерпретации содержания и структуры данной категории. Исследование отдельных аспектов формирования и

управления долгами регионов предполагает в первую очередь определение и характеристику собственно понятия «государственный субфедеральный долг».

В общем, термин «субнациональный», как правило, употребляется для обозначения любого уровня власти ниже национального. Поэтому в экономической литературе зачастую термин «субнациональный» (субфедеральный или субсуверенный) используется для обозначения уровня как субъектов федерации в государствах федеративного типа, так и местного уровня власти в любом государстве, независимо от типа государственного устройства. Зарубежная практика определения субнациональных долгов, в частности, опыт США, предполагает рассмотрение в качестве субнациональных долги штатов и муниципалитетов. Муниципальные облигации в том понимании, в котором они существуют в США, включают в себя широкий спектр долговых инструментов, выпускаемых двумя уровнями органов государственной власти – субнациональными и местными, а также некоммерческими и коммерческими муниципальными образованиями (муниципальными агентствами) [2]. Общеизвестно, что сегодня в США самый большой наиболее развитый и постоянно растущий рынок субнациональных долговых обязательств в мире, и по своему размеру он уступает только рынку ценных бумаг федерального правительства. Традиционно данный рынок именуется рынком муниципальных обязательств, или муниципальных заимствований. На протяжении 80-х и 90-х гг. прошлого века имело место увеличение как его общего объема, так и объема ежегодно выпускаемых облигаций. По некоторым оценкам, в конце 90-х гг. размеры рынка этого вида долговых инструментов достигли 1,2–1,4 трлн. долл. и на их долю приходилось до 11,5% рынка облигационных займов [3].

Эмитентами муниципальных облигаций в США могут выступать как непосредственно администрации штатов и местные власти, так и некоторые «хозяйствующие» на этих территориях единицы, например, предприятия коммунальной сферы, колледжи и университеты и т.д. Традиционно сложилось так, что крупнейшими эмитентами субнациональных об-

лигаций являются власти штатов, большие и малые города, а также районы [2].

Как правило, в странах с федеративным устройством центральное правительство не устанавливает ограничений на объемы заимствований региональных и местных органов власти, что следует из логики федеративного устройства государства. В некоторых случаях региональные органы власти самостоятельно устанавливают ограничения на объем собственного долга: иногда ограничения установлены в региональных конституциях, как, например, в Швейцарии (в некоторых кантонах текущий бюджет должен быть сбалансирован) и в США. Исключениями для стран с федеративной системой государственного устройства являются Германия, Австрия и Бельгия. В Германии земли не устанавливают самоограничения на объем заимствований [5]. Федеральное правительство и земли (в Австрии), регионы (в Бельгии) подписывают соглашение о размерах дефицита и снижении долговой нагрузки (Пакт о стабильности), чтобы соответствовать критериям Маастрихтского соглашения. В некоторых странах закрепление максимального уровня долговой нагрузки сопровождается ограничением дефицита бюджета. В Испании, Италии и Бельгии в рамках вступления в Европейский валютный союз центральное правительство посредством проведения переговоров ежегодно устанавливало максимальный уровень долговой нагрузки и дефицита бюджета, осуществляя постепенное снижение региональной долговой нагрузки. В Испании под региональным уровнем понимается уровень областей, под местным – уровень провинций и муниципалитетов.

В Российской Федерации вопросы заимствований субъектов Федерации до принятия Бюджетного кодекса РФ были слабо разработаны как в правовом, так и в теоретическом аспектах. Закон РСФСР от 10 октября 1991 г. № 1743-1 «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» определял, что расходы бюджетов всех уровней подразделяются на текущие и расходы бюджета развития. Дефицит бюджета развития покрывался за счет выпуска государственных займов и использования кредитных ресурсов. Никаких других указаний в отношении заимствований средств субъектами РФ в законе не было. В то же время Законом РФ от 13 ноября 1992 г. № 3877-1 «О государственном внутреннем долге Российской Федерации» займы субъектов России в государственный внутренний долг не включались.

Более определенно отношение к заимствованиям субъектов Федерации нашло отражение в законе РФ от 15 апреля 1993 г. № 4807-1 «Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе Российской Федерации, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов мест-

ного самоуправления», в котором четко прописывается, что при недостаточности бюджетных средств или в случаях появления временных финансовых затруднений исполнительные органы могли получать ссуды из иных бюджетов, привлекать краткосрочные кредиты коммерческих банков и в установленном порядке выпускать займы на инвестиционные цели.

Таким образом, законодательно займы субъектов Российской Федерации не отделялись от заимствований органов местного самоуправления, их правовой статус не был определен окончательно. В результате в научной литературе появились термины «местные», «муниципальные» и «региональные» займы, которые использовались фактически в качестве синонимов для обозначения совокупности займов органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.

И только в действующем Федеральном законе от 29 июля 1998 г. 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» были четко выделены уровни эмитентов и соответственно ценных бумаг, выпускаемых в РФ – федеральные, субъектов РФ (региональные или субфедеральные) и муниципальные. При этом к государственным относятся федеральные и региональные долговые обязательства, к местным соответственно муниципальные.

Несмотря на отсутствие полноценной нормативной базы, регионы осуществляли заимствования и до 1998 г. [1]. Так, фактически уже в 1992 г. субъекты РФ привлекали займы как в форме ценных бумаг, так и в иных формах: банковских кредитов, бюджетных кредитов и ссуд и других видов займов. Таким образом, начиная с 1992 г. можно выделить несколько основных форм привлечения заемных ресурсов органами государственной власти субъектов РФ, роль и значение которых для региональной экономики за этот период существенно менялись:

- эмиссия государственных ценных бумаг;
- эмиссия различного рода суррогатов платежных средств (например, векселей);
- кредиты, полученные в рамках бюджетной системы от других уровней бюджета;
- бюджетные ссуды, полученные от вышестоящего (федерального) бюджета;
- кредиты коммерческих банков;
- прочие внутренние заимствования, которые включают в себя такие разнородные элементы, как займы в системе внебюджетных фондов и у других юридических лиц, не имеющих кредитной лицензии;
- внешние заимствования (ценные бумаги, кредиты иностранных банков, кредиты международных финансовых организаций, кредиты правительств иностранных государств).

В целом до принятия в 1998 г. Бюджетного Кодекса РФ проблема накопления и обслуживания долга субъектов федерации носила не вполне легитимный характер. В существовавших на тот момент законодательных и нормативных актах статус госу-

дарственного долга субнациональных образований в России не был четко закреплён, а бюджетная классификация не предполагала выделения на уровне субъектов федерации такой статьи расходов, как расходы на обслуживание государственного долга [7]. Такая статья существовала только в рамках федерального бюджета. В результате, осуществляя заимствования в различных видах, субъекты федерации в России имели право не отражать расходы, связанные с их обслуживанием, в расходной части бюджета по отдельной статье. В итоге имело место искажение общего состояния бюджетов субъектов федерации в России – занижение фактически осуществляемых ими расходов (и реальной потребности в этих расходах). Пробелы в федеральном бюджетном законодательстве, которое должно было регулировать процесс заимствований и формирования долгов субъектов РФ, фактически приводили к тому, что в некоторых из них ни привлечённые с помощью займов средства, ни расходы по процентным выплатам и погашению накопленной задолженности не находили своего отражения в адекватных статьях бюджетных расходов. В частности, в ряде случаев имело место отражение расходов на погашение задолженности по агрооблигациям по статье «расходы на сельское хозяйство», а расходы на погашение энергетических облигаций вполне могли быть отражены как расходы на промышленность [8].

С принятием в 1998 г. Бюджетного кодекса РФ содержание понятия «государственный субфедеральный долг» получает четкое законодательное оформление. В российской практике в аналогичном значении термина используются также понятия «субнациональный долг», «долг субъекта федерации», «субсуверенный долг». Действующая редакция Бюджетного кодекса РФ определяет государственный долг субъекта РФ как совокупность долговых обязательств субъекта РФ. В основе данного определения лежит законодательно закреплённое соотношение долговых обязательств с соответствующим уровнем государственной власти. Структура государственного долга субъекта РФ представляет собой группировку долговых обязательств субъекта РФ по установленным видам долговых обязательств. Так, в настоящее время долговые обязательства субъекта РФ могут существовать в виде обязательств по: государственным ценным бумагам субъекта РФ; бюджетным кредитам, привлечённым в бюджет субъекта РФ от других бюджетов бюджетной системы РФ; кредитам, полученным субъектом РФ от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций; государственным гарантиям субъекта РФ.

Таким образом, в РФ термин «субнациональный» используется для обозначения уровня субъектов федерации, тем самым проводится разграничение не только между долгами субнациональных властей и суверенными долгами, но также и отделяются муниципальные долги. Как экономическая ка-

тегория долг государства может классифицироваться по различным основаниям, одним из основополагающих среди которых выступает его принадлежность соответствующему уровню государственной власти. Поскольку долги регионов и муниципалитетов в РФ имеют как значительное число общих черт, так и специфических, следует учитывать содержательную неэквивалентность данных понятий как юридического, так и экономического характера в процессе формирования, обслуживания и погашения задолженности. Анализ опыта структурирования государственного долга показывает неоднозначность содержательной интерпретации понятия «государственный субфедеральный долг» в российской и зарубежной практике. Так, в российской практике разграничиваются государственные долги субъектов и муниципальные долги. Зарубежная практика, в частности опыт США, предполагает объединение под государственным субфедеральным долгом также и долги муниципалитетов. В Германии долги земель и местных властей разграничиваются [9].

Рассматривая направления использования заёмных средств регионами, следует отметить, что во многих странах действует общее правило: заёмные средства могут использоваться только для финансирования инвестиций и рефинансирования существующей задолженности. Использование заёмных средств для финансирования текущих расходов возможно только в целях управления ликвидностью в краткосрочном периоде. В Германии земли привлекают заёмные средства для финансирования как капитальных, так и текущих расходов. Что касается местных властей, то заимствования должны быть использованы только для капитальных расходов или рефинансирования (в отличие от земель, финансирование текущего дефицита запрещено). В большинстве стран местные органы власти могут занимать только для законных общественных целей, как это определено соответствующим законодательством. Капиталовложения в общественную инфраструктуру (дороги, мосты, парки, водоснабжение, отопление, канализация) почти везде рассматриваются как инвестиции на общественные нужды. Скажем, в США, для того чтобы процент, выплачиваемый по муниципальным долговым обязательствам, был освобождён от налогов, облигации необходимо выпустить на действительно государственные нужды [6].

Анализ структуры субфедерального долга по валюте заимствования, например, в Германии, показывает, что земли могут привлекать займы как на внутренних, так и на внешних рынках капитала. При этом своим муниципалитетам земли не рекомендуют заимствовать в иностранной валюте. Для осуществления же иностранных заимствований они обязаны информировать об этом Центральный банк Германии.

Выбор долговых инструментов определяет структуру субфедерального долга по видам включаемых в него долговых обязательств. В Испании реги-

оны в большей степени, чем муниципалитеты, были ограничены в свободе действий на фондовом рынке, поскольку местные органы власти имели в среднем лучшие финансовые результаты по сравнению с региональными. Регионы, которые приняли на себя обязательства по финансированию здравоохранения на ранней стадии процесса децентрализации (в начале 1980-х гг.), в настоящее время имеют более высокий уровень долга как в абсолютном значении, так и относительно ВВП. Многие из них смогли диверсифицировать долговой портфель и сейчас проводят активную долговую политику, регулярно размещая облигации. Муниципальные образования все еще неохотно выходят на рынок ценных бумаг.

Рассмотренные аспекты разработки и реализации долговой политики в российской и зарубежной практике свидетельствуют о наличии особенностей в подходах к содержанию и структурированию субфедерального долга. Как показывает анализ международного опыта, для современных моделей управ-

ления долгом в целом характерно использование принципов самоограничения в осуществлении заимствований субнациональными органами власти при незначительном вмешательстве федерального правительства. Вместе с тем прямое заимствование зарубежного опыта в России в среднесрочной перспективе осложняется рядом особенностей: преобладание краткосрочных заимствований в структуре долга; ограниченные внутренние финансовые рынки; необходимость создания «прозрачной» системы управления и внутреннего аудита; необходимость существенных вложений в инфраструктуру, требующих больших объемов заимствований, что может привести к резкому росту уровня долга. Формируемая в конечном итоге модель управления субфедеральным долгом, применяемая в той или иной стране, зависит от общей модели управления государственными финансами (централизованной или децентрализованной), определяющей уровень контроля центра за финансовой политикой региональных и местных образований.

Библиографический список

1. *Государственный и муниципальный долг* / Под ред. Л. И. Ушвицкого. М.: Финансы и статистика, 2007. 192 с.
2. *Костиков И. В.* Дефолты на рынке муниципальных облигаций США: Экономические аспекты. М.: Наука, 2001. 376 с.
3. *Лыкова Л. Н.* Долговая политика регионов: российская практика и мировые тенденции. М.: Наука, 2003. 266 с.
4. *Назаров В. В.* Бюджетное кредитование субъектов РФ: эффективное управление федеральным бюджетом // Бюджет. 2011. № 8. С. 36–41.
5. *Официальный сайт Министерства финансов РФ.* URL: <http://www.minfin.ru>.
6. *Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам.* URL: www.fcsm.ru.
7. *Арепки Р., Канделон Б., Сай А. Н. Р.* Последствия на муниципальном уровне // Финансы и развитие. 2011. № 9. С. 51–56.
8. *Тальская М. Д.* На краю долговой ямы // Эксперт. 2010. № 21(706). С. 79–83.
9. *Шадрин А.* Рынок муниципальных и субфедеральных заимствований: динамика развития рынка // Рынок ценных бумаг. 2010. № 8 (401). С. 49–54.

Сведения об авторе:

Туганева Елена Геннадьевна – соискатель, кафедра финансов и кредита Ижевского государственного университета им. М. Т. Калашникова, e-mail: elena.tuganaeva@mail.ru (г. Ижевск, Российская Федерация).

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ПРЕСЕЧЕНИЕ ГРУППОВЫХ НАРУШЕНИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПОРЯДКА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПУБЛИЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Статья посвящена классификации правоохранительных органов, обеспечивающих предупреждение и пресечение групповых нарушений общественного порядка.

В механизме предупреждения и пресечения групповых нарушений общественного порядка возникают различные правоотношения. Следовательно, имеет место насущная необходимость их непосредственного рассмотрения. Органы внутренних дел – это основной субъект охраны общественного порядка при проведении публичных мероприятий. В ходе правоохранительной деятельности органов внутренних дел в рассматриваемой сфере возникает комплекс внутриорганизационных правоотношений, от содержания которых зависит эффективность предупреждения и пресечения групповых нарушений общественного порядка при проведении публичных мероприятий.

В соответствии с действующими нормативными актами МВД России для обеспечения общественного порядка при проведении массовых мероприятий могут использоваться следующие силы: наряды патрульно-постовой службы полиции; подразделения ГИБДД; подразделения вневедомственной охраны; подразделения криминальной полиции; служба участковых уполномоченных полиции (на этапе проведения предупредительно-профилактических мероприятий); подразделения по делам несовершеннолетних (во время спортивно-массовых мероприятий организуется взаимодействие с органами внутренних дел на транспорте для контроля за перемещением болельщиков); органы внутренних дел на транспорте; подразделения ОМОН (для обеспечения силового решения задач); курсанты (слушатели) учебных заведений системы МВД России (в зависимости от ситуации); подразделения внутренних войск МВД России; представители частных охранных предприятий; общественные формирования правоохранительной направленности [1, с. 180].

Основными видами нарядов, обеспечивающих общественный порядок при проведении массовых мероприятий являются: пост, патруль, патрульная группа и полицейская цепочка. При проведении массовых мероприятий применяются цепочки, группы сопровождения, посты наблюдения, резерв, заграждения, группы патрулирования, ограничения движе-

ния транспорта, разъяснения законов, обеспечения связи, оцепления (блокирования), фиксации правонарушений и другие. Каждую группу возглавляет старший, назначаемый заблаговременно уполномоченным представителем ОВД.

Цепочка выставляется для оцепления территории, на которой проводится массовое мероприятие, с целью недопущения посторонних лиц, а также для построения направляющих коридоров, обеспечивающих организованное продвижение участников мероприятий, зрителей или разграничительных квадратов (прямоугольников) в местах размещения участников мероприятий и зрителей. В состав цепочек могут входить работники полиции, военнослужащие, представители общественности. Цепочки подразделяются на редкие, когда личный состав располагается с интервалом более 2 м, нормальные – при интервале 1-2 м, усиленные – при интервале менее 1 м, многорядные – в два и более рядов.

Пост наблюдения обеспечивает своевременную информацию о ходе проведения массового мероприятия и изменениях обстановки. Он устанавливается в пункте, обеспечивающем хороший обзор территории, и оснащается необходимыми техническими средствами.

Резерв предназначается для решения задач охраны общественного порядка в случаях осложнений обстановки во время проведения массовых мероприятий. Резерв должен располагаться в местах, откуда он может быстро ввестись в действие. В состав резерва, находящегося в распоряжении начальника оперативного штаба, может выделяться до 20% всех привлекаемых к охране общественного порядка сил и средств. Резервы, находящиеся в распоряжении начальников секторов, участков или направлений, составляют 10–15% сил и средств, используемых на службе в данном секторе, участке или направлении. Задействованные резервы немедленно восполняются за счет высвобождения сил и средств с менее важных участков и направлений.

Группа патрулирования формируется из личного состава органов внутренних дел для осуществ-

вления охраны общественного порядка на прилегающей к району проведения массовых мероприятий территории.

Группа ограничения движения транспорта формируется из работников дорожно-патрульной службы ГИБДД и организует движение транспорта, пешеходов в обход зоны блокирования, а также обеспечивает беспрепятственный проезд к месту проведения специальных мероприятий автотранспорта органов внутренних дел и аварийно-спасательных служб.

Группа ведения переговоров формируется из числа наиболее подготовленных сотрудников органов внутренних дел. Основной задачей этой группы является проведение разъяснительной работы среди участников массовых мероприятий.

Группа обеспечения связи формируется из сотрудников подразделений связи и специальной техники, а также личного состава, имеющего навыки работы со средствами связи. Она призвана обеспечить надежное управление силами и средствами. Порядок использования связи и режим работы радиосредств определяются руководителем оперативного штаба.

Группа оцепления (блокирования) формируется из личного состава подразделений патрульно-постовой службы, участковых инспекторов полиции, учебных заведений, а также частей и подразделений внутренних войск (в случае их привлечения). Группа осуществляет оцепление (блокирование) соответствующего района местности с целью ограничения доступа граждан, направления на фильтрационный пункт лиц, активно пытающихся проникнуть в район оцепления (блокирования), задержания правонарушителей, прекращения проезда в район мероприятия постороннего транспорта. В необходимых местах создаются КПП для организованного пропуска граждан, транспорта, выявления (задержания) организаторов и активных участников противоправных действий [2, с. 249].

Группа документирования формируется из сотрудников подразделений криминальной полиции, оснащается средствами визуального наблюдения, фотографирования, видео- и звуковой записи. Обеспечивает документирование противоправных действий на месте происшествия, проверку доставленных правонарушителей (ст. 182 Устава ППСМ МВД РФ).

Для обеспечения общественного порядка и безопасности во время проведения массового мероприятия привлекается лишь реально необходимое количество сил и средств. Наряды вводятся в действие по мере развертывания проводимого мероприятия, а по миновании надобности немедленно снимаются и переводятся в резерв. Организация управления силами, участвующими в охране общественного порядка при проведении крупных массовых мероприятий, включает в себя создание оперативного штаба, пунктов управления подразделениями, разработку планирующих документов, подготовку личного состава

к службе и организацию взаимодействия с другими структурами и ведомствами.

Под организацией взаимодействия между службами и подразделениями ОВД необходимо подразумевать совместную, согласованную по месту, времени и цели деятельность служб и подразделений, направленную на наиболее оптимальное использование имеющихся возможностей в охране общественного порядка и общественной безопасности на обслуживаемых объектах [3, с. 38].

Так как все вышеперечисленные силы имеют свою внутриведомственную подчиненность и свои непосредственные задачи, то для организации единого управления и взаимодействия между ними, а также осуществления четкого контроля за их предстоящей деятельностью в период проведения массового мероприятия, создается специальный орган, который будет впоследствии координировать всю предстоящую работу. В зависимости от масштабов проводимых мероприятий и организационно-подготовительных работ таким органом может быть оперативный штаб или группа под руководством начальника ОВД или его заместителя, в которую включаются представители различных министерств и ведомств, привлеченных на данное мероприятие и непосредственно заинтересованных в обеспечении общественного порядка.

Для решения всего объема задач управленческой деятельности при проведении массовых мероприятий на оперативный штаб ОВД возлагаются следующие функции:

- введение в действие плана сбора и приведения в готовность личного состава, участвующего в обеспечении общественного порядка при проведении массового мероприятия;
- развертывание пунктов управления и организация связи;
- информирование личного состава об обстановке, объявление решения, постановка задач к выполнению намеченных мероприятий, порядок, маршруты и время выдвижения сил и средств к местам несения службы;
- контроль за исполнением отданных распоряжений, оказание помощи в выполнении поставленных задач и поддержание взаимодействия;
- разбор выполнения поставленных задач и подведение итогов несения службы.

Оперативный штаб осуществляет руководство подразделениями и нарядами с одного или нескольких (при необходимости) пунктов управления, которые размещаются в месте, откуда наиболее удобно визуально наблюдать за обстановкой и действиями нарядов на основных участках несения службы, а также осуществлять непосредственное руководство ими. В свою очередь, пункт управления может быть подвижным (на базе специального транспортного средства) либо неподвижным. В последнее время широко используются подвижные пункты управления для контроля за обстановкой, складывающейся

на территории, прилегающей к месту проведения массового мероприятия.

Вся поступающая на пункт управления и исходящая по каналам проводной и радиосвязи информация фиксируется в журналах и записывается на магнитные носители информации, что позволяет по окончании мероприятия провести детальный разбор действий оперативного штаба, вскрыть допущенные недостатки по руководству силами и принять меры к недопущению их впредь.

Оперативный штаб в своей деятельности использует следующие основные формы взаимодействия между подразделениями, задействованными в обеспечении проведения массовых мероприятий:

- взаимный обмен информацией – предоставление сотрудникам подразделений взаимодействующих структур необходимых им сведений;

- совместное обсуждение имеющейся информации для принятия решения на оперативных совещаниях с участием представителей заинтересованных служб и ведомств. При этом оцениваются достоверность и достаточность полученных сведений для выработки конкретного решения, намечаются пути их использования при проведении необходимых действий. На основе выводов такого обсуждения организуется и совершенствуется дальнейшее взаимодействие соответствующих сил и средств;

- выполнение отдельных мероприятий по запросу какой-либо службы в случае, когда необходимо предпринять меры, реализация которых является исключительной компетенцией определенного субъекта взаимодействия;

- согласованное планирование мероприятий. Оно осуществляется двумя основными способами. Первый – самостоятельное составление службами планов взаимодействия, в которых намечаемые виды работы согласованы по целям, месту, времени, выделяемым силам и средствам. Второй – подготовка единого совместного плана, утверждаемого начальником ОВД. Способ, вид планирования избираются руководителями взаимодействующих служб исходя из реальной обстановки и поставленных перед ними целей. Здесь учитываются значимость и полнота исходной информации, сложность решаемых задач, возможности маневра силами, средствами и другие факторы. Так, единый совместный план составляется, как правило, при проведении особо важных массовых мероприятий [4, с. 276];

- содействие в совместной работе другим службам в трех основных его видах, связанных с оказанием помощи: при информационном обеспечении; при выделении дополнительных сил и средств; при создании необходимых условий для проведения какого-либо мероприятия;

- организация отдельных совместных действий. При этом взаимодействующими службами вырабатывается общая тактика осуществления конкретных мер, уточняются способы обмена информацией;

- создание специальных групп для решения

определенных задач. Их функционирование рассчитано на более или менее продолжительное время и не ограничивается проведением отдельного мероприятия, например, распространено формирование групп: следственно-оперативных, закрепляемых за конкретными объектами массового мероприятия; по применению специальных средств; по изъятию оружия и т.д.

Таким образом, начальник ОВД (заместитель начальника ОВД) как руководитель оперативного штаба является основным субъектом организации комплексного использования сил и средств. Именно он определяет и уточняет задачи, которые предстоит решать каждой службе или подразделению, участвующим в обслуживании массового мероприятия. Он осуществляет единое руководство указанными группами, координирует их деятельность, вносит изменения в расстановку нарядов, маневрирует силами при осложнении оперативной обстановки, при необходимости вводит в действие резервы, дает указания об установлении и снятии предусмотренных ограничений движения транспорта и пешеходов.

В целях активизации совместной работы органов внутренних дел в сфере предупреждения и пресечения групповых нарушений общественного порядка при проведении публичных мероприятий каждая служба органов внутренних дел должна проявлять инициативу и, не ожидая официальных запросов, предоставлять сотрудникам других задействованных подразделений сведения, которые могут быть ими использованы в интересах службы.

В целях повышения уровня подготовки сил и средств органов внутренних дел к действиям при возникновении чрезвычайных ситуаций проводятся командно-штабные и тактико-специальные учения при участии руководящего состава взаимодействующих подразделений. В ходе учений отрабатываются вопросы совершенствования умений и навыков руководящего состава органов внутренних дел в организации выполнения поставленных задач, повышении уровня слаженности и взаимодействия сил и средств проводится проверка их готовности к совместным действиям. Помимо этого, отрабатывается механизм действий оперативных штабов по управлению силами и средствами, схемы радиосвязи и действия дежурной смены, организация управления силами и средствами, задействованными в системе единой дислокации при получении сигналов о возможном возникновении групповых нарушений общественного порядка; организуется обучение сотрудников подразделений тактике действий во время проведения массовых мероприятий, в том числе во время возникновения возможных групповых нарушений общественного порядка.

В целях повышения эффективности деятельности органов внутренних дел в сфере предупреждения и пресечения групповых нарушений общественного порядка при проведении публичных мероприятий необходимо проведение постоянной работы по сле-

дующим направлениям: выявление и пресечение деятельности террористических и экстремистских группировок, а также организаций и лиц, вынашивающих намерения организовать или участвовать в групповых правонарушениях общественного порядка; установление и привлечение к ответственности участников групповых нарушений общественного порядка, совершенных ранее; выявление и проведение профилактической работы среди лиц, распространяющих ложные слухи, вызывающие нагнетание социальной напряженности, провоцирующие граждан на участие в групповых правонарушениях

и других насильственных или противоправных действиях; выявление фактов и привлечение виновных к ответственности за незаконное ношение, хранение, приобретение, изготовление или сбыт оружия, боевых припасов или взрывчатых веществ; выявление и привлечение виновных к ответственности за хищение огнестрельного оружия, боевых припасов или взрывчатых веществ; проведение профилактической работы с лицами, состоящими на учетах в органах внутренних дел; усиление борьбы с изготовлением, перевозкой, а также распространением наркотических средств.

Сведения об авторах:

Васин Константин Львович – кандидат исторических наук, директор Центра дополнительного профессионального образования Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: vassin.KL@yandex.ru (г. Омск, Российская Федерация);

Чепурной Александр Александрович – магистрант направления «Правовое образование» Омского государственного педагогического университета (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 321.01 © Т. П. Корнеевкова, Е. Н. Романова, 2012

Т. П. Корнеевкова, Е. Н. Романова

ДЕТЕРМИНАНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

В статье предпринята попытка прояснить с онтологических позиций влияние таких факторов, как свобода, язык, страх и система образования на формирование российского гражданского общества.

Формирование гражданского общества принадлежит к числу фундаментальных научно-философских проблем и остается актуальной на протяжении долгого времени. Она занимает особое место в вопросах взаимоотношения власти и общества, государственной и негосударственной сфер жизнедеятельности.

Одним из первых, кто высказал идею «гражданского общества», считается английский философ-эмпирик, идеолог либерализма, Джон Локк. Он полагал естественным состоянием человечества не «борьбу всех против всех», а свободное сосуществование равных индивидов, их взаимодействие в качестве собственников. Локк описывал «гражданское общество» как городскую общину или своеобразную «городскую комунну», где большинство составляют мелкие и средние собственники, живущие своим трудом или имеющие нескольких наемных работников. Интересы такого общества, предполагал мыслитель, призвано защищать «правовое государство», которое создает законы для регулирования и сохранения частной собственности и способно применять силу для исполнения этих законов ради всеобщего общественного блага [1].

С тех пор содержание понятия «гражданское общество» претерпело сложную смысловую эволюцию, появилось множество концепций, интерпретаций, но неизменным оставалось одно: «гражданское общество» есть то, что определенным образом противопоставлено институту государства.

В современной отечественной философской социологической и политологической литературе гражданское общество (ГО) трактуется как независимая от государства и существующая наряду с ним особая сфера общественной жизни. Его субъектами являются социальные группы, движения, объединения культурных, национальных, территориальных и иных общностей. Оно включает экономические, брачно-семейные, этические, образовательные, культурные и прочие отношения. ГО характеризуется рядом признаков: а) способностью к самоорганизации и самоуправлению субъектов разных уровней; б) способностью субъектов нести ответственность за принимаемые решения и осуществляемые действия; в) способностью к самоконтролю [2].

Очевидно, что на формирование столь сложной социальной системы, как ГО, оказывает воздействие большое количество факторов, как стимулирующих

процесс, так и сдерживающих. Однако среди этого множества есть ряд таких, которые являются базовыми, системообразующими. Можно предположить, что к их числу относятся: во-первых, состояние свободы в самом широком смысле. Во-вторых, онтологические особенности конструкции разговорного языка, на котором думают, общаются люди, этносы, населяющие государство. В-третьих, система образования, т.е. среда, условия передачи знаний, навыков самого разного характера. В-четвертых, глубинное чувство страха, выполняющее важные регуляторные функции и превращающееся в руках государства в инструмент, направляющий поведение того статистического большинства россиян, которое формирует общественную модель поведения.

Жизнь человека осуществляется в двух состояниях – свободы или несвободы. Свобода отличается от несвободы тем, что индивидуумам, социальным группам приходится выбирать среди какого-то количества вариантов действий, взвешивая и сопоставляя их в соответствии с усвоенными критериями морали, выгоды, риска и т.д.

Состояние свободы универсально по формам и сферам проявления. Человек выбирает не только пищу, одежду, но и сферу, род действия, манеру разговора и пр. При этом выбор затрудняется или вовсе оказывается невозможным, если человек не имеет четких оснований в понимании того, к чему он стремится, что хорошо и плохо, правильно и неправильно, в том числе в выборе между созиданием и разрушением. Свободный человек обязан ясно осознавать как то, что он делает, так и последствия. Отсюда следует важность условий, в которых формируется мировоззрение человека, усвоение им его собственного и общественного опыта. При этом возникает дилемма: общественное самоуправление может развиваться только в условиях свободы действий различных социальных групп, обеспечивающей выбор наиболее эффективного способа решения возникающих проблем. Но необходимость выбора предполагает определенную подготовленность субъектов к осуществлению выбора. В связи с этим модель поведения человека, социальных групп, проблемы самоуправления необходимо рассматривать как через призму категории свободы, так и той институциональной среды, в которой члены социума могут жить и развиваться без риска самоуничтожения. Если состояние свободы создает условия для неконструктивного

разрушения социума отдельными его членами, то общество, следуя инстинкту самосохранения, будет сдерживать те или иные формы проявления свободы выбора. Набор инструментов сдерживания определяется конкретно-историческими условиями развития государства, которые закрепляются в формах традиций, обычаев, норм, принимающих форму законов и правил. Однако специфика русской культуры заключается в том, что конструкция отечественного языка если не исключает, то сдерживает выработку и усвоение норм и правил, неуклонное следование их требованиям.

Развитие общества нельзя рассматривать в отрыве от языковой культуры титульной нации государства. В 30-е гг. XX в. Э. Сепир, американский исследователь, специалист в области лингвистики и антропологии, высказал гипотезу, получившую название лингвистической относительности. Э. Сепир и его коллега Б. Л. Уорф, работая над проблемой общей теории языка и частным разделом этой теории социальной функцией языка, пришли к выводу, что структура языка определяет мышление человека и способ познания им реальности. В основе этой гипотезы лежит идея о взаимосвязи между национальной культурой как способом выживания группы, сообщества и разговорным языком [3, 4].

В русском языке построение слова и предложения дает возможность индивиду выражать свои ощущения и мысли максимально свободно и полно. Свобода заключается в том, что говорящий может конструировать слово путем использования приставок, суффиксов, окончаний. А предложение строить из слов, согласовывая их в порядке, предпочтительном для индивида. Отсутствие жесткости и нормативных предписаний в словообразовании, изложении мыслей, в построении предложений, создают для индивида свободу самовыражения. Человеку, по сути своей являющемуся творцом, русский язык предоставляет условия для выражения всех оттенков восприятий, чувств и через это проявления своей индивидуальности [5].

Вместе с тем такая степень свободы самовыражения создает определенные сложности коммуникативного порядка. Для понимания друг друга необходимо опираться на общие для всех принципы и правила. В этом смысле романо-германские языки, где утверджен достаточно жесткий порядок расстановки слов в предложении и имеются ограничения в словообразовании, позволяют людям передавать друг другу информацию без особого риска того, что содержание может быть воспринято искаженно. Особенности русского языка из-за отсутствия этой жесткости создают, во-первых, простор для возможного непонимания друг друга вследствие расхождений в манере передавать мысли и ощущения. Во-вторых, появляется то внутреннее ощущение свободы, при котором нарушение установленных норм и правил не рассматривается как нечто недопустимое. Эти обстоятельства позволяют понять природу рос-

сийского правового нигилизма и объяснить, почему россияне так трудно договариваются друг с другом, не могут зачастую прийти к общему, устраивающему всех решению и обязательному для исполнения. А без правовой дисциплинированности и согласованности действий граждан развитие ГО проблематично. Таким образом, опосредованно, внутренняя свобода, трансформируясь в склонность к нигилизму, «работает» не на развитие ГО, а на его сдерживание.

Важным фактором, создающим условия для воспроизводства социума, его развития, личностного роста граждан, их социальной и гражданской ориентированности, является система воспитания, обучения и образования. Самостоятельным, свободным и независимым творцом может быть только человек, твердо усвоивший морально-этические принципы, получивший необходимые знания, имеющий навыки и умения. Опираясь на этот фундамент, индивид обретает умение предвидеть результаты своих действий, в том числе возможные риски, возникающие в связи с деятельностью. Так формируется установка на личную и социальную ответственность. Как правило, те, кто прошел хорошее воспитание в семье, получил образование, обретают чувство собственного достоинства, осознания значимости своей личности. Вместе с тем образованные люди в состоянии организовать свою жизнь, не нуждаясь в излишней регламентации своих действий. Из этого следует, что управлять такими людьми значительно сложнее. Для деятельности в одном направлении у них должна быть общая и очень значимая для всех цель. Например, борьба с внешним врагом государства и народа, построение нового общества. Однако можно ли объединить все общество страны одной значимой идеей, если страна не находится в какой-то чрезвычайной ситуации? Ответ очевиден. Нет. В этом случае силами притяжения являются обязательные для исполнения законы, правила, обычаи, моральные принципы, укорененные в обществе традиции законопослушания. Но если в сложившихся конкретно-исторических условиях сформировавшаяся институциональная среда недостаточна для устойчивого развития государства и общества, то дефицит может быть дополнен использованием такого мощного инструмента воздействия, как страх, который компенсирует опасный дисбаланс.

Страх, как внутренний цепной пес, удерживает как отдельного человека, так и огромные массы народа от определенных не только действий, но и мыслей.

Страх имеет внутренние и внешние основания в общественном сознании русского народа, его философии и психологии. Он имеет множество форм, функций и способов возникновения. Страх тиражируется и проявляет себя в самых разных состояниях от всеобщего тотального ужаса перед будущим до повседневных тревог в обычной жизни человека. Нельзя сказать, что страх возникает и исчезает, он есть *argiori* и способен усиливаться и ярче проявлять

себя в переломные моменты жизни человека и в целом жизни общества. В этом смысле российский народ всегда жил под гнетом страха. Но как инструмент управления государством страх стал использоваться в русской истории Иваном Грозным. Жестокая и кровавая расправа над боярами и другими неугодными царю людьми, вызывавшая боязнь оказаться в их числе, делала подавляющее большинство населения покорными воле государя. В огромном государстве, не имеющем четких границ, надежных средств коммуникаций в виде обустроенных дорог, где существовала угроза захвата территорий со стороны соседей, где население не отличалось законопослушанием и склонностью добросовестно платить налоги, страх становился едва ли не самым действенным и наиболее эффективным методом управления людьми. И в этом качестве страх использовался в дальнейшем и другими главами российского государства, особенно Лениным и Сталиным. В тоталитарном обществе социальный страх вызывался массовым насилием, репрессиями, когда всякое неповиновение системе грозило смертельным риском. Страх проникал во все, даже самые тонкие, интимные аспекты человеческого бытия, становясь психологическим фоном происходящих исторических событий. Интерпретация таких форм общественного сознания, как отказ от активной гражданской позиции большинства россиян, безотчетное следование «вышестоящим указаниям», усиление пьянства и другие формы девиации, все это находит свое объяснение и становится понятным через призму глубокого бессознательного и осознанного страха, владеющего людьми. Столь длительная, на протяжении веков, традиция применения этого инструмента способствовала тому, что страх генетически укоренился в памяти народа, стал архетипом его поведения и мышления.

Страх современного российского общества приобрел другие черты.

Новый страх – это скорее переживание неопределенности перед будущим, возможными радикальными социально-экономическими потрясениями, реформами. При этом большинство людей внутренне испытывают страх потерять источник дохода, а вместе с ним благополучие и статус. Но являются ли эти страхи фактором, сдерживающим человека от проявления активной жизненной позиции? Совершенно очевидно, что подобные формы фобий порождаются рыночно ориентированной моделью развития страны. Однако государство, утрачивающее роль наиболее активного участника не только экономической, но и социальной деятельности уже не нуждается в таком инструменте воздействия на граждан, как страх, поскольку рыночная среда, наоборот, требует от них высокой активности, предприимчивости и опирается на нормативно-правовую систему. Рыночная модель развития государства наиболее успешно осуществляется в тех странах, где сложилось развитое гражданское общество. Таким образом, генетически воспроизводимый страх, унаследованный от предшествующих

периодов развития нашего государства, – это фактор, которые наряду с другими объективными причинами, такими, как неразвитость политической культуры, отсутствие социальной ответственности, сложившихся традиций и моделей поведения, демонстрирующих приемы самоуправления, правовой нигилизм, способны сдерживать процессы построения гражданского общества в современной России.

Большую роль в формировании ГО в любой стране, в том числе и в России, играет факт истории, т.е. внешней среды. В контексте этого важно рассмотреть ленту исторических событий через призму чередования периодов свободы, несвободы, системы образования и тех скреп, с помощью которых российское общество объединялось в единый социум. Формирование навыков социально ответственного самоуправления требует времени, в течение которого в обществе должны создаваться соответствующие институты и традиции. При этом необходима эстафета поколений, передающих от «отца к сыну» тип поведения, где граждане берут на себя ответственность решения своих житейских проблем, не стремясь переложить это бремя на плечи государства. Достичь этого и закрепить такую модель организации жизни среднестатистическим большинством граждан можно только в условиях свободы.

Если вести отсчет от IX в., которым датируется образование государства Российского, как факт, означающий объединение группы восточных славян вокруг Киевского княжества, то выстраивается следующая картина.

IX-XIII вв. – период до татаро-монгольского нашествия. Практически все исследователи отмечают достаточно высокий для того времени уровень развития общества и наличие той общественной среды, где возможно свободное проявление личностного потенциала граждан. На это указывает ряд обстоятельств.

1. Высокий уровень грамотности населения. Об этом говорят тексты берестяных грамот, найденных на раскопках в Великом Новгороде и Пскове. Авторы этих записей – представители разных сословий передают друг другу различные сведения из обыденной жизни. Такой уровень овладения письменной грамотой указывает на наличие системы образовательных центров, доступных для рядовых граждан. При этом подобная форма коммуникаций свидетельствует о высоком уровне развития личностных и общественных потребностей населения, позволяющих согласовывать действия различных групп людей. Есть еще одно обстоятельство – доходы домохозяйств. За образование, так или иначе, необходимо платить. Если семьи могли оплачивать обучение грамоте, то это свидетельствует о наличии достаточно широких возможностей для заработков, а значит, ту степень свободы, когда люди обладают возможностями приумножать свое благосостояние.

2. Ключевым фактором, характеризующим факт существования ГО, является способ принятия обще-

ственных решений, влияющих на важные для этого общества события. В Киевской Руси многие решения принимались на вечевом собрании. В контексте данного исследования речь не идет о том, насколько эффективны были эти решения. Однако сам факт такого способа обсуждения проблем и принятия решений по ним указывает на высокую социальную активность значительной массы населения.

В совокупности эти факторы указывают на наличие единства внутренних и внешних условий, являющихся необходимыми и достаточными для формирования гражданского общества.

Следующий период российского государства определяется тем влиянием, которое татаро-монгольское завоевание значительных территорий оказало на развитие всего общества. Этот период охватывает промежуток XIII–XV вв.

Исследователи данного периода отмечают, что степень личной, политической и экономической свободы всего населения, кроме представителей княжеского сословия, не претерпели изменений. Специфика монголо-татарских завоеваний состояла в том, что орда не притязала на управление российскими территориями и требовала только выплату дани. Но это входило в компетенции князей. Таким образом, общество по-прежнему развивалось в системе взаимодействия 3 общественных сил – княжество, боярство, вече. Однако в этот период актуализировалась проблема сохранения национальной безопасности российского государства. Ситуация существенно изменилась в 3-й период развития государства – Русь Московская. Период собирания земель вокруг Москвы и упрочения роли государства сопровождался перераспределением полномочий по принятию общественно-значимых решений в пользу государства и сосредоточением власти в руках одного человека.

Насколько это было необходимо и могло ли быть иначе? Огромная и в полном смысле безграничная территория определила судьбу российского общества. Либо сильное государство, где власть сконцентрирована в руках одного человека, что является гарантией сохранения национальной безопасности и недопущения расползания населения по бескрайним просторам страны. Либо сохранение демократии и личных свобод граждан, но при этом значительна вероятность потери национального суверенитета. Инстинкт самосохранения народа выбрал сильное государство. Но укрепление государства стало возможным только путем ограничения личной свободы граждан и введения крепостного права. Так российское общество вступило в длительную полосу невольного развития, вплоть до 1861 г., т. е. почти на 300 лет. При этом накопленный до этого потенциал развития гражданского общества не был похоронен, но оказался перемещенным глубоко в недра общественного сознания. На это указывают, к примеру, факты формирования народного ополчения под руководством К. Минина и Д. Пожарского, наличия

крестьянской общины, организация мощных бунтарских движений, возглавляемых народными вождями в лице Е. Пугачева, С. Разина. Однако система крепостного права воспроизводила у подавляющего большинства населения, а не только в крестьянской среде, холопское сознание, означающее, что личность человека деформирована в такой степени, когда потребность в личной инициативе, ответственности за себя низводится на крайне низкий уровень.

Период свободного развития России после отмены крепостного права сопровождался существенным возрастанием роли земского управления, усилением предпринимательской деятельности, что привело к улучшению экономического состояния во всех сферах производства и активизации социальной активности. При этом градус высвободившейся социальной инициативности населения был таков, что его хватило на три последующие революции и гражданскую войну, повлекшие за собой глобальные перемены в жизни страны и общества. Свободное развитие российского общества было прервано в конце 20-х гг. вплоть до 90-х. В этот период при наличии в значительной мере формальной демократии единство страны, ее успешное развитие держались на общей национальной идее строительства социализма, сильного государства, имманентной целям строительства социализма институциональной основе и страхе.

Последующие после 90-х гг. 20 лет развития государства российского вновь актуализировали проблему угрозы национальной безопасности. Это связано с тем, что, с одной стороны, существует необходимость всячески стимулировать развитие гражданского общества, без которого невозможно формирование цивилизованной рыночной среды. Однако существующий раскол между экономической элитой, высшим государственным чиновничеством и основной массой рядовых граждан воспроизводят сложнейшую ситуацию. Ее суть точно охарактеризовал известный русский публицист и историк Г. П. Федотов, проживший много лет в эмиграции. Он писал, что драма России заключается в том, что свобода нужна элите, а не народу, так как элита притесняет народ [6]. Отсюда мощный общественный запрос со стороны значительной части общества на усиление роли государства. С другой стороны, достаточно низкий уровень экономического развития страны, неспособность силами национального капитала и имеющимися рыночными средствами освоить имеющиеся в стране экономические ресурсы, вызывают серьезные опасения за способность удержать российское государство от распада. Пример самоликвидации СССР вызывает серьезную тревогу за способность государства сохранить национальный суверенитет и независимость в условиях глобализации.

Состояние ГО образца 2011–2012 гг. не вызывает уверенности в том, что уровень социальной ответственности, способность договариваться друг с другом ради общего блага, а не только личной

выгоды как у элиты, так и у рядовых граждан, находится на уровне, при котором за судьбу страны можно быть спокойным. Есть ли у страны время на формирование развитого ГО? Если его нет, то встает дилемма как когда-то: либо сильное государство,

сохраняющее национальный суверенитет в условиях тоталитарной власти, подавления свобод и ограничения прав граждан на самоуправление, либо реальная демократия, но угроза потери самостоятельности и независимости развития.

Библиографический список

1. Локк Дж. О государственном правлении // Избр. философ. произведения: в 2-х тт. Т.2. М.: Соцэгиз, 1960.
2. Гаджиев К. С. Проблемы гражданского общества: Идейные истоки и основные вехи формирования // Вопросы философии. 1991. №7.
3. Сепир Э. Избранные труды по языкознанию и культурологии. М.: Прогресс, 1993.
4. Уорф Б. Л. Отношение норм поведения и мышления к языку // Новое в лингвистике. Вып. I. М., 1960.
5. Мельникова А. А. Онтология национальной ментальности и синтаксис языка // Человек. 2009. №2
6. Федотов Г. П. Россия и свобода // Русская идея. Т.2. С. 193

Сведения об авторах:

Корнеевкова Татьяна Павловна – кандидат исторических наук, доцент кафедры экономической теории и права Государственного университета Министерства финансов Российской Федерации (Омский филиал), e-mail: tpkorn@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация)

Романова Елена Николаевна – кандидат философских наук, доцент кафедры экономической теории и права Государственного университета Министерства финансов Российской Федерации (Омский филиал), e-mail: romanova_x@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 340.342.553 © В. Б. Муравченко, 2012

В. Б. Муравченко

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ИНСТИТУТА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

В статье рассматриваются вопросы формирования общетеоретических понятий и правовых категорий муниципальной службы в регулировании правового института муниципальной службы. Показано, что муниципальная служба представляет особый правовой институт, нормы которого регулируют определенную разновидность общественных отношений, возникающих в процессе поступления на муниципальную службу, ее прохождения и прекращения.

Понятие (с философской точки зрения) является формой мышления, которая отражает существенные свойства, связи и отношения предметов и явлений. Наиболее важные, ключевые, фундаментальные понятия науки называются категориями. Каждая наука имеет свои терминологию и понятийно-категориальный аппарат.

Особенно актуальными стали вопросы формирования общетеоретических понятий и правовых категорий муниципальной службы в регулировании правового института муниципальной службы в связи с принятием Федерального закона «О муниципальной службе в Российской Федерации» от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ, который, с одной стороны, конкретизировал правовое положение муниципальных служащих, а с другой, поставил ряд проблем, связанных с необходимостью принятия системы подзаконных нормативных актов (указов Президента Российской Федерации и постановлений Правительства Российской Федерации) и возможностью применения трудового права.

Исследуем понятийно-категориальный аппарат института муниципальной службы, регулируемый различными межотраслевыми правовыми источниками, применяемыми в сфере организации и деятельности муниципальных служащих Российской Федерации.

Понятийно-категориальный аппарат института муниципальной службы вбирает в себя понятия как собственно политологического содержания, так и других (особенно близких) научных дисциплин: психологии, права, философии, истории и др. Институциональный подход является важным моментом при исследовании важнейших элементов института муниципальной службы в законодательстве о муниципальной службе (законах и подзаконных нормативных актах). Концептуализация проблематики муниципальной службы в рамках институционального подхода требует уточнения содержания, как основных понятий, так и основных методологических принципов институционального анализа.

В законодательстве Российской Федерации понятие «муниципальная служба» появилось совсем недавно. Изначально муниципальная служба определялась Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской

Федерации» как «профессиональная деятельность на постоянной основе в органах местного самоуправления по исполнению их полномочий» [6, ст. 3506]. Основой для формирования нового вида службы в системе публично-правовых отношений явились нормы Конституции Российской Федерации 1993 г. и, прежде всего, организационное обособление местного самоуправления от системы органов государственной власти.

С. Е. Чаннов отмечает, что «как государственная, так и муниципальная служба относятся к институтам публичного права и в силу этого имеют много общего, так как основной целью функционирования государственной гражданской и муниципальной службы является обеспечение прав и свобод человека и гражданина. Оба эти вида публичной службы, обеспечивая властные полномочия и управленческие функции, осуществляются на профессиональной основе кадровым корпусом государственных и муниципальных служащих, имеющих по своей природе немало общего и особенного» [1].

Федеральным законом «О муниципальной службе в Российской Федерации» [7, ст. 1152] установлены основы правового регулирования отношений, связанных с поступлением граждан России на муниципальную службу, ее прохождением и прекращением, а также с определением правового положения муниципальных служащих, закреплены основные принципы муниципальной службы в Российской России, а также полномочия органов государственной власти субъектов Федерации в сфере правового регулирования муниципальной службы.

Нанимателем для муниципального служащего является муниципальное образование, от имени которого полномочия нанимателя осуществляет представитель нанимателя (работодатель). Представителем нанимателя (работодателя) может быть глава муниципального образования, руководитель органа местного самоуправления, председатель избирательной комиссии муниципального образования или иное лицо, уполномоченное исполнять обязанности представителя нанимателя (работодателя).

В Законе о муниципальной службе унифицированы требования к муниципальным служащим посредством:

1) единства основных квалификационных тре-

бований к должностям муниципальной службы и должностям государственной гражданской службы;

2) единства ограничений и обязательств при прохождении муниципальной службы и государственной гражданской службы;

3) единства требований к подготовке, переподготовке и повышению квалификации муниципальных служащих и государственных гражданских служащих;

4) учета стажа муниципальной службы при исчислении стажа государственной гражданской службы и учета стажа государственной гражданской службы при исчислении стажа муниципальной службы;

5) соотносительности основных условий оплаты труда и социальных гарантий муниципальных служащих и государственных гражданских служащих;

6) соотносительности основных условий государственного пенсионного обеспечения граждан, проходивших муниципальную службу, и граждан, проходивших государственную гражданскую службу, а также членов их семей в случае потери кормильца.

Существенное значение имеет вопрос уточнения определения муниципальной службы, одного из важных понятий, отражающих характерные черты муниципальной практики. Муниципальная служба представляет особый правовой институт, нормы которого регулируют определенную разновидность общественных отношений, возникающих в процессе поступления на муниципальную службу, ее прохождения и прекращения. Главная функция данного правового института состоит «в обеспечении цельного, относительно законченного регулирования в пределах конкретного участка общественных отношений данного вида» [13, с. 66].

Под муниципальной службой понимается профессиональная деятельность граждан, которая осуществляется на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путем заключения трудового договора (контракта) (п. 1 ст. 2 Закона о муниципальной службе).

Среди ученых существуют различные точки зрения по поводу использования понятий «муниципальная служба» и «муниципальный служащий». Так, Е. С. Шугрина под муниципальной службой в объективном смысле понимает «совокупность правовых норм, регулирующих общественные отношения, связанные с зачислением на должность, поощрением, прохождением службы, отставкой и т.д. В этом смысле муниципальная служба рассматривается как комплексный правовой институт. В субъективном смысле муниципальная служба – это профессиональная деятельность лиц, занимающих оплачиваемые невыборные должности в органах местного самоуправления и реализующих принадлежащие муниципальному образованию обязанности и права» [12, с. 197].

В. И. Фадеев так определяет специфически-признаки муниципальной службы: «Во-первых,

она учреждается и функционирует в сфере публичной власти, носит публично-правовой характер, во-вторых, имеет специфические задачи, связанные с обеспечением полномочий местного самоуправления, и, наконец, имеет определенную преемственность с государственной службой. Так, стаж работы на муниципальных должностях зачисляется в стаж работы на государственных должностях и наоборот» [11, с. 106–107].

Ю. Н. Стариков рассматривает муниципальную службу как профессиональную деятельность служащих на постоянной основе в органах местного самоуправления по исполнению их полномочий [8, с. 8–45].

Таким образом, муниципальную службу можно рассматривать как комплекс норм, правил, регламентирующих деятельность лиц, обеспечивающих работу муниципальных органов. Такой подход не только соответствует общепринятой традиции в современной науке, но и позволяет дать комплексную характеристику муниципальной службе, понять специфику правоустанавливающих норм, показать особенности их функционирования и выявить различия между общими принципами функционирования муниципальной службы как институционального образования и рядом специфических правил, определяющих порядок работы отдельных муниципальных учреждений (организаций).

Следующий важный момент, определяющий муниципальную службу, – должность муниципальной службы.

На практике трудно различать, какие служащие муниципальные, а какие просто служащие. В теории административного права сложилось определенное понимание должности как организационного звена, связывающего определенную структуру с физическим лицом – служащим, который замещает должность и затем исполняет отведенные по должности полномочия [4, с. 32].

Публичная должность устанавливает границы деятельности служащего и зависит от сферы применения его компетенции. Права и обязанности муниципального служащего непосредственно связаны с удовлетворением публично-правовых интересов местного сообщества. Именно этот факт должен быть определяющим при понимании такой категории, как «муниципальная должность» [2, с. 32].

В. М. Манохин дает следующее определение понятия «должность»: «Это первичный элемент, единица управленческой структуры, наделенная определенным кругом обязанностей и комплексом полномочий» [3, с. 138]. Основным признаком должности – она включает в себя часть установленной правовыми актами компетенции соответствующего органа. Лицо, замещающее должность, действует от имени этого органа или представляемой им территории в пределах должностной компетенции [3, с. 137–138].

В Законе о муниципальной службе по-новому

разграничены муниципальные должности и должности муниципальной службы: лица, занимающие муниципальные должности, не являются муниципальными служащими. К числу таких должностей относятся должности депутатов, членов выборного органа местного самоуправления, выборных должностных лиц местного самоуправления и членов муниципальных органов.

Определение должности муниципальной службы, данное в законе, содержит указание на то, что это может быть должность в органе местного самоуправления, а также в ином муниципальном органе, образуемом в соответствии с уставом муниципального образования. Должность муниципальной службы характеризуется следующими признаками:

1) образуется в соответствии с уставом муниципального образования, с установленным кругом обязанностей по исполнению полномочий органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования или лица, замещающего муниципальную должность;

2) устанавливается муниципальными правовыми актами в соответствии с реестром должностей муниципальной службы в субъекте федерации, утвержденным законом субъекта федерации;

3) предполагает ответственность за исполнение связанных с ней обязанностей;

4) замещается на постоянной основе в установленном законом порядке;

5) содержит комплекс обязанностей и соответствующих им прав, необходимых для обеспечения осуществления задач и функций местного самоуправления.

Поскольку под муниципальной службой понимается профессиональная деятельность граждан, которая осуществляется на постоянной основе на должностях, замещаемых путем заключения трудового договора (контракта), депутатов и членов выборных органов местного самоуправления (МСУ) к категории муниципальных служащих закон не относит. Замещение должностей муниципальных служащих осуществляется на основе трудового договора (контракта), а не служебного контракта, как это предусмотрено для государственных гражданских служащих.

В то же время определение должности муниципальной службы, данное Законом о муниципальной службе, не может не содержать соответствующие права и обязанности, однако взаимосвязи между правами и обязанностями не прослеживаются. В Законе устанавливается лишь круг обязанностей по обеспечению исполнения полномочий органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования или лица, замещающего муниципальную должность.

Замещение должностей муниципальной службы осуществляется на основе трудового договора (контракта), поэтому Закон о муниципальной службе не дублирует нормы трудового законодательства, обе-

спечивая тем самым их прямое действие и облегчая порядок их применения. Согласно статье 11 ТК РФ нормы трудового права распространяются на всех работников, заключивших трудовой договор с работодателем. На муниципальных служащих распространяется действие трудового законодательства, однако учитываются и особенности, предусмотренные законодательством о муниципальной службе.

Муниципальным служащим является гражданин, исполняющий в порядке, определенном муниципальными правовыми актами в соответствии с федеральными законами субъекта федерации, обязанности по должности муниципальной службы за денежное содержание, выплачиваемое за счет средств местного бюджета (ст. 10 Закона о муниципальной службе). Не являются муниципальными служащими лица, исполняющие обязанности по техническому обеспечению деятельности органов местного самоуправления, избирательных комиссий муниципальных образований.

Можно выделить основные признаки, свойственные муниципальному служащему:

– должен быть гражданином России или гражданином иностранного государства-участника международного договора России;

– должен исполнять в порядке, определенном уставом муниципального образования в соответствии с федеральными законами и законами субъекта Федерации, обязанности замещаемой должности муниципальной службы;

– должен получать денежное вознаграждение за выполнение возложенных обязанностей; выплата денежного вознаграждения должна производиться за счет средств местного бюджета.

В. В. Пылин справедливо отмечает, что «лица, осуществляющие службу на муниципальных должностях в органах местного самоуправления, замещаемых путем заключения трудового договора, являются муниципальными служащими» [5, с. 368]. Лица, осуществляющие службу на должностях на муниципальных предприятиях, в учреждениях и организациях, являются служащими муниципальных предприятий, учреждений, организаций.

Термин «муниципальный служащий» в законодательстве зарубежных стран отсутствует. В нормативно-правовых актах зарубежных стран содержатся понятия «муниципальный советник», «мэр», «служащий муниципального совета» [10, с. 63] (Великобритания, Германия, США, Франция). Указанные лица фактически являются муниципальными служащими.

Законом о муниципальной службе установлены следующие запреты для муниципальных служащих:

1) состоять членом органа управления коммерческой организации, если иное не предусмотрено федеральными законами или если в порядке, установленном муниципальным правовым актом в соответствии с федеральными законами и законами субъекта Федерации, ему не поруче-

но участвовать в управлении этой организацией;

2) замещать должность муниципальной службы в случае: а) избрания или назначения на государственную должность Российской Федерации либо на государственную должность субъекта Российской Федерации, а также в случае назначения на должность государственной службы; б) избрания или назначения на муниципальную должность; в) избрания на оплачиваемую выборную должность в органе профессионального союза, в том числе в выборном органе первичной профсоюзной организации, созданной в органе местного самоуправления, аппарате избирательной комиссии муниципального образования;

3) заниматься предпринимательской деятельностью;

4) быть поверенным или представителем по делам третьих лиц в органе местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования, в которых он замещает должность муниципальной службы либо которые непосредственно подчинены или подконтрольны ему, если иное не предусмотрено федеральными законами;

5) получать в связи с должностным положением или в связи с исполнением должностных обязанностей вознаграждения от физических и юридических лиц (подарки, денежное вознаграждение, ссуды, услуги, оплату развлечений, отдыха, транспортных расходов и иные вознаграждения). Подарки, полученные муниципальным служащим в связи с протокольными мероприятиями, со служебными командировками и другими официальными мероприятиями, признаются муниципальной собственностью и передаются муниципальным служащим по акту в орган местного самоуправления, избирательную комиссию муниципального образования, в которых он замещает должность муниципальной службы, за исключением случаев, установленных ГК РФ;

6) выезжать в командировки за счет средств физических и юридических лиц, за исключением командировок, осуществляемых на взаимной основе по договоренности органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования с органами местного самоуправления, избирательными комиссиями других муниципальных образований, а также с органами государственной власти и органами местного самоуправления иностранных государств, международными и иностранными некоммерческими организациями;

7) использовать в целях, не связанных с исполнением должностных обязанностей, средства материально-технического, финансового и иного обеспечения, другое муниципальное имущество;

8) разглашать или использовать в целях, не связанных с муниципальной службой, сведения, отнесенные в соответствии с федеральными законами к сведениям конфиденциального характера, или служебную информацию, ставшую ему известной в связи с исполнением должностных обязанностей;

9) допускать публичные высказывания, суж-

дения и оценки, в том числе в средствах массовой информации, в отношении деятельности органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования и их руководителей, если это не входит в его должностные обязанности;

10) принимать без письменного разрешения главы муниципального образования награды, почетные и специальные звания (за исключением научных) иностранных государств, международных организаций;

11) использовать преимущества должностного положения для предвыборной агитации, а также для агитации по вопросам референдума;

12) использовать свое должностное положение в интересах политических партий, религиозных и других общественных объединений, а также публично выражать отношение к указанным объединениям в качестве муниципального служащего;

13) создавать в органах местного самоуправления, иных муниципальных органах структуры политических партий, религиозных и других общественных объединений (за исключением профессиональных союзов, а также ветеранских и иных органов общественной самодеятельности) или способствовать созданию указанных структур;

14) прекращать исполнение должностных обязанностей в целях урегулирования трудового спора;

15) входить в состав органов управления, попечительских или наблюдательных советов, иных органов иностранных некоммерческих неправительственных организаций и действующих на территории России их структурных подразделений, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации или законодательством Российской Федерации;

16) заниматься без письменного разрешения представителя нанимателя (работодателя) оплачиваемой деятельностью, финансируемой исключительно за счет средств иностранных государств, международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации или законодательством Российской Федерации.

Муниципальный служащий, замещающий должность главы местной администрации по контракту, не вправе заниматься иной оплачиваемой деятельностью, за исключением преподавательской, научной и иной творческой деятельности. При этом преподавательская, научная и иная творческая деятельность не может финансироваться исключительно за счет средств иностранных государств, международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации или российским законодательством.

Муниципальный служащий, замещающий должность главы местной администрации по контракту, не вправе заниматься иной оплачиваемой

деятельностью, за исключением преподавательской, научной и иной творческой деятельности. При этом преподавательская, научная и иная творческая деятельность не может финансироваться за счет средств иностранного государства, международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации или российским законодательством. Муниципальный служащий, замещающий должность главы местной администрации по контракту, не вправе входить в состав органов управления, попечительских и наблюдательных советов, иных органов иностранных некоммерческих неправительственных организаций и действующих на территории России их структурных подразделений, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации или российским законодательством.

Закон о муниципальной службе установил и предельный возраст, до которого можно занимать должность муниципальной службы. После 65 лет гражданин подлежит увольнению (такая же планка определена и на государственной гражданской службе, но руководство может принять решение о необходимости заключения временного трудового договора с лицами, достигшими 60 лет).

Квалификационные требования к уровню профессионального образования, стажу муниципальной службы (государственной службы) или стажу работы по специальности, профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей, устанавливаются муниципальными правовыми актами на основе типовых квалификационных требований для замещения должностей муниципальной службы, которые определяются законом субъекта федерации в соответствии с классификацией должностей муниципальной службы. Закон о муниципальной службе разрешает устанавливать общий стандарт на региональном уровне, допускает его гибкость с учетом кадрового дефицита на местах.

Федеральное законодательство о муниципальной службе не дает определения понятия аттестации. По мнению Ю. Н. Старилова аттестация государственных служащих решает следующие задачи:

- соблюдение принципа государственной службы;
- обеспечение функционирования государственной службы;
- формирование профессионального кадрового персонала государственных органов;
- выявление потенциальных возможностей государственного служащего с целью повышения его по службе;
- применение к государственному служащему мер стимулирования труда, повышения дисциплины и ответственности;
- обеспечение реального функционирования механизма продвижения служащих по служебной лестнице;

- поддержание стабильности государственной службы;
- стимулирование повышения квалификации, профессионализма служащих;
- предупреждение и борьба с правонарушениями и коррупцией в системе государственной службы [9, с. 399].

Аналогичные задачи ставятся при проведении аттестации муниципальных служащих. Так, аттестация проводится в целях определения уровня профессиональной подготовки и соответствия аттестуемого занимаемой должности либо должности, на которую он претендует, а также включения муниципального служащего в резерв для замещения вышестоящей должности муниципальной службы. Аттестационная комиссия может давать рекомендации о поощрении отдельных муниципальных служащих за достигнутые ими успехи в работе, в том числе о повышении их в должности, а в случае необходимости – рекомендации об улучшении деятельности аттестуемых муниципальных служащих. Результаты аттестации сообщаются аттестованным муниципальным служащим непосредственно после подведения итогов голосования. Материалы аттестации передаются представителю нанимателя (работодателю).

Закон о муниципальной службе позволяет четко разграничивать полномочия субъектов Российской Федерации и органов самоуправления по правовому регулированию муниципальной службы. Так, Закон ограничивает полномочия властных структур субъектов федерации только теми вопросами, которые прямо в нем прописаны.

Размер государственной пенсии муниципального служащего осуществляется в соответствии с установленным законом субъекта Федерации соотношением должностей муниципальной службы и должностей государственной гражданской службы в регионе. Максимальный размер государственной пенсии муниципального служащего не может превышать максимальный размер государственной пенсии государственного гражданского служащего субъекта федерации по соответствующей должности государственной гражданской службы субъекта Федерации.

В стаж муниципальной службы включается работа на должностях, не упоминавшихся в прежних законах. Новое положение Закона о муниципальной службе позволит привлекать на муниципальную службу многих опытных специалистов и руководителей из других отраслей.

Муниципальному служащему гарантируются должные условия труда, медицинское обслуживание, обязательное государственное социальное страхование, пенсионное обеспечение, защита от насилия, угроз и других неправомерных действий в связи с исполнением им должностных обязанностей.

Одна из новелл Закона о муниципальной службе – право муниципального служащего не исполнять неправомерное поручение, данное руководителем.

Закон о муниципальной службе направлен на

дальнейшее развитие местного самоуправления, более четкого определения прохождения муниципальной службы чиновниками, является актом прямого действия. Закон стал важным шагом в решении кадровых вопросов муниципалитетов. Так, муниципальные образования в соответствии с муниципальными правовыми актами могут создавать кадровый резерв для замещения вакантных должностей муниципальной службы (ст. 33).

В Законе о муниципальной службе удалось установить пределы полномочий федеральных органов власти, органов государственной власти субъектов федерации и органов местного самоуправления по вопросам регулирования муниципальной службы в целях обеспечения как единого статуса муниципальных служащих, так и возможности учета национальных, культурных, исторических и местных традиций различных субъектов Российской Федерации.

Библиографический список

1. *Комментарий к Федеральному закону «О муниципальной службе в Российской Федерации»* / Под ред. С. Е. Чаннова. М., 2007.
2. *Комкова Г. Н., Шудра О. В., Южаков В. Н.* Российская муниципальная служба на современном этапе: преемственность, правовое регулирование, специфика категорий // *Правоведение*. 2000. № 5.
3. *Манохин В. М.* Служба и служащий в Российской Федерации: правовое регулирование. М., 1997.
4. *Манохин В. М.* Указ. соч.
5. *Муниципальное право Российской Федерации: учебник* / Под ред. Ю. А. Дмитриева. М., 2000.
6. *Собрание законодательства РФ*. 1995. № 35.
7. *Собрание законодательства РФ*. 2007. № 10.
8. *Старилов Ю. Н.* Государственная служба (служебное право) как учебный курс: Формирование концепции // *Правовая наука и реформа юридического образования*. Воронеж, 1995. Вып. 1.
9. *Старилов Ю. Н.* Служебное право. М, 1996.
10. *Туманов В. А., Барабашев Г. В.* Местные органы политической системы капитализма. М., 1985.
11. *Фадеев В. И.* Муниципальная служба в Российской Федерации // *Местное самоуправление: современный российский опыт законодательного регулирования*. М., 1998.
12. *Шугрина Е. С.* Муниципальное право. М, 1999.
13. *Якушев В. С.* О понятии правового института // *Правоведение*. 1970. № 6.

Сведения об авторе:

Муравченко Виктор Борисович – кандидат юридических наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: vik@mio.omsknet.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 349.444 © К. К. Плехотко, 2012

К. К. Плехотко

ПРАВО НА ЖИЛИЩЕ В РОССИИ: ЭВОЛЮЦИЯ НОРМАТИВНОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье рассматривается эволюция нормативного закрепления права на жилище, анализируются изменения в правовом обеспечении данного права, вызванные принятием отдельных нормативных актов. В работе содержится характеристика обеспечения права на жилище в современной России и его сравнение с обеспечением права на жилище в СССР.

Право на жилище – сравнительно молодое конституционное право граждан нашей страны. В то же время данное правомочие обеспечивает важнейшую потребность человека. Именно поэтому с момента закрепления до настоящего времени данное право активно изучается, анализируется, становится предметом научных споров. С изменениями в государственном устройстве нашей страны трансформировалось право на жилище и его отражение в праве.

Конституцией СССР 1977 впервые в истории России было закреплено право граждан на жилище. Затем данное право нашло место в Конституции РСФСР 1978. Предусматривалось, что право на жилище обеспечивается возможностью иметь в собственности жилой дом либо правом на получение при справедливом распределении под общественным контролем жилой площади в соответствии с нормативами путем получения ордера с последующим заключением договора социального найма, а также невысокой платой за квартиру и коммунальные услуги. Основы жилищного законодательства Союза ССР и союзных республик 1981 г. и Жилищный кодекс РСФСР 1983 г. конкретизировали основания и условия реализации конституционной нормы о праве на жилище. В период первой кодификации жилищного законодательства были исследованы многие аспекты, затрагивающие субъективные жилищные права, однако основной акцент (и это вполне объяснимо в силу объективно существовавших в советское время отношений) сделан на анализе прав, вытекающих из договора социального найма жилого помещения [12, с. 3].

В то же время конституционные нормы не содержали прямой обязанности по предоставлению жилища. Подобные упущения в нормативном формулировании права на жилище крайне негативно повлияли на оценку конституционного закрепления права на жилище. Также значительным недостатком всей системы удовлетворения жилищных потребностей, по мнению исследователей уже современной России, было отсутствие судебного механизма защиты права на жилище. Их отсутствие обусловило реальную невозможность субъективной защиты каждым своего основного права на жилище [9, с. 89]. В то же время государство активно стремилось обеспе-

чить широкий круг граждан, в первую очередь людей с незначительным доходом, приемлемыми жилыми помещениями, принимались меры к поддержанию всего жилищного фонда страны.

После начала перехода к рыночной экономике был принят существенный блок актов, направленный на регулирование обеспечения граждан жилищем. В Декларации прав и свобод человека, принятой Съездом народных депутатов СССР 5 сентября 1991 г., право на жилище не называлось. Декларация сформулировала публично-правовое обязательство поддержки государства в получении и постоянном пользовании благоустроенным жилищем в домах государственного и общественного жилищных фондов, а также в индивидуальном жилищном строительстве. Итогом принятия данной Декларации явилось выстраивание контуров постсоветской системы удовлетворения жилищных потребностей граждан.

В статье 10 Декларации прав и свобод человека и гражданина, принятой Верховным Советом РСФСР от 22 ноября 1991 г., было закреплено право на жилище. Его формулировка стала при принятии Конституции РФ 1993 г. основой ст. 40. В то же время в момент принятия Декларации местное самоуправление еще не стало независимой, действующей вместе с государством, реальной властью. Местное самоуправление не могло фактически обеспечивать граждан жилищем. Норма о предоставлении жилья бесплатно или на льготных условиях из государственных и муниципальных жилищных фондов не дополнялась иными категориями лиц и жильем из других жилищных фондов, что не соответствовало социальной ситуации в стране.

Статья 58 Конституции РСФСР 1978 г. в редакции от 9 декабря 1992 г. сменила ст. 42 уже при наличии ст. 10 российской Декларации прав и свобод человека и гражданина 1991 г. Было предусмотрено несколько возможностей для обеспечения граждан жильем. Предоставление в пределах нормы жилой площади жилого помещения в домах государственного и муниципального жилищных фондов сохранялось на прежних условиях без ограничения определенными категориями граждан. Также жилые помещения могли передаваться нуждающимся в них на «условиях договора аренды». Таким образом, в жилищные отношения вводились рыночные

элементы без нормативного определения размеров жилой площади, условий договора жилищного найма. Третьей возможностью удовлетворения жилищной потребности было названо приобретение или строительство жилья за собственные средства без ограничения площади. Для создания условий по обеспечению граждан жильем вводилась обязанность государства развивать жилищное строительство государственного и муниципального жилищных фондов, предусмотреть систему компенсаций (субсидий) и льгот по оплате строительства, содержания и ремонта жилья.

Как справедливо замечает В. Н. Литовкин, «эта конституционная норма на фоне действующей в это же время соответствующей нормы российской Декларации прав и свобод человека и гражданина 1991 г. имела принципиальное значение для правового положения российских граждан: в условиях исторических радикальных перемен конституционного строя в переходный период конституционно гарантировались сохранение прежней функции Советского государства у постсоветского государства и правовой режим, обеспечивающий нормированными жилыми помещениями на ранее установленных условиях нуждающихся в улучшении жилищных условий, не дифференцируя на малоимущих и иных граждан, тогда как ст. 10 российской Декларации 1991 г. требовала реформировать эту сферу жилищных отношений, сузив ее до публично-правовых обязательств государства исключительно перед малоимущими» [9, с. 75].

В Конституции Российской Федерации 1993 г. был закреплён принципиально иной механизм удовлетворения жилищных потребностей граждан. В ст. 7 Конституции РФ продекларировано, что Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Эта норма – важнейшая предпосылка для реализации ст. 40 Конституции РФ [10, с. 23]. Часть 1 статьи 40 Конституции Российской Федерации провозглашает право на жилище. Части 2 и 3 данной статьи устанавливает основные механизмы обеспечения данного права: создание условий для осуществления права на жилище органами публичной власти и предоставление жилья малоимущим, иным указанным в законе гражданам, нуждающимся в жилище, бесплатно или за доступную плату из государственных, муниципальных и других жилищных фондов в соответствии с установленными законом нормами. Особое значение в литературе придается при характеристике права на жилище конституционному закреплению независимости судебной власти, введению системы конституционного судопроизводства как важнейшим гарантиям обеспечения права на жилище в России [11, с. 33]. Также подчеркивается важность для признания за правом на жилище субъективного характера закрепления обязанности государства по обеспечению граждан жильем.

Сравнивая механизм, установленный Конституцией Российской Федерации, и условия обеспечения граждан, предусмотренные ст. 58 Конституции РСФСР, необходимо отметить ухудшение положения большинства граждан. Ю. К. Толстой справедливо отмечает, что «в нынешней Конституции это право если и закреплено, то скорее в качестве бланкетной возможности, которая, дабы воплотиться в субъективное право на конкретное жилое помещение, отвечающее современным требованиям благоустройства, санитарии и гигиены, должна пройти целый ряд этапов» [13, с. 26]. Статьей 58 Конституции РСФСР функционирующая на тот момент система дополнялась способами, закрепляющими возможность самостоятельного удовлетворения жилищных потребностей гражданами. Подобное объединение советского и предполагаемого рыночного способов обеспечения можно охарактеризовать как наиболее оптимальный вариант для безболезненного перехода к рыночным условиям. Конституция Российской Федерации не установила длительного переходного периода к новому общественному строю. Как справедливо отмечается – Конституция Российской Федерации ориентирована на общество без жилищных проблем, благополучное общество, где решение квартирного вопроса является индивидуальной проблемой человека [9, с. 81].

В то же время даже менее приспособленные к существующим общественным условиям способы публичного обеспечения граждан, закреплённые Конституцией Российской Федерации, по сравнению со ст. 58 Конституции РСФСР, безосновательно сужаются Жилищным кодексом Российской Федерации. Малоимущим гражданам жилые помещения предоставляются исключительно из муниципального жилищного фонда. Жилые помещения жилищных фондов Российской Федерации и субъектов РФ по договору социального найма предоставляются иным категориям граждан. Конституционная же норма предусматривает обязанность государства по обеспечению малоимущих граждан без каких-либо исключений или ограничений данной обязанности. Остается непонятным, на основании чего обязанность переложена исключительно на муниципалитеты. Во исполнение своих обязанностей по обеспечению жилищем отдельных категорий граждан, определенных Конституцией РФ, государство принимает различного рода программы.

Жилищный кодекс устанавливает, что органы государственной власти и органы местного самоуправления в пределах своих полномочий обеспечивают условия для осуществления гражданами права на жилище. В то же время Жилищный кодекс РСФСР 1983 г. предусматривал обязанность государства по удовлетворению гражданского права на жилище [14, с. 48].

Таким образом, стоит отметить, что по сравнению с закреплённым и обеспечением права на жилище в Конституциях СССР и РСФСР и в Конституции

РФ нашли отражение такие важные институты, как независимость судебной системы, конституционный нормоконтроль как гарантии защиты прав граждан, связанных с жилищем. Считается, что праву на жилище корреспондирует обязанность государства по обеспечению жилищем. В то же время стоит отметить, что государство по сравнению с советским пе-

риодом стремится отстраниться от удовлетворения жилищных потребностей граждан, сократить свои обязанности в данной сфере, ограничить (даже в противоречии с Конституцией – возложение обязанности по обеспечению жилищем малоимущих граждан на муниципалитеты) круг лиц, в отношении которых установлены подобные обязательства.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации от 12 дек. 1993 // Рос. газ. 1993. 25 дек.
2. Жилищный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. (ред. от 20.07.2004) // Рос. газ. 2005. 12 янв.
3. Декларации прав и свобод человека: Утверждена СНД СССР 05.09.1991 № 2393-1 // Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. 1991. № 37. Ст. 1083.
4. Декларация прав и свобод человека и гражданина: Утв. Постановление Верховного Совета РСФСР от 22 нояб. 1991 г. № 1920-1 // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 52. Ст. 1865.
5. Конституция СССР от 07.10.1977 // Свод законов СССР. 1990. Т. 3. С. 14.
6. Конституция РСФСР от 12.04.1978 // Ведомости Верховного Совета РСФСР. 1978. № 15. Ст. 407.
7. Основы жилищного законодательства: Основы законодательства от 24 июня 1981 г. (ред. от 22.05.1990) // Свод законов СССР. 1990. Т. 3. С. 6.
8. Жилищный кодекс РСФСР от 24 июня 1983 г. (ред. от 20.07.2004) // Свод законов РСФСР. Т. 3. С. 7.
9. Литовкин В. Н. Жилищное законодательство: смена вех (конституционные основы жилищного законодательства). М.: Юриспруденция, 2008. 272 с.
10. Селиванова Е. О необходимости разработки Концепции социального жилья в Российской Федерации // Жилищное право. 2011. № 10. С. 23–31.
11. Смирнова Ю. В. Конституционное право на жилище в системе смежных прав и свобод в Российской Федерации // Конституционное и муниципальное право. 2011. № 8. С. 30–33.
12. Сулова С. И. Жилищные права: понятие и система. М.: Юриспруденция. 2011. 224 с.
13. Толстой Ю. К. Жилищное право. М.: Проспект, 2011. 192 с.
14. Шипика Л. В. К вопросу о соотношении категорий «жилище» и «жилое помещение» // Семейное и жилищное право. 2011. № 3. С. 46–48.

Сведения об авторе:

Плехотко Константин Константинович – аспирант Сибирского института Российской академии народного хозяйства и государственной службы, e-mail: promahoskon@mail.ru (г. Новосибирск, Российская Федерация).

УДК 327 © В. Г. Пузиков, А. Ф. Тимофеев, 2012

В. Г. Пузиков, А. Ф. Тимофеев

РОССИЯ И АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН: ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассматриваются взаимоотношения России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в условиях глобализации, возможные сценарии развития событий в АТР, геополитические и геоэкономические вопросы национальной безопасности РФ и безопасного мирового развития.

После распада СССР у России резко уменьшилось ее геополитическое пространство: она как бы отеснена дальше на Восток и выходит к Тихому океану наименее развитой своей частью. Здесь слабая инфраструктура, низкая плотность населения, отрицательный демографический баланс. В то же время для России открывается ряд благоприятных факторов, которые следует использовать:

- страна занимает центральную позицию в системе Запад-Восток, является «сердцевиной» Земли (по аналогии с «Поднебесной»);
- центр тяжести в глобальном мировом развитии переносится в АТР (Азиатско-Тихоокеанский регион), и Россия в перспективе может стать для данного региона надежным партнером именно как сильная промышленная страна, как центр науки, культуры и образования (особенно по отношению к странам Юго-Восточной Азии);
- глобальная миссия России – роль связующего звена между Западом и Востоком, между странами Западной Европы и Тихоокеанского региона.

Интерес России к странам АТР обусловлен тем, каким образом в слабо развитых странах (Тайвань, Южная Корея, Малайзия, Сингапур, Вьетнам, а также яркий китайский пример) произошел рывок в будущее, переход на новое инновационное развитие. Опыт этих и других стран говорит о том, что, несмотря на сложнейшую социально-политическую и экономическую ситуацию, реформы, ведущие к ускоренному развитию, провести можно (в Китае под руководством Дэн Сяопина – в течение 23 лет, в Южной Корее – 20 лет под эгидой Чон Ду Хвана, в Сингапуре – 27 лет под началом Ли Куан Ю, в Чили – 15 лет правления Аугусто Пиночета и т.д.) [1]. В каждой конкретной стране эти реформы различны, но общее у них одно – они должны производиться решительно, несмотря на сопротивление незаинтересованных в них групп и элит, но без революционных потрясений, без гражданской войны. Пример Китая и других стран свидетельствует также о том, что для проведения радикальных реформ необходимо использование мирового опыта и зарубежных инновационных технологий, поэтому внешняя политика должна быть направлена на поддержание дружественных отношений и экономических связей со всеми соседями и крупными мировыми держава-

ми независимо от того, в какой части света они находятся. При этом вполне возможно и необходимо решительно отстаивать собственные коренные национальные интересы.

В развитии отношений со странами АТР Россия должна соблюдать пять известных принципов «Панча шила»:

- невмешательство во внутренние дела народов;
- движение суверенитета государств;
- развитие экономических и культурных связей между странами;
- отказ от войны как средства решения спорных вопросов;
- право каждого народа защищать свою свободу и независимость.

Исключив идеологические схемы, ложно понятые либеральные ценности, поставив во главу угла экономический и технологический прагматизм.

Особая роль в Азиатско-Тихоокеанском регионе принадлежит Китаю. На наших глазах КНР становится главным игроком, доминирующей региональной державой в зоне АТР и приближается к статусу мировой державы. По уровню ВВП Китай вышел на второе место в мире после США, отеснив Японию на третье место. Темпы прироста ВВП за 2011 год составили 8,4%, а России – 4,3%. Прогнозы развития КНР еще более впечатляют: ожидается, что к 2025 году объем ВВП достигнет 17 трлн. долларов и станет вторым между 21 трлн. долларов США и 15 трлн. долларов Евросоюза. Россия к этому времени будет иметь 4 трлн. долларов. Темпы роста Китая составят 10–12% ежегодно [2, с.17].

Китай не будет довольствоваться своим экономическим могуществом, возрастающий потенциал позволит Китаю приобрести военную мощь такого уровня, что он станет реальной угрозой для всех своих соседей, а также для территориально более удаленных географически противников. Укрепив свои позиции благодаря присоединению Гонконга и Макао и, возможно, уже в самой ближайшей перспективе политически подчинив Тайвань, Великий Китай превратится в мировую державу высшего ранга. Ежегодный доход 60 млн. китайцев, проживающих в странах АТР, приближается к ВВП самого Китая. То есть 60 млн. «засланных казачков» китайцев контро-

лируют более 90% экономики Индонезии, 75% экономики Таиланда, 60% экономики Малайзии, а также полностью, на 100% – экономику Тайваня, Гонконга и Сингапура [3].

Вместе с тем Китай как любая крупная страна в мире в недалеком будущем столкнется с рядом мировых факторов, глобальных рисков, связанных с современным развитием мира. К ним относятся:

- в ближайшие 20–25 лет Китаю сложно будет сохранять высокие темпы роста (на уровне 10–12% в год) в силу удачного сочетания политической стабильности, эффективного инновационного менеджмента, социальной дисциплины народа, высоких иностранных инвестиций;
- ограниченность источников сырья и нехватка энергоресурсов, когда исчерпаны возможности их внутреннего воспроизводства. При нынешних темпах экономического роста разрыв в производстве и использовании энергоресурсов будет увеличиваться;
- продовольственная безопасность страны при продолжающемся росте населения, при котором импорт продовольствия приобретает все более важное значение для внутреннего благополучия и политической стабильности;
- проблема использования ресурсов морского дна Южно-Китайского моря и проблема Парасельских островов. Гегемонизм КНР в этом районе вызывает беспокойство ряда государств Юго-Восточной Азии;
- скрытые (до поры до времени) территориально-этнические конфликты: российско-китайские, китайско-вьетнамские, японо-корейские и китайско-индийские пограничные вопросы, а также китайско-индонезийские разногласия по поводу океанских границ [2, с. 17–25].

Однако до сих пор китайскому руководству удается достаточно успешно справляться с политическими и экономическими трудностями. Для противостояния американской стратегии сдерживания Китай стремится расширить свои политические связи с Россией, Пакистаном, Бирмой, Северной Кореей, а также активизировать свое участие в рамках БРИКСа.

Китай поддерживает союз с Пакистаном и развивает военное присутствие на Бирме, чтобы создать противовес влиянию Индии в регионе. Необходимость военных контактов с Бирмой объясняется просто: Китай стремится получить доступ к прибрежным островам в Индийском океане, принадлежащим Бирме. Это позволит Поднебесной контролировать Малаккский пролив, чтобы удерживать под своим контролем подходы Японии к ближневосточной нефти и европейским рынкам. Китай ревностно относится к судьбе КНДР: существование сегодня разделенной Кореи (Север-Юг) вполне устраивает Китай. Поэтому он неизменно выступает за сохранение северокорейского режима.

Сегодня Россия и Китай «в один голос» тандемом резонируют за демократический многополяр-

ный мир, в котором каждая страна имеет право отстаивать свои национальные интересы. В то же время Россия и Китай нуждаются не только в международной стабильности, но и в финансовых ресурсах, технологиях и западных управленческих навыках, особенно из США. Стратегию КНР на международной арене определил еще Дэн Сяопин: «Первое – противостоять гегемонизму, политике силы и защищать мир; второе – создать новый международный экономический и политический порядок». Проявлением этой стратегии служат совместные действия России и Китая по отношению к Афганистану, Ираку, а в настоящее время к Сирии. Однако «командование парадом» в АТР принадлежит США.

Возрастание роли стран АТР в мировой политике резко усиливает конкурентную борьбу в регионе с потенциально возможной военно-силовой составляющей. Во многих странах обостряются национально-этнические и социально-экономические проблемы, возникает опасность гонки вооружений, распространения оружия массового уничтожения (ОМУ), терроризма, наркобизнеса. Опасный вызов региональной и международной стабильности – рост национального и религиозного экстремизма.

На ситуацию в АТР сильное влияние оказывает развернувшаяся в мире неконтролируемая гонка вооружений. Среди главных причин новой глобальной гонки вооружений – нарастающая дестабилизация международных отношений, а также политика США по «принуждению к миру» и «навязыванию демократии». Инициирование конфликтов в Ираке, Египте, Ливии, а в настоящее время политика свержения президента Сирии Башара Асада продемонстрировали призрачность надежд на международные гарантии безопасности, заставляют многие страны искать защиту государственной целостности и суверенности в укреплении своих вооруженных сил. Вооружаются «на всякий случай» Малайзия, Вьетнам, Индонезия, Объединенные Арабские Эмираты и ряд других стран.

Сами США по-прежнему выступают лидером мировой гонки вооружений в количественном и качественном отношении. При этом о «гонке за лидером» никто и мечтать не может, поскольку нынешний военный бюджет США составляет примерно 50% всех мировых расходов на оборону. В 2007 г. общие военные расходы Пентагона составляли 700 млрд. долларов (в то время как расходы России на оборону превышали чуть больше 30 млрд. долларов). При этом американские военные расходы носят инновационный характер и направленность: на разработку и испытание новых модернизированных систем вооружений инвестировано 76 млрд. долларов. Активно разрабатываются новые виды вооружений на новых физических принципах – геофизическое, ноосферное, ЭМИ-оружие и др.

Перефразируем один из законов механики Исаака Ньютона: на всякую изначально действующую силу (США), возникает сила противодействующая (исламский экстремизм). Серьезным вызовом в

мировой политике является возрастание исламского экстремизма, что чревато «конфликтом цивилизаций». Самая пугающая перспектива здесь – захват власти исламистами в Пакистане либо в результате военного переворота, либо через легитимную процедуру выборов. Тогда в их руках окажется ядерное оружие. Нарастание «Веймарского синдрома» (приход к власти демократическим путем лидеров типа Бен Ладена) означает возрастание в данном регионе резкой террористической активности. Чтобы обезопасить себя, ряд стран пытаются приобщиться к «ядерному клубу», в том числе Южная Корея, Япония, Тайвань, Ливия, Сирия, Египет, Алжир, Турция, Бразилия и другие страны. Все это вызывает острое соперничество между новыми центрами силы в АТР. В связи с чем необходим анализ рисков, вызовов и угроз в развитии стран, пролонгация вызовов, угроз и возможностей перевода угроз в вызовы, а вызовов – в реальные риски.

Общеизвестно, что в последние десятилетия пальму первенства по темпам экономического роста прочно удерживают страны АТР – Китай, Япония, Тайвань, Сингапур, Южная Корея, Вьетнам. Стремительный рывок стран АТР на рубеже XXI в. сделал этот район земного шара важным геополитическим центром силы, где пересекаются интересы «главных игроков», крупнейших мировых держав. Предыстория достигнутого рывка такова: несколько десятилетий назад, в 70-е гг. XX в., доля Восточной Азии (включая Японию) составляла лишь около 4% мирового ВВП, в то время как Северная Америка занимала ведущее положение в мире и ее доля составляла 40% мирового ВВП. Но уже в середине 90-х гг. оба региона имели примерно равные результаты (около 25%) [4].

На рубеже XXI в. темпы роста стран Юго-Восточной Азии особенно впечатляют: за последние десять лет ежегодно – 8,3%, прямые инвестиции – 3,5%, приток финансовых средств на уровне 600-700 млрд. долларов. Известно, что в начальный период индустриализации Великобритании потребовалось более 50 лет, а США чуть менее 50 лет для увеличения вдвое производства на душу населения, в то время как и КНР, и Южная Корея добились этого результата за 10 лет. Современные эксперты считают, что если в регионе не произойдет каких-либо экстремальных катаклизмов (природных или социальных) то в ближайшие 25 лет Азия, по-видимому, по показателям ВВП значительно превзойдет Северную Америку и Европу (данный прогноз принадлежит Збигневу Бжезинскому, мэтру американской футурологии) [5].

Экономика и политика в странах АТР тесно переплетены: «полихромное» развитие, отсутствие идеологических догм («пекинский консенсус»), использование модели «регулируемого рынка». Все эти нововведения сводятся к следующим постулатам:

- стремление сохранять целостность государственного суверенитета и национальной идентично-

сти (китайцы и корейцы не желают стать японцами и тем более американцами);

- экономический рост достигается на основе рыночного механизма – наиболее эффективного инструмента в конкурентной борьбе: участие в ВТО, снижение торговых барьеров и т.д.;

- сочетание экономической и политической власти, при котором соблюдение допустимых пределов рынка контролируется государством. Коррекция рыночных сил «снимает» социальные протесты, способствует выравниванию доходов и снижению неравенства;

- либеральная демократия не является необходимым политическим фактором экономического роста, так как она не ведет в этих странах к подлинной стабильности;

- новый средний класс служит социальной базой для режимов регулируемого рынка (по мнению западных либералов, средний класс выступает как надежный проводник демократии). Средний класс в АТР в большей степени склонен поддерживать технократическое авторитарное руководство.

Таким образом, экономический рост стран АТР сопровождается широким спектром в развитии существующих режимов: сочетание рынка с государственным регулированием экономики, демократии с технократическим управлением. Современный мир не является «монокромным», имеет место широкий и диверсифицированный набор жизнеспособных моделей, появившихся в ответ на его глобальные вызовы.

Азиатско-Тихоокеанский регион как никакой другой подвержен глобализации. Глобализация – это процесс, в результате которого национально-государственные границы становятся наиболее прозрачными, аморфными. Глобализация означает развитие информационных технологий, приводит к модернизации современных средств связи и транспорта, позволяет проводить мгновенные финансовые операции на мегарасстояния. Все это на руку транснациональным корпорациям (ТНК), их превращению не просто в компании, имеющие филиалы в АТР, а во влиятельных игроков на мировом рынке, способных оказывать серьезное воздействие на политику и экономику ряда государств региона. Пространство АТР оказывается в состоянии «сжатия», регион превращается в единую зону со своей массовой культурой, стандартами потребления, со своими ценностями.

Глобализация – противоречивый процесс, она открывает не только новые возможности для развития стран АТР, но и создает или углубляет целый ряд проблем, оказывающих негативные воздействия на мировое развитие, на стабильность всего АТР, в результате чего и возникают:

- неравномерность в развитии стран АТР. Одни страны вырываются вперед в своем развитии, например, Япония, Южная Корея, Китай, Малайзия, Сингапур, а другие в силу политической изоляции, слабых технологических и экономических возмож-

ностей оказываются на периферии глобальных процессов (Северная Корея, Бруней, Перу и т.д.). Все это усиливает и закрепляет неоднородность в развитии региона;

- увеличение разрыва между богатыми и бедными странами, когда неравенство все более углубляется, тем самым сохраняются и приумножаются потенциальные источники региональных конфликтов;
- обострение противоречий между ТНК, которые борются за сферы влияния, за сверхприбыли, за благоприятные вложения капиталов и тем самым создают дополнительные трудности в развитии национальных государств;
- появление «теневых» игроков на глобальном экономическом пространстве в лице международных криминальных синдикатов, занимающихся торговлей оружием, наркотиками, «живым товаром», отмыванием «грязных» денег, а также международных террористических организаций и преступных групп.

Таким образом, на политическое, экономическое и социальное развитие этих стран действует множество факторов. Многое зависит от того, какие из них являются постоянно действующими, а какие ситуационными. Вектор развития стран зависит от конфигурации этих факторов, от их взаимодействия и взаимовлияния.

В полноправные политические и экономические отношения со странами АТР Россия «де-юре» вступила в ноябре 1998 года в Куала-Лумпура (Малайзия). Участие России в делах АТР отвечает стратегическим интересам нашей страны, так как способствует не только социально-экономическому развитию Севера и Дальнего Востока, но и всей России и усиливает ее национальную безопасность. Реальное участие России в сотрудничестве со странами АТР позволяет решать следующие задачи:

- развитие двусторонних связей с отдельными странами для решения вопросов безопасности, экономического и технического сотрудничества, для понимания специфики рыночных механизмов в конкретных странах;
- решение региональных и национальных проблем в разных странах и их использование для российского Дальнего Востока;
- установление стратегического взаимодействия с Китаем для совместной оппозиции американской гегемонии в АТР и в мире в целом;
- активизация внешнеполитического сотрудничества России и Индии как сдерживающего фактора Китая от его латентных, подсознательных территориальных притязаний к России и реальным к Индии;
- ускоренное развитие традиционных военно-политических отношений России с Вьетнамом для стабилизации ситуации в АТР.

В геополитическом развитии стран АТР в ближайшие десятилетия XXI века специалисты прогнозируют два наиболее вероятных сценария.

Сценарий 1. Формирование «континентального блока» против «морской силы» – Китай и Россия против США, Японии и объединенной Кореи. В рамках этого сценария предполагается укрепление существующего союза США и Японии, что приведет к объединению двух Корей под эгидой американского влияния. В результате значительно обострятся противоречия как на российском Дальнем Востоке, так и внутри АТР, между Китаем, Японией и США. В итоге геополитические интересы заметно сблизятся и для защиты от американского давления в регионе они вынуждены будут пойти на более тесный военнополитический союз.

Сценарий 2. Противостояние США, Японии и объединенного Китая (КНР – Тайвань) против России и Индии. Это американский сценарий, разработанный З. Бжезинским, который утверждал, что процесс объединения Китая невозможно остановить и он будет развиваться быстрыми темпами, а в случае благоприятного завершения может привести к тому, что США и Япония не смогут ему противостоять, и им останется только держать процесс под контролем через стратегическое сближение с Китаем.

В результате осуществления первого сценария в АТР могут образоваться две сферы влияния – американо-японо-корейская (западная) и китайско-российская (восточная). Трудно предположить, что это равновесие окажется мирным и устойчивым. Скорее всего, такой геополитический раскол может способствовать гонке вооружений и стимулировать образование более обширных военных блоков, что чревато эскалацией напряженности в данном регионе.

Итогом реализации второго сценария может стать необычайное усиление роли объединенного Китая в АТР, что неминуемо приведет к развитию противоречий в самом «стратегическом треугольнике». США будут провоцировать Китай на расширение его геополитической экспансии за счет давления на Россию и Индию в зонах пересечения жизненно важных интересов. В свою очередь, такой расклад сил может привести Индию и Россию к более тесному военно-политическому сотрудничеству в рамках БРИКСа. Таким образом, расстановку сил в АТР будут определять два соперничающих центра глобальной силы: США – Япония – КНР – Тайвань против России – Индии.

Как общий итог: сложившееся неустойчивое двустороннее геополитическое противостояние будет достаточно динамичным и, в конечном счете, может привести к развязыванию серьезных конфликтов во всем АТР.

В настоящее время геополитическое равновесие в АТР определено «стратегическим параллелограммом» – Японией, США, Китаем и Россией. Стремление США единолично доминировать в регионе – главная стратегическая задача США. Решение этой задачи включает следующие направления:

- использование в своих целях старого колонизаторского принципа «разделяй и властвуй»:

Китай и Тайвань, Северная и Южная Корея, Индия и Пакистан, Вьетнам и Лаос, Вьетнам и Кампучия, есть и другие примеры практической политики США в этом регионе;

- США собираются усилить двусторонний союз с Японией, создают тихоокеанское «мини-НАТО» (Япония – Южная Корея – Австралия – Новая Зеландия);

- США всячески препятствуют возвращению Тайваня континентальному Китаю, оказывают существенную экономическую и военную помощь в обороне тайваньскому режиму, предоставляя последнее большое количество современных вооружений;

- Япония в настоящее время стала важным глобальным союзником США в данном регионе, создавая трехстороннее геополитическое регулирование, которое предполагает мировое могущество США, региональное преобладание Китая, международное лидерство Японии.

Все это свидетельствует о том, что США проводят политику, направленную на формирование однополярного мира, создание международной модели безопасности под своей военно-политической эгидой, США стремятся в одностороннем порядке ликвидировать всю Ялтинско-Потсдамскую систему международной безопасности. США не препятствуют распространению территориальных претензий к России со стороны некоторых государств (Япония, Грузия и др.). Имеют место попытки открытого вмешательства во внутренние дела России под флагом борьбы «за демократию», «за права человека», «за освобождение политзаключенных». США стремятся к развертыванию воинских контингентов на территориях, сопредельных с Россией и ее соседями. Все эти вызовы создают новые угрозы России, ее безопасности.

Добиваясь абсолютной безопасности на европейском атлантическом направлении, США стремятся к такой же модели неуязвимости и в АТР, нарушив существующий баланс сил и сложившегося равновесия. Однако такое стремление США в этом районе мира недостижимо не только в силу пространственного фактора, но и ввиду наличия тех новых сил, включая и «нерегиональных игроков», которые задействованы в этом регионе.

Эффективность внешней политики во многом зависит от имеющихся ресурсов влияния. В связи с чем можно выделить несколько критериев данной эффективности. Первый – это степень достижения открыто поставленных стратегических целей. Второй – успешность в реагировании на возникающие форс-мажорные обстоятельства в достижении целей. Третий – ресурсозатратность предпринимаемых действий по сравнению с полученными результатами. Четвертый – соразмерность внешнеполитических усилий (независимо от затраченных ресурсов) и достигнутых результатов. Пятый – приемлемость складывающейся в результате предпринятых действий новой между-

народной ситуации для руководства государства.

Рейтинговый опрос экспертов, проведенный Российской ассоциацией международных исследований (всего экспертов, N – 50) по данным критериям показал, что в потенциале влияния лидируют направления внешней политики России, связанные со странами постсоветского пространства и сопредельными государствами. Наибольший потенциал влияния Россия имеет в продвижении своих интересов и реализации внешнеполитических целей в рамках ОДКБ и ЕврАзЭС. Далее следуют продвижение интересов в сопредельных государствах, миграционная политика в отношении со странами СНГ. Далее следует развитие отношений со странами АТР.

Характеризуя потенциал международного влияния России на страны АТР, практически все специалисты признают ограниченность имеющихся наличных экономических и военно-технологических ресурсов. При этом многие высказали мнение о том, что наличные ресурсы расходуются нерационально, в частности, на тех направлениях, которые не являются приоритетными для России в стратегическом отношении. В качестве примеров могут служить совместные военно-морские маневры с Венесуэлой, планы строительства авианосных крейсеров. В то же время Россия имеет ряд преимуществ, которые следует использовать:

- Россия территориально и геополитически занимает положение «посредника» между Европой и Азией;

- Россия имеет природные богатства, в первую очередь энергоресурсы (газ, нефть, уголь и т.д.);

- Россия имеет достаточно высокий креативный и интеллектуальный потенциал;

- Россия обладает высоким качеством дипломатической службы и опытом работы на международной арене.

Россия в состоянии существенно повысить влияние в АТР, переопределить подобающее место в мире, предложить оригинальное видение решения международных и геополитических проблем, подкрепить инициативы своими ресурсами.

В целях укрепления международных позиций Российской Федерации и устранения угроз ее безопасности необходимо:

- поскольку Запад (прежде всего, в лице США) практически объявил войну вновь избранному президенту В. В. Путину и вмешивается во внутренние дела РФ, раскручивая у нас «оранжевые» интриги и активно поддерживая в нашей стране «пятую колонну» радикальных либералов, следует переориентироваться на восточное направление – Китай и Индию с последующим продолжением этой линии на Южную Корею, Вьетнам, Малайзию и другие страны Юго-Восточной Азии;

- установить более тесные отношения с Германией, Италией, Францией для создания геополитической оси Берлин – Москва – Пекин – Дели, которой США трудно будет что-либо противопоставить;

- существенно трансформировать российско-американские отношения, превратив их в подобие американо-китайских, где 90% – это экономика и технологии (торговля, атомная энергетика, космос, кораблестроение, освоение Арктического шельфа) и только 10% – политика и идеология (вопросы демократии, права челове-

ка, совершенствование избирательной системы);

- глобальная политика по отношению к Западу должна быть взвешенной, крайне осторожной, без жесткой риторики; по отношению к Востоку – активной, целеустремленной, позитивной, конвенциональной и консенсуальной, но вдумчивой и толерантной.

Библиографический список

1. *Кара-Мурза С. Г.* Матрица Россия. М., 2010. 255 с.
2. *Страх перед «желтыми»* // Эксперт. 2009. С. 17–25.
3. *Ратленд П.* Россия и Китай: Сага о двух переходах к рыночной экономике // Полис. 2009. № 3. С. 162–176.
4. *Шейнис В. Л.* Национальная безопасность России. Испытание на прочность (Часть II) // Полис. 2010. № 1. С. 35–54.
5. *Бжезинский З.* Великая шахматная доска. М., 2002. 254 с.
6. *Ланцов С. А., Усмонов Ф. И.* Проблемы безопасности в теории международных отношений: сравнительный анализ основных направлений // Политическая экспертиза. Политэкс. Том 4. 2008. № 2. С. 151–163.
7. *Мельвиль А. Ю., Ильин М. В., Макаренко Б. И. и др.* Российская внешняя политика глазами экспертного сообщества // Полис. 2009. № 4. С. 84–98.
8. *Кобзева С. В., Халтурина Д. А., Кортаев А. В., Качков Д. М.* Имидж России в мире: количественный и качественный анализ // Полис. 2009. № 5. С. 128–140.
9. *Кортунов С. В.* Дialeктика национальной и международной безопасности: некоторые методологические проблемы // Полис. 2009. № 1. С. 7–28.
10. *Патрушев С. В.* Устроение современного мира. Что мы узнали и что хотели бы узнать в эпоху кризиса // Полис. 2009. № 3. С. 184–189.
11. *Радилов И. В.* Архитектура безопасности в системе международных отношений: эволюция и перспективы обновления // Политическая экспертиза: Политэкс. Том 6. 2010. № 4. С. 229–248.
12. *Шейнис В. Л.* Национальная безопасность России. Испытание на прочность // Полис. 2009. № 5. С. 141–148.

Сведения об авторах:

Пузиков Владимир Георгиевич – доктор философских наук, профессор Омского государственного педагогического университета, e-mail: puzikov@omgpi.ru (г. Омск, Российская Федерация);

Тимофеев Анатолий Федорович – кандидат философских наук, доцент Омского филиала Всероссийского финансово-экономического института (г. Омск, Российская Федерация).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ

Статья посвящена актуальной проблеме модернизации автоматизированной информационной системы в налоговых органах и оценке эффективности расходования бюджетных средств на ее введение.

Комплексным решением по автоматизации функциональных процессов в налоговых органах России с 1991 г. является Автоматизированная информационная система «Налог» (АИС «Налог»). Развитие АИС «Налог» определяется приоритетными задачами налоговых органов, установленных налоговой политикой государства.

С 2011 в Федеральной налоговой службе (ФНС) начинается реализация концепции модернизации АИС «Налог-3» – развитие полноценных электронных сервисов становится приоритетной задачей ФНС России и становится наряду со знанием налогового законодательства и приоритетных направлений налоговой политики государства необходимым условием для успешного выполнения функций по налоговому администрированию.

Эксплуатация и модернизация АИС «Налог» требуют значительных ежегодных затрат средств федерального бюджета (2-4 млрд. руб. в год) [1], поэтому оценка эффективности используемых средств автоматизации функциональных процессов в налоговых органах, расчет экономии бюджетных средств после внедрения систем автоматизированной обработки данных, поиск способов оптимизации существующих решений – становятся актуальными и приоритетными вопросами в области автоматизации функциональных процессов в налоговых органах. Их решение позволяет определить направления совершенствования автоматизированной информационной системы Федеральной налоговой службы, ведущие к минимизации использования средств Федерального бюджета при увеличении качества налогового администрирования.

Программные комплексы в составе единой автоматизированной информационной системы налоговых органов (АИС «Налог») обеспечивают комплексную автоматизированную обработку данных, необходимых для должностных лиц налоговых органов при решении ими задач регистрации налогоплательщиков и индивидуальных предпринимателей, учета налогоплательщиков, проведения контрольной работы, формирования данных статистической налоговой отчетности и прочих составляющих налогового администрирования.

Цели функционирования АИС «Налог»:

- повышение эффективности функционирования системы налогообложения за счет оперативности и повышения качества принимаемых решений;
- совершенствование оперативности работы и повышение производительности труда налоговых инспекторов;
- обеспечение налоговых инспекций всех уровней полной и своевременной информацией о налоговом законодательстве;
- повышение достоверности данных по учету налогоплательщиков и эффективности контроля за соблюдением налогового законодательства;
- улучшение качества и оперативности бухгалтерского учета;
- получение данных о поступлении налогов и других платежей в бюджет;
- анализ динамики поступления сумм налогов и возможность прогноза этой динамики;
- информирование администрации различных уровней о поступлении налогов и соблюдении налогового законодательства;
- сокращение объема бумажного документооборота.

Автоматизированная информационная система налоговых органов России с 1991 г. и по настоящее время существовала в виде двух проектных решений: АИС «Налог» первой очереди 1991–2000 гг. (АИС «Налог-1») и АИС «Налог» второй очереди 2000–2011 гг. (АИС «Налог-2»).

АИС «Налог» второй очереди проектировалась как открытая модульная система, состоящая из структурных подсистем (федерального уровня, уровня федерального округа, регионального и местного уровней), каждая из которых, в свою очередь, состоит из ограниченного набора типовых программно-технических комплексов, которые реализуют стандартный набор информационных технологий. При этом каждая из взаимодействующих структурных подсистем АИС «Налог» также рассматривается как открытая система, удовлетворяющая некоторому набору стандартных соглашений (протоколов), реализация которых гарантирует возможность их взаимодействия.

Программные средства автоматизированной информационной системы ФНС России развернуты и функционируют в Центральном аппарате ФНС России, Межрегиональной инспекции ФНС России

по централизованной обработке данных (МИ ФНС России по ЦОД), Межрегиональных инспекциях ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам (МИ ФНС России по КН), Межрегиональных инспекциях ФНС России по федеральным округам (МИ ФНС России по ФО), Управлениях ФНС России по субъектам Российской Федерации (УФНС России), инспекциях ФНС России по районам, районам в городах, городам без районного деления, межрайонных инспекциях ФНС России (ИФНС России), Межрайонных инспекциях ФНС России по централизованной обработке данных (МРИ ФНС России по ЦОД) [3].

Архитектура информационной системы АИС «Налог» представляет собой единую централизованную структуру, построенную по принципу иерархической организации, соответствующей иерархии подразделений Федеральной налоговой службы России и представляет собой многоуровневую инфраструктуру сбора, обработки и передачи информации, включающую три уровня: пользовательский уровень в виде автоматизированных информационных систем подразделений ФНС России центрального аппарата, управлений ФНС, инспекций ФНС; уровень обмена и обработки налоговой информации в виде центров обработки данных и аппаратно-программных комплексов УФНС; транспортный уровень, обеспечивающий информационно-коммуникационный сервис для обмена данными между подсистемами АИС «Налог».

Информацию, обрабатываемую в АИС «Налог», условно можно разделить на 3 категории:

1. Информация, поступающая от структурных подразделений ФНС с использованием WEB-технологий, сетевых возможностей операционных систем в составе VPN-сетей федерального и территориальных сегментов СТК ФНС России.

Для приема-передачи этой информации используются:

– Шлюз АИС «Налог» – программный комплекс, предназначенный для обеспечения централизованного доступа автоматизированных рабочих мест (АРМ) АИС «Налог» к федеральным информационным ресурсам, сопровождаемым МРИ по ЦОД ФНС (ЦОД) в закрытой сети налоговых органов, согласно «Схеме доступа АИС «Налог» местного и регионального уровней к информационным ресурсам ЕГРЮЛ, ЕГРИП федерального уровня».

– Программные средства «Автоматизация процессов обмена информацией между ПО местного, регионального и федерального уровней при формировании местных, региональных и федеральных информационных ресурсов (Система гарантированной доставки сообщений)» (СГДС), предназначенные для автоматизации процессов обмена информацией между ПО местного, регионального и федерального уровней при формировании местных, региональных и федеральных информационных ресурсов. Основными целями создания задачи «СГДС» явля-

ются: обеспечение гарантированной электронной доставки сообщений, идентификация и учет всей передаваемой информации, ведение журнала сообщений в БД ФЦОД, передача данных (файлов) между информационными системами (ИФНС-УФНС, УФНС-УФНС (обмен между регионами), ИФНС-ИФНС (обмен между ИФНС разных регионов) ИФНС-ФЦОД, УФНС-ФЦОД). Для полной реализации этой функции разработан Программный Комплекс «Система Гарантированной Доставки Сообщений» ПК СГДС. Основная цель разработки данного программного модуля – исключение процедур ручной обработки информации при обмене информацией между ПО местного, регионального и федерального уровней при формировании федеральных информационных ресурсов (см: приложение II).

– Система Электронного Документооборота ФНС (СЭД ФНС) – предназначена для автоматизации основных процессов управления документами в центральном аппарате, управления и межрегиональных инспекциях ФНС России, ИФНС России и обеспечения их эффективного взаимодействия между собой в процессе работы. СЭД ФНС России состоит из трех уровней, между которыми осуществляется информационное взаимодействие:

1-й уровень: СЭД ЦА ФНС

2-й уровень: СЭД УФНС (МРИ) (СЭД-Регион)

3-й уровень: СЭД ИФНС.

2. Информация, поступающая от федеральных органов представительной и исполнительной власти, правоохранительных органов, банков, муниципальных образований в виде выгрузок сведений в соответствии с законодательством Российской Федерации, соглашениями по информационному обмену по защищенным каналам связи.

Органы представительной власти и управления направляют в Федеральную налоговую службу распоряжения, законодательные акты о введении местных налогов, сведения о фактических поступивших суммах налогов и других платежей в бюджет.

Правоохранительные органы представляют данные о транспортных средствах, о сокрытии доходов, материалы по фактам нарушений, за которые предусмотрена уголовная ответственность.

Банки и кредитные учреждения представляют платежные документы, данные о финансово-хозяйственных операциях плательщиков за финансовый год, об открытии или закрытии банковских счетов.

В ЦА ФНС России, управления ФНС России по субъектам федерации, межрегиональные инспекции соответствующая информация поступает с использованием защищенных каналов связи через специализированных операторов связи. От Управлений в инспекции поступившие сведения доводятся через VPN сеть регионального сегмента СТК ФНС России.

3. Информация, поступающая от налогоплательщиков, заинтересованных лиц по защищенным каналам связи, предоставленным специализированными операторами связи либо с использованием WEB-

технологии через официальные сайты налоговых органов, портал государственных услуг.

Основным системообразующим решением по информационному обеспечению АИС «Налог–2», представленным в рамках технического проекта, является концентрация отраслевых информационных ресурсов на местном, региональном и федеральном уровнях в составе интегрированных баз данных.

К основным отраслевым информационным ресурсам относятся:

- учетные данные налогоплательщиков, в том числе Единый Государственный Реестр Налогоплательщиков (ЕГРН), а также первичные документы налогоплательщиков;
- лицевые счета налогоплательщиков по всем видам налогов;
- информация о налогоплательщиках и объектах налогообложения, получаемая из других ведомств и органов государственной власти;
- нормативно-правовая и нормативно-справочная информация.

Интеграция информационных ресурсов обеспечивается:

- за счет применения единого профиля протоколов и процедур обмена данными – по горизонтали;
- за счет унификации программных процедур, общих для различных уровней подсистем АИС «Налог» в рамках одного делового процесса – по вертикали.

В составе интегрированной базы данных федерального уровня создается хранилище данных, обеспечивающее многомерную аналитическую и статистическую обработку налоговой информации в целях информационной поддержки принимаемых стратегических решений.

Единое информационное пространство ФНС России складывается из следующих главных компонентов:

- информационные ресурсы, содержащие данные, классификаторы и словари, зафиксированные на соответствующих носителях информации;
- организационные структуры, обеспечивающие функционирование и развитие единого информационного пространства, в частности, сбор, обработку, хранение, распространение, поиск и передачу информации;
- средства информационного взаимодействия налоговых органов и должностных лиц, обеспечивающие им доступ к информационным ресурсам на основе соответствующих информационных технологий, включающие программно-технические средства и организационно-нормативные документы.

С точки зрения технических средств каждая структурная подсистема реализована как трехуровневый комплекс.

Первый уровень – технические средства подсистемы в целом – компьютеры класса корпоративных серверов: серверы баз данных и функциональные серверы.

Логическое назначение сервера базы данных – размещение программных средств СУБД и интегрированной базы данных на дисковых накопителях, поддержка устройств архивирования базы данных на внешних накопителях, размещение программных средств сервера транзакций после перехода на трехуровневую клиент-серверную архитектуру приложений.

Логическое назначение функциональных серверов – размещение программных средств, реализующих общесистемные службы общего пользования: телекоммуникационный почтовый сервер «Дионис», WEB-сервера, сервера управления вычислительной сетью и др., прочие прикладные средства.

Второй уровень – технические средства структурных подразделений, обеспечивающих функционирование программных средств, общих для конкретного подразделения.

Третий уровень – компьютеры на рабочих местах пользователей.

Все технические средства объединяются в локальную вычислительную сеть.

Количество технических средств и их мощности (серверов и рабочих станций), а также перечень необходимых серверных программных средств определяется для каждой реализации каждой структурной подсистемы исходя из конкретных условий: численность сотрудников, объемы баз данных, объем эксплуатируемого ПО и др.

Основным системным решением в части структуры прикладного программного обеспечения является переход на его компонентное построение.

При компонентном построении приложений для реализации типовых функций создаются функциональные программные компоненты, которые многократно используются при решении комплексов задач. Такие функциональные компоненты имеют стандартный интерфейс вызова и запускаются в нужной последовательности управляющими (головными) компонентами, разрабатываемыми для каждого комплекса задач. В клиент-серверной архитектуре управляющие компоненты запускаются как клиенты на рабочих местах пользователей, а функциональные компоненты исполняются на сервере приложений, при необходимости обращаясь к серверу базы данных.

Достоинством компонентного подхода, помимо снижения трудоемкости разработки, является возможность независимого сопровождения и развития отдельных компонентов.

На современном этапе основными целями проекта модернизации АИС «Налог–3» являются оптимизация и снижение трудоемкости выполнения рабочих-процессов, повышение прозрачности и открытости налоговых органов, комплексное и эффективное использование накопленной в ФНС России информации и, как следствие, повышение уровня внутреннего контроля над деятельностью налоговых органов. Основные слагаемые процесса модернизации АИС «Налог–3»: создание централизованной

вычислительной инфраструктуры и устойчивых каналов связи с резервированием, централизация данных в рамках единого федерального хранилища, создание механизмов их интеграции и комплексного анализа налоговой информации.

В результате проведенной модернизации единое федеральное хранилище данных должно стать целостной структурой, которая будет содержать полную, непротиворечивую, очищенную, юридически значимую, актуальную информацию, необходимую налоговым органам и налогоплательщикам для исполнения налогового законодательства и обеспечения налогового администрирования.

Перечислим проблемы и недостатки существующих проектных решений АИС «Налог»:

- устаревшая архитектура СЭОД (разработанная в 1997–1999 гг.), «позадачный» подход к автоматизации;
- формируемые информационные ресурсы разрознены, не всегда актуальны и востребованы;
- нет формализованных процедур отбора НП для камеральных и выездных проверок;
- фактическое отсутствие системы поддержки принятия решений по управлению налоговыми органами;
- сложности администрирования инфраструктуры и ПО, недостаточный уровень информационной безопасности.

Основные задачи, стоящие перед проектом АИС «Налог-3»:

- создать технологию налогового администрирования, которая бы гарантировала соблюдение регламентных процедур и сроков, полноту и досто-

– повысить уровень информационной безопасности АИС «Налог».

Приблизительный расчет экономии бюджетных средств после внедрения программ автоматизированной обработки информации в налоговых органах будет основан на Федеральных законах Российской Федерации о бюджете на 2007 г., плановый период 2008–2010 гг., плановый период 2011–2013 гг., едином реестре государственных и муниципальных контрактов и Федеральном реестре контрактов (Реестре государственных контрактов, заключенных по итогам размещения заказов).

Рассчитаем изменение объема финансирования Федеральной налоговой службы с 2007 по 2010 гг. (из единого реестра государственных и муниципальных контрактов выделены затраты на приобретение аппаратного и программного обеспечения для нужд ФНС без учета затрат на IP-телефонию и аудиовизуальные средства связи.):

Рассчитаем долю затрат на финансирование внедрения и эксплуатации средств автоматизированной обработки информации в Федеральной налоговой службе в общем объеме финансирования Федеральной налоговой службы с 2007 по 2010 гг.: 2007 г. – 2,3%; 2008 – 3,9; 2009 – 2,35; 2010 г. – 1,6%.

Полученные данные свидетельствуют о сокращении финансирования средств автоматизации в общем объеме финансовых ресурсов ФНС России.

С 2007 по 2010 гг. сокращение численности аппарата Федеральной налоговой службы в зависимости от уровня и субъекта Федерации варьируется от 15 до 20%, из них 1–4% за счет отмены 1 января 2010 г. единого социального налога. Если учесть, что

Таблица

Оценка системы управления конкурентоспособностью микропредприятия туризма по сравнению с конкурентами

Период	Объем финансирования ФНС, тыс. руб.	Темп роста, %	Объем финансирования внедрения и эксплуатации САОИ ФНС, тыс. руб.	Темп роста, %
2007	99 065 177,8	-	2 301 363,3	-
2008	102 429 080,7	103,4	4 008 640,2	174,19
2009	105 768 083,9	103,26	2 490 302,5	62,12
2010	108 887 446,4	102,95	1 765 055,8	70,88

верность информационных ресурсов;

- повысить эффективность налогового контроля над НП, повысить качество контрольной работы;
- обеспечить объективный мониторинг деятельности ИФНС и УФНС со стороны ЦА ФНС;
- создать недостающие аналитические и прогнозные инструменты;
- сделать налоговые органы более «открытыми» путем упрощения процедур взаимодействия с НП и перевода их в электронный вид;
- создать механизмы массового ввода и обработки данных, определить стратегию развития ЦОД и ЦОХД;

в затратах на обеспечение деятельности налогового органа фонд оплаты труда превышает 50%, сокращение численности налоговых органов посредством автоматизации функциональных процессов и развития системы телекоммуникаций можно справедливо назвать эффективным средством экономии бюджетных средств.

Произведем приблизительный расчет экономии бюджетных средств за счет внедрения программ автоматизированной обработки на основе сокращения фонда оплаты труда Федеральной налоговой службы. За основу возьмем процентный показатель сокращения численности налоговых органов 5% – 2009 г., 10% – 2010 г. и процент финансирования фон-

да оплаты труда ФНС от общего объема финансирования ФНС – 60%. Таким образом, в 2009 г. экономия средств федерального бюджета составила – 3 176 042 тыс. руб. при затратах на автоматизацию 2 490 302,5 тыс. руб.; в 2010 г. – 6 533 247 тыс. руб. при затратах на автоматизацию 1 765 055,8 тыс. руб.

Приведенный расчет показывает, что внедрение и использование средств автоматизации функциональных процессов в налоговых органах ведет к снижению затрат средств федерального бюджета на обеспечение деятельности ФНС России.

Внедрение информационной системы ФНС нового поколения должно обеспечить следующие результаты:

- повышение качества оказываемых услуг: переход на электронные налоговые платежи, мониторинг деятельности налоговых ор-

ганов, использование порталных технологий;

- снижение эксплуатационных расходов: на эксплуатацию информационных систем, на модернизацию ИТ-инфраструктуры, на обслуживание и разработку программного обеспечения, на обслуживание и закупку рабочих станций;

- повышение надежности информационной системы: снижение «человеческого фактора»; внедрение отказоустойчивых решений;

- формирование современной основы для приложений разнообразных архитектур: переход на модель облачных вычислений.

Внедрение и использование программ автоматизированной обработки данных в налоговых органах позволяют существенно сократить затраты федерального бюджета, вывести обслуживание налогоплательщиков на качественно новый уровень.

Библиографический список

1. *Единый реестр государственных и муниципальных контрактов РФ*. URL: <http://zakupki.gov.ru/pgz/public/action/contracts/search/simple/run>.
2. *Положение по информатизации Федеральной налоговой службы*, утвержденное приказом ФНС № САЭ-3-13/31 от 23 января 2006 г.
3. *Об итогах коллегии ФНС России*, посвященной вопросам развития электронных услуг ФНС России, концепции модернизации АИС «Налог–3» и планов ее реализации на 2011-2014 года. URL: http://www.nalog.ru/rub_mns_news/3781766/.

Сведения об авторе:

Иванова Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: sano_ivr@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 37.01:007 © С. Р. Удалов, 2012

С. Р. Удалов

ВЛИЯНИЕ ГОТОВНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ КОМПЕТЕНТНОСТЬ

В статье рассматривается влияние готовности специалиста к использованию информационных технологий на становление его ключевой, базовой и специальной профессиональной компетентности, обосновывается, что подготовка специалиста должна не только формировать его информационную компетентность, но способствовать формированию интегративной профессиональной ИКТ-компетентности.

Сегодня часто связывают способность специалиста к решению профессиональных задач с формированием у него профессиональной компетентности. Коллектив исследователей в составе И. С. Батраковой, В. А. Козырева, Н. Ф. Радионовой, А. П. Тряпицыной под профессиональной компетентностью понимает «интегральную характеристику, определяющую способность специалиста решать профессиональные проблемы и типичные профессиональные задачи, возникающие в реальных ситуациях профессиональной деятельности, с использованием знаний, профессионального и жизненного опыта, ценностей и наклонностей» [1, с. 8]. «Способность» авторами понимается не как «предрасположенность», а как «умение». «Способен», т.е. «умеет делать». Способности – индивидуально-психологические особенности, свойства, качества личности, которые являются условием успешного выполнения определенного вида деятельности.

Компетентность всегда проявляется в деятельности. Нельзя «увидеть» непроявленную компетентность. Профессиональная компетентность специалиста проявляется при решении профессиональных задач. При этом важную роль играет контекст, в котором проявляется компетентность. Природа компетентности такова, что она может проявляться только в органическом единстве с ценностями человека, т.е. при условии глубокой личностной заинтересованности в данном виде деятельности. На практике содержанием деятельности, имеющей личностную ценность, может быть достижение конкретного результата (продукта) или способа поведения.

Авторами компетентностного подхода в образовании установлены сущностные признаки компетентности, которые обусловлены постоянными изменениями, происходящими в мире, и определяют требования к «успешному взрослому» [1]:

1. Компетентность имеет деятельностный характер обобщенных умений в сочетании с предметными умениями и знаниями в конкретных областях.

2. Компетентность проявляется в умении осуществлять выбор, исходя из адекватной оценки себя в конкретной ситуации.

Если понимать профессиональную подготовку

как процесс профессионального развития, овладения опытом будущей профессиональной деятельности, то можно сказать, что компетентный специалист устремлен в будущее, предвидит изменения, ориентирован на самостоятельное образование. Важной особенностью профессиональной компетентности человека является то, что компетентность реализуется в настоящем, но ориентирована на будущее.

При этом профессиональная компетентность понимается как совокупность ключевой, базовой и специальной компетентностей [1].

Ключевые компетентности необходимы для любой профессиональной деятельности, они связаны с успехом личности в быстро меняющемся мире. Ключевые компетентности приобретают сегодня особую значимость. Они проявляются, прежде всего, в способности решать профессиональные задачи на основе использования информации, коммуникации, в том числе на иностранном языке, социально-правовых основ поведения личности в гражданском обществе.

Базовые компетентности отражают специфику определенной профессиональной деятельности (педагогической, медицинской, инженерной и т.д.).

Специальные компетентности отражают специфику конкретной предметной или надпредметной деятельности. Специальные компетентности можно рассматривать как реализацию ключевых и базовых компетентностей в конкретной области профессиональной деятельности.

Все три вида компетентностей взаимосвязаны. Они формируют индивидуальный стиль профессиональной деятельности, создают целостный образ специалиста и в конечном итоге обеспечивают становление его профессиональной компетентности как определенной целостности, как интегративной личностной характеристики.

При этом логика становления и развития профессиональной компетентности специалиста представляется следующей:

- первый этап ориентирован на развитие ключевых компетентностей в контексте будущей профессиональной деятельности;
- на втором этапе обучающийся «погружает»

ся» в профессиональные задачи, осваивает способы их решения, которые содействуют становлению базовой компетентности на основе ключевой;

- третий этап – этап становления специальной компетентности на основе развития базовой.

Следует отметить, что базовые компетентности должны отражать современное понимание основных задач профессиональной деятельности, а ключевые – показывать пути их решения. Специальные же компетентности реализуют базовые и ключевые применительно к специфике профессиональной педагогической деятельности конкретного специалиста.

Среди ключевых компетентностей сегодня выделяется информационная компетентность, которая является основой интеграции компетентностей в социальной, личностной, познавательной, предметно-деятельностной и других сферах, которая обеспечивает допрофессиональную и социальную мобильность человека и опирается на универсальное умение работать с разными источниками информации.

Содержание универсальных умений, входящих в состав информационной компетентности меняется сообразно возрастным особенностям человека и зависит от круга решаемых жизненно важных задач. Совершенствование информационной компетентности связано, во-первых, с расширением источников информации, во-вторых, с расширением умений по их использованию.

При этом разделяются информационная компетентность учащегося и информационная компетентность специалиста. Под информационной компетентностью учащегося понимаются обобщенное умение работать с информацией, представленной в различных формах, являющееся основой построения жизненного плана. А информационная компетентность специалиста характеризуется умениями осуществлять поиск, анализ и использование информации для построения профессиональной карьеры. При этом карьера понимается не только как продвижение по должностным ступеням, а как процесс реализации человеком на работе себя, своих возможностей.

Однако до появления понятия информационной компетентности активно использовалось понятие информационной культуры.

Впервые понятие «информационная культура» появилось во второй версии программы по курсу «Основы информатики и вычислительной техники» для средней общеобразовательной школы [2]. Согласно пояснительной записке к программе курса информатики «... должен формировать у учащихся:

- навыки грамотной постановки задач, возникающих в практической деятельности, для их решения с помощью ЭВМ;
- навыки формализованного описания поставленных задач, элементарные знания о методах математического моделирования и умение строить простые математические модели поставленных задач;
- знания основных алгоритмических структур и умение применять эти знания для построения

алгоритмов решения задач по их математическим моделям;

- понимание устройства и функционирования ЭВМ и элементарные навыки составления программ для ЭВМ по построенному алгоритму на одном из языков программирования высокого уровня;
- навыки квалифицированного использования основных типов современных информационных систем для решения с их помощью практических задач и понимание основных принципов, лежащих в основе функционирования этих систем;
- умение грамотно интерпретировать результаты решения практических задач с помощью ЭВМ и применять эти результаты в практической деятельности.

Эти требования, взятые в их минимальном объеме, составляют задачу достижения первого уровня компьютерной грамотности, взятые в максимальном объеме – воспитание информационной культуры учащихся» [2, с. 86–87].

Долгое время компьютерная грамотность понималась как:

- знание основных понятий электронно-вычислительной техники: алгоритмы, программы, архитектура ЭВМ, база данных, сеть и т.п. – и принципов ее применения;
- умение управлять ЭВМ;
- знание общих принципов и методов программирования [3];
- умение программировать.

Однако постепенно, по мере развития компьютерной техники и информационных технологий, стал формироваться пользовательский подход к компьютерной грамотности. Под ней стали понимать умение читать и писать, считать и рисовать, искать информацию – пользоваться готовыми программами на персональном компьютере.

А для свободной ориентации в информационном потоке человек должен обладать информационной культурой как одной из составляющих общей культуры. Информационная культура связывается с социальной природой человека. Она представляется продуктом разнообразных творческих способностей человека и проявляется в следующих областях:

- в конкретных навыках по использованию технических устройств (от телефона до персонального компьютера и компьютерных сетей);
- в способности использовать в своей деятельности информационные технологии, базовой составляющей которых являются многочисленные программные продукты;
- в умении извлекать информацию из различных источников: как из печатных, так и из электронных, передавать ее в понятном виде и уметь ее эффективно использовать;
- в умении работать с различными видами информации;
- в знании особенностей информационных потоков в своей области деятельности.

Таким образом, информационная культура – это не только умение работать с прикладным программным обеспечением: текстовыми и графическими редакторами, электронными таблицами, базой данных и даже не умение программировать. Информационная культура – это, прежде всего, проникновение в суть обработки информации, причем достаточно глубокое, чтобы можно было легко и быстро решать различные задачи на компьютере, подобно тому, как истинно грамотный человек может свободно читать и писать.

Важнейшими составляющими информационной культуры человека являются умения выбирать и формулировать цели, осуществлять постановку задач, строить информационные модели изучаемых процессов и явлений, анализировать информационные модели с помощью автоматизированных информационных систем и интерпретировать полученные результаты; предвидеть последствия принимаемых решений и делать соответствующие выводы; использовать для анализа изучаемых процессов и явлений базы данных, знаний, системы искусственного интеллекта и другие современные информационные технологии. При этом важны умения упорядочивания, систематизации, структурирования данных и знаний, понимание сущности информационного моделирования, способов представления данных и знаний.

Появление понятия информационной компетентности связано с активным использованием компетентностного подхода в образовании. В состав информационной компетентности включают обобщенные, универсальные умения, обладающие свойством широкого переноса. Это те умения, которые учащиеся могут использовать при решении широкого круга задач не только в рамках одного предмета, но и на уроках по другим предметам, а также в разнообразной практической деятельности.

Информационная компетентность позволяет осуществлять эффективный информационный обмен, обеспечиваемый сформированностью ряда информационных умений: оценки полезности и истинности получаемой информации; отбора лично значимой информации, поиска необходимой информации, в том числе о методах ее переработки; коммуникативных и языковых умений (восприятия и передачи); информационно-психологической самозащиты.

Таким образом, видно, что и информационная культура, и информационная компетентность включают в себя умения использовать информационные технологии и средства информатизации, но не сводятся к ним. Нельзя сказать и то, что оба понятия перекрывают друг друга. Они во многом похожи, но и во многом расходятся друг с другом.

И информационная культура, и информационная компетентность предполагают, что человек использует средства информатизации и информационные технологии при решении задач, которые он

ставит для достижения цели своей деятельности. Однако, как видно, специалист использует средства информатизации и информационные технологии в профессиональной деятельности не только на основе ключевой компетентности. А это значит, что для решения профессиональных задач специалисту необходимо привлекать эти средства и технологии и на основе базовой, и на основе специальной ИКТ-компетентности.

Таким образом, готовность специалиста к использованию информационных технологий в профессиональной деятельности не может быть сведена только к формированию ключевой информационной компетентности, а должна быть направлена и на формирование базовой и специальной ИКТ-компетентности.

Умения использовать информационные технологии в профессиональной деятельности являются проявлением профессиональных способностей, профессиональной ИКТ-компетентности специалиста, а не только его информационной культуры и информационной компетентности.

Сегодня в обобщенном виде можно определить элементы профессиональной ИКТ-компетентности специалиста.

На этапе формирования ключевой информационной компетентности специалист:

- имеет представление о значении информатизации сферы деятельности;
- знаком с принципами построения алгоритмов;
- знаком с базовыми структурами алгоритмов;
- умеет использовать универсальные программные средства реализации технологий;
- умеет создавать текстовые и графические документы, простые информационные системы;
- умеет моделировать простые объекты, процессы, системы с помощью электронных таблиц;
- умеет с помощью информационных языков формировать запросы к базе данных, создавать отчеты;
- понимает сущность и значение профессиональной информации;
- имеет представление о влиянии информатики на сферу его профессиональной деятельности;
- знаком с использованием компьютера как профессионального технического средства;
- имеет представление о характере профессиональной деятельности в условиях использования средств информатизации и информационных технологий;
- умеет использовать программные средства межкомпьютерной связи;
- умеет искать и получать профессионально-значимую информацию из распределенных ресурсов;
- понимает значение информационной культуры для успешной профессиональной деятельности.

На этапе формирования базовой ИКТ-компетентности:

- знает современные профессиональные технологии, их особенности в условиях применения средств информатизации и информационных технологий;

- знает и умеет использовать в профессиональной деятельности технические средства и информационные технологии;

- умеет создавать автоматизированное рабочее место специалиста;

- умеет пользоваться профессионально-ориентированными программными средствами;

- умеет использовать средства информатизации и информационные технологии в управлении.

На этапе формирования специальной ИКТ-компетентности:

- знает способы представления профессиональных данных и знаний с помощью средств информатизации;

- понимает сущность информационно-

го моделирования в профессиональной деятельности;

- умеет выбирать и формулировать цели профессиональной деятельности в условиях ее информатизации;

- умеет планировать и решать профессиональные задачи средствами информационных технологий;

- умеет строить информационные модели объектов, явлений, систем профессиональной сферы;

- умеет анализировать информационные модели и интерпретировать полученные результаты;

- предвидит последствия применения средств информатизации и информационных технологий в профессиональной деятельности;

- готов осваивать вновь появляющиеся средства информатизации и информационные технологии, проектировать их применение в профессиональной деятельности.

Библиографический список

1. *Компетентностный подход в педагогическом образовании: коллективная монография* / Под ред. В. А. Козырева и Н. Ф. Радионовой. СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2004. 392 с.
2. *Основы информатики и вычислительной техники: программа курса* // Микропроцессорные средства и системы. 1986. №2. С. 86–89.
3. *Computer Culture: The Scientific, Intellectual and Social Impact of the Computer*. Ed. H.R. Pagels. N.Y., 1984.

Сведения об авторе:

Удалов Сергей Робертович – доктор педагогических наук, профессор, зав. кафедрой информационных технологий Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: SR_Udalov@rambler.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Н. Л. Аширбагина

КОДЕКС ЭТИКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

В статье затрагиваются актуальные вопросы принятия кодексов корпоративной этики, которые являются значимым фактором развития корпоративной культуры. Обозначены причины принятия этических кодексов, дана характеристика трех основных функций кодекса этики для организации: репутационной, управленческой, развития корпоративной культуры.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что многие организации, достигнув экономической стабильности, нуждаются в укреплении и сплочении коллектива, нахождении дополнительных, помимо материальных, способов мотивации работников, в создании благоприятной социально-культурной среды в коллективе [8]. Не секрет, что дополнительным способом мотивации часто выступает корпоративная культура, однако на практике существует недостаточное внимание к данному феномену со стороны руководителей, занижение степени значимости корпоративной культуры в деятельности предприятия.

Корпоративную культуру можно определить как комплекс разделяемых членами организации мнений, эталонов поведения, настроений, символов, отношений и способов ведения бизнеса, обуславливающих индивидуальность компании [3; 9]. Возможно отметить, что значение корпоративной культуры для развития любой организации определяется рядом обстоятельств:

Во-первых, она придает сотрудникам организационную идентичность, определяет внутригрупповое представление о компании, являясь важным источником стабильности и преемственности в организации. Это создает у сотрудников ощущение надежности самой организации и своего положения в ней, способствует формированию чувства социальной защищенности.

Во-вторых, знание основ корпоративной культуры своей компании помогает новым работникам правильно интерпретировать происходящие в организации события, определяя в них все наиболее важное и существенное.

В-третьих, корпоративная культура более чем что-либо другое стимулирует самосознание и высокую ответственность работника, выполняющего поставленные перед ним задачи. Признавая и награждая таких людей, корпоративная культура идентифицирует их в качестве ролевых моделей (образцов для подражания).

На современных российских предприятиях потребность в изучении корпоративной культуры объясняется тем, что она влияет на эффективность де-

ятельности предприятия, формируя определенный имидж организации, отличающий ее от любой другой; она создает систему социальной стабильности в организации, сплачивает ее, обеспечивая присущие ей стандарты поведения. Она вызывает чувство общности всех членов организации и усиливает вовлеченность в дела организации и преданность ей [1; 6].

Значимым фактором развития корпоративной культуры является кодекс корпоративной этики. Вопрос кодексов (от *codex* – книга, свод законов) заслуживает особого внимания, существует настоятельная потребность определить причины и необходимость их появления [4].

В настоящее время в России и других государствах многими профессиональными сообществами приняты разнообразные кодексы профессиональной этики. В силу развивающейся профессионализации перед специалистами различных направлений все чаще возникают нравственные коллизии, решить которые, опираясь только на профессиональные знания, невозможно. Поэтому основной задачей разработчиков этических кодексов является формулирование и внедрение в профессиональную среду принципов и норм корпоративной этики, которые направлены на разрешение нравственно-этических проблем и спорных ситуаций, предотвращение злоупотреблений в различных сферах профессиональной деятельности.

Следует согласиться с А. А. Малиновским [7], что причинами принятия этических кодексов могут быть следующие. Во-первых, действующее законодательство, регламентирующее права и обязанности конкретных специалистов, не может охватить своим регулированием все нюансы их профессиональной деятельности. Поэтому возникает необходимость в дополнительном регулировании профессионального поведения. Разумеется, лучше всех разбираются в своих проблемах представители конкретных специальностей, которые и разрабатывают корпоративные правила. Кроме того, во многих законодательных актах о профессиональной деятельности содержатся положения, обязывающие соблюдать нормы корпоративной этики. Таким образом, принятие кодекса профессиональной этики является в некоторых случаях необходимым в силу предписания закона.

Во-вторых, поскольку правовое регулирование (как разновидность государственного вмешательства в жизнь отдельного гражданина и общества в целом) имеет свои пределы, постольку и законодатель стремится минимизировать свое вторжение в нравственно-этическую сферу общества, которая традиционно регламентируется религиозными и нравственными нормами, обычаями и традициями. В этой связи принятие этического кодекса следует рассматривать как результат упорядочивания общественных отношений внутри гражданского общества силами самого общества. Наличие кодексов профессиональной этики – это показатель нравственной зрелости общества, которое может без помощи государства самостоятельно регламентировать поведение своих членов.

В-третьих, представители некоторых профессий (к примеру, врач, судья, педагог и др.) в силу своего правового статуса имеют чрезвычайно широкий простор субъективного усмотрения. Иными словами, свобода их действий (которые могут быть не только социально-полезными, но и общественно-вредными) зачастую ограничена лишь относительно-определенными правовыми предписаниями и собственной совестью. Однако совесть, как известно, понятие неконкретное и зачастую весьма субъективное. В этой связи задача этических кодексов как раз и заключается в том, чтобы привести порой диаметрально противоположные представления членов профессионального сообщества о добре и зле к общему социально-полезному знаменателю. Этого можно достичь, только формализовав нравственные идеалы, на которых базируется та или иная профессиональная деятельность, возведя их в обязательные к исполнению корпоративные принципы и нормы. Учитывая, что далеко не каждый работник добровольно придерживается в своей работе категорического императива, сформулированного И. Кантом, профессиональное сообщество вынуждено заставлять своих членов соблюдать формально-определенную корпоративную мораль.

Кодексы представляют собой своеобразные справочники по правильному поведению. Само существование этического кодекса как коллективного этического стандарта помогает работникам проникнуться пониманием этичности своих деловых решений. Письменная форма придает кодексам еще большую значимость. Кодексы могут обеспечить определенный уровень юридической защиты как компании в целом, так и каждому работнику в отдельности. Этический кодекс является важнейшим нормативным актом, регламентирующим профессиональную деятельность наравне с действующим законодательством. Его знание и соблюдение – это не только условие профессионального успеха и быстрого карьерного роста для каждого специалиста, но и настойчивое требование общества ко всем представителям социально-значимых профессий.

Не секрет, что кодексы профессиональных объединений создаются как дополнение к законодатель-

ству, регулирующему деятельность профессионалов, как правило, по их собственной инициативе, в результате самоопределения, при участии юристов, специалистов по этике, для повышения ответственности специалистов за свои действия. Они напоминают о нравственных целях профессии, являются итогом осмысления конкретных этических проблем. В кодексах формулируются стандарты профессионального поведения, отмечаются наиболее важные правила деятельности.

Кодекс профессиональной этики не является изобретением сегодняшнего дня. Возникнув как способ конкретизации должностных обязанностей в историческом прошлом, этические кодексы берут начало со знаменитой клятвы Гиппократов. Постепенно они становятся сводами законов внутрикорпоративного пользования, эффективной формой контроля деятельности специалистов. В настоящее время наиболее распространены два вида этических кодексов – профессиональные и корпоративные, которые регулируют отношения людей внутри данных групп. В рамках обозначенной нами темы охарактеризуем корпоративные кодексы этики.

Когда наиболее значимые этические дилеммы задаются организацией, деятельность сотрудников регламентируется корпоративным кодексом этики. Кодекс корпоративной этики может выполнять три основные функции: репутационную; управленческую; развития корпоративной культуры.

Репутационная функция кодекса заключается в формировании доверия к компании со стороны референтных внешних групп (описание политик, традиционно закрепляемых в международной практике по отношению к клиентам, поставщикам, подрядчикам и т.д.). Таким образом, кодекс, являясь инструментом корпоративного пиара, повышает инвестиционную привлекательность компании. Наличие у компании кодекса корпоративной этики становится общемировым стандартом ведения дел.

Управленческая функция кодекса состоит в регламентации поведения в сложных этических ситуациях. Повышение эффективности деятельности сотрудников осуществляется путем: регламентации приоритетов во взаимодействии со значимыми внешними группами; определения порядка принятия решений в сложных этических ситуациях; указания на неприемлемые формы поведения.

Кодекс корпоративной этики – значимый фактор развития корпоративной культуры, так как кодекс может транслировать ценности компании всем сотрудникам, ориентировать сотрудников на единые корпоративные цели и тем самым повышать корпоративную идентичность.

Содержание кодекса компании определяется, прежде всего, ее особенностями, структурой, задачами развития, установками ее руководителей. Как правило, кодексы содержат две части: идеологическую (миссия, цели, ценности); нормативную (стандарты рабочего поведения).

При этом идеологическая часть может не включаться в содержание кодекса. Структурно кодекс может содержать такие разделы: введение; послание руководителя организации; основная миссия организации, ее цели; описание того, каким должен быть работник организации; трудовые династии; традиции и ритуалы организации; конкурсы профессионального мастерства; взаимоотношения с другими организациями; общественная жизнь организации; отношения между руководителями и подчиненными; отношения между руководителями; отношение к женщинам – работницам организации; отношение к молодежи, работающей в организации; отношение организации к пенсионерам; требования к деловому костюму работников организации.

Создание кодекса не ограничивается написанием текста документа. Существует специфика исполнения подобных документов: нельзя заставить исполнять этический кодекс. Чтобы кодекс действительно работал, еще на этапе его создания предусматривают

включение в процесс разработки документа по возможности всех работников компании. Только при том условии, что каждый работник примет кодекс корпоративной этики, он будет реально исполняться.

Кодекс может обеспечить определенный уровень юридической защиты как компании в целом, так и каждому работнику в отдельности. Его знание и соблюдение – это не только условие профессионального успеха и быстрого карьерного роста для каждого специалиста, но и настойчивое требование общества ко всем представителям социально-значимых профессий.

Рассматривая существующую российскую реальность, возможно констатировать, что не все российские организации, предприятия имеют корпоративные кодексы этики, многие руководители не видят необходимости в их появлении и создании. При разработке такого кодекса создатели документа могли бы предусмотреть возможные риски в деятельности сотрудника конкретной организации.

Библиографический список

1. *Аширбагина Н. Л.* Значение организационной культуры для формирования имиджа предприятия // Социально-экономические системы: Современное видение и подходы: Материалы Четвертой Международной научно-практической конференции. Омск, 2009. С. 194–198.
2. *Аширбагина Н. Л.* Организационная культура предприятий малого бизнеса // Омский экономический форум. Омск, 2011. С.116–119.
3. *Бас В. Н.* Корпоративная культура как инструмент формирования системы корпоративного поведения // Экономические науки. 2009. № 3. С. 271–274.
4. *Коновалова В.* Этический кодекс организации // Служба кадров и персонал. 2003. № 11.
5. *Макеев В. А.* Структура корпоративной культуры организации // Власть. 2010. № 7. С. 65–68.
6. *Макеев В. А.* Исследование проблем формирования корпоративной культуры организации // Социология власти. 2009. № 7. С. 102–110.
7. *Малиновский А. А.* Кодекс профессиональной этики: понятие и юридическое значение // Журнал российского права. 2008. № 4. С.39–44
8. *Михайлов Д. М.* Эффективное корпоративное управление (на современном этапе развития экономики РФ). М.: КноРус, 2010. 448 с.
9. *Спивак В. А.* Корпоративная культура. СПб.: Питер, 2001. 352 с.

Сведения об авторе:

Аширбагина Наталья Леонидовна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономической теории и права Омского филиала Государственного университета Министерства финансов Российской Федерации, e-mail: nataly-ash@yandex.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 347.78 © К. В. Бугаев, 2012

К. В. Бугаев

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭТИКИ СОАВТОРСТВА

В статье рассматриваются ситуации, когда в одной публикации авторами являются несколько ученых. При этом нередко возникают вопросы определения порядка фамилий соавторов, авторства административного руководителя, соавторство работ, выполненных под научным руководством и пр. Предлагается, в частности, метод оценки литературного (текстового) вклада каждого из соавторов.

Рост научных знаний в наше время весьма высок – так, Э. Тоффлер пишет: «Сегодня число научных журналов и статей удваивается, как промышленное производство в развитых странах, примерно каждые 15 лет... В мировом масштабе научно-техническая литература увеличивается со скоростью около 60 000 000 страниц в год» [1, с. 44].

Ввиду такой интенсификации научных исследований неизбежно исчерпываются изучаемые предметные области и ученые переходят к междисциплинарным исследованиям как к способу расширения своего научного мировоззрения. При этом вполне закономерно возрастает количество работ, выполненных в соавторстве – Н. М. Сергеев пишет: «Среди научных публикаций отмечается феномен роста числа работ с большим и даже сверхбольшим списком соавторов, когда число авторов достигает сотни» [2].

Однако в практике труда ученых нередко возникают такие проблемные этические ситуации, связанные с соавторством, как, например: порядок фамилий соавторов, авторство административного руководителя, количество соавторов, соавторство работ, выполненных под научным руководством.

В этике науки выработаны определенные нормы соавторства. Так, Общество М. Планка определяет:

- если несколько ученых вовлечены в научное исследование и публикацию как результат этой работы, соавторами могут считаться только те, кто внес значительный вклад в разработку плана исследований или экспериментов, вычисление, анализ и интерпретацию данных и подготовку рукописи, причем они также должны дать согласие на ее публикацию.

- авторы несут совместную ответственность за содержание публикации;

- «почетное авторство» не разрешается. О поддержке, оказанной третьими сторонами, следует упомянуть в примечании;

- узурпация научного авторства или соавторства или необоснованное их присвоение является нарушением прав интеллектуальной собственности [3].

Относительно порядка фамилий соавторов В. В. Богатов поясняет: «В соответствии с негласно принятыми этическими нормами лидер совместной публикации (вне зависимости от его ученых степеней и званий! – К. Б.) в списке авторов занимает первое место. Очередность остальных соавторов обычно распределяется по степени

уменьшения их вклада в общую работу» [4 с. 155].

«Общее административное руководство исследовательским коллективом не признается научным сообществом достаточным для авторства» [4, с. 155], тем более, добавим, недопустимы случаи присвоения авторства.

Кроме того, полагаем, что относительно некоторых проблемных позиций соавторства можно предложить и следующее.

Во-первых, необоснованное включение административного руководителя в список соавторов возможно определить, анализируя список публикаций данного лица. Если в нем большая часть работ (более 50% например) выполнена в соавторстве со своими подчиненными либо аспирантами, и это при том, что иных соавторских работ крайне мало или нет совсем – это должно настораживать, ведь получается, что личная научная активность данного руководителя зависит от коллектива, где он безусловно имеет рычаги давления на сотрудников. Особенно настораживает ситуация, когда процент таких соавторских работ у этого руководителя подавляюще высок – например, от 75%. Полагаем, что указанное может являться поводом для более глубоких исследований (либо расследований).

Во-вторых, для аспирантов безусловно важным является доверие к своему научному руководителю, и поэтому ситуации злоупотребления последним достижениями своих учеников наносят большой вред будущему молодого ученого. Говорить об этой ситуации крайне неприятно, но необходимо. Поэтому молодым ученым, обоснованно подозревающим научного руководителя в нарушении этики, без чрезвычайных радикальных мер в виде отказа от научной работы или смены научного руководителя либо публичных обвинений возможно порекомендовать следующее: предварительно советоваться по поводу своих материалов с коллегами, которым аспирант доверяет (в том числе через интернет); пытаться получить рецензию на свою статью у иных рецензентов; создать свой сайт в интернете, где предварительно опубликовывать свои материалы, обозначив хотя бы таким образом свой приоритет; для начала публиковать свои материалы в источниках, не требующих рецензий; сохранять в компьютере все материалы о работе – от самого ее создания и до завершения. Указанные меры, некоторые из которых могут пока-

заться, конечно, спорными, тем не менее могут снизить риск нарушения научной этики.

В-третьих, количество соавторов в одной работе не может быть неограниченно большим. Полагаем, что поскольку соавторами могут считаться только те, кто внес значительный вклад в данную работу, то такой вклад должен быть не только в виде идей, но и в форме технического исполнения, т.е. путем непосредственного участия в создании итогового научного текста (ведь известно, что от идеи, гипотезы до ее реализации в научном труде порой огромный путь).

Потому считаем, что для общественных наук, в том числе и для юриспруденции, где велик объем повествовательного изложения материала с невысокой степенью формализации, возможно предложить метод оценки литературного (текстового) вклада каждого из соавторов, т.е. какой объем текста в процентном отношении приходится в среднем на каждого из них (иными словами – количество соавторов на одну работу). При всех недостатках этого метода (ведь текст может быть информационно не равноценен [5])

тем не менее считаем, что такой способ позволит выявить явно абсурдные ситуации, когда на каждого из соавторов приходится всего лишь по несколько процентов текста работы.

Вопрос о том, какой процент следует признать приемлемым при соавторстве (т. е. речь идет именно о «значительном вкладе») – остается пока что открытым, но исключительно из личных наблюдений полагаем, что участие должно выражаться не менее чем 20% текста, т.е. не более пяти соавторов (для объемных научных произведений, думается, что этот процент может быть меньше – например, 10%, т.е. до десяти соавторов). В случаях структурированных научных трудов (разделенных на главы, параграфы) ситуация проще – каждый из соавторов обозначается автором отдельной части произведения, при этом общая редакция сохраняется за одним-двумя учеными.

И, подводя итог данным размышлениям об этике соавторства, напомним слова Э. Резерфорда: «Главное для учителя – научиться не завидовать успехам своих учеников» [6, с. 205–215].

Библиографический список

1. Тоффлер Э. Шок будущего. М.: Издательство АСТ, 2002.
2. Сергеев Н. М. Этика соавторства и этика цитирования // Российский химический журнал. 1999. № 6.
3. URL: <http://www.sbras.ru/HBC/2002/n04-05/f17.html>
4. Богатов В. В. Этика в научной деятельности // Вестник ДВО РАН. 2008. № 1.
5. Заметим, что при достаточно ровном профессиональном уровне соавторов такая неравноценность, скорее всего, будет не так уж велика.
6. Капица П. Л. Мои воспоминания о Резерфорде. Доклад на заседании в Лондонском Королевском обществе 17 мая 1966 г. // Новый мир. 1966. № 8.

Сведения об авторе:

Бугаев Константин Валериевич – кандидат юридических наук, зав. кафедрой гражданско-правовых дисциплин Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: kbugaev@yandex.ru (г. Омск, Российская Федерация)

УДК 39.316.7 © И. А. Булавкин, 2012

И. А. Булавкин

НОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО БОГОЧАНОВСКОЙ АРХЕОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ В ЮЖНОТАЕЖНОМ ПРИИРТЫШЬЕ

Представленная работа посвящена малоизученным, а потому дискуссионным проблемам этнокультурной истории раннего железного века. В статье поднимается ряд вопросов, связанных с развитием богочановской археологической культуры, впервые публикуются материалы полевых исследований ранее неизвестных археологических памятников.

Начало эпохи железа – это сложный исторический период, характеризующийся изменением климатических условий и крупными миграциями населения. В результате на территории Западной Сибири складывается несколько гибридных культур, в основе которых лежат местные позднебронзовые традиции и традиции пришлого населения с крестово-струйчатой орнаментацией керамики.

Сложность исторической ситуации стала причиной того, что встал вопрос о правомерности выделения археологических культур для данного времени и степени влияния разнородного населения на их формирование. Особо достается малоизученным археологическим культурам, одной из которых является богочановская культура VI–II вв. до н.э. Последняя большая работа, посвященная богочановской культуре вышла 13 лет назад, за это время накопились новые источники, поменялись некоторые взгляды исследователей.

Целью данной статьи является публикация новых материалов по богочановской культуре, полученных в ходе работ Кавырдакской археологической экспедиции под руководством К. Н. Тихомирова, а также рассмотрение некоторых актуальных проблем археологии раннего железного века южнотаежного Прииртышья в свете новых данных.

Новые материалы, относящиеся к богочановской культуре, представлены памятниками Зимнее III, Новоягодное IV, Новоягодное II, Усть-Тара 71.

Поселение Зимнее III (см.: рис. 1) было впервые обнаружено в 2002 г. Кавырдакским разведочным отрядом Южнотаежной археологической экспедиции под руководством К. Н. Тихомирова. Тогда же он был описан и на него был составлен план, произведена его фотофиксация. Памятник был обнаружен по керамике, найденной в выбросе грунта из норы грызуна. По керамике памятник был предварительно датирован эпохой позднего неолита – эпохи ранней бронзы. Найденная керамика была отнесена к керамике екатерининского типа. Однако от местных жителей, косивших здесь траву, была получена информация, что здесь находилась деревня Зимнее, оставленная в середине XX в. С целью уточнения культурной и хронологической принадлежности и выяснения характера культурного слоя, а также разрушений, причиненных культурному слою челове-

ческой деятельностью, в 2003 г. на нем был заложен раскоп площадью 16 м².

Для раскопа было выбрано место на окраине памятника в том месте, где не фиксировалось видимых объектов.

В результате раскопок были найдены фрагменты керамики эпохи бронзы, а также развал сосуда закрытого типа, орнаментированный рядами ямок, жемчужин и косопоставленных оттисков палочки, относящийся к богочановской культуре (см.: рис. 2).

Городище Новоягодное IV (см.: рис. 3) расположено в 1,5 км к ЮЗ от с. Новоягодное Знаменского района Омской области, в 2,57 км к СВ от бетонного моста через р. Шиш, в 0,08 м от дороги Усть-Шиш–Новоягодное, в 2,5 км к Ю от администрации сельского поселения Новоягодное, в 7,4 км к СВ от конторы лесоучастка в п. Усть-Шиш Знаменского района Омской области. Памятник находится на краю коренной террасы левого берега р. Шиш, недалеко от стрелки с коренной террасой правого берега р. Иртыш. Высота террасы здесь достигает 10 м. Терраса левого берега р. Шиш в месте расположения памятника поросла сосновым лесом без подлеска. Бор растет на хорошо дренируемых подзолистых почвах, сложенных из супеси и легкой супеси. Такая ситуация привела к тому, что дерн практически полностью отсутствует или маломощный, а гумусированность культурного слоя слабо выражена. Вследствие этого сложилась ситуация, когда культурный слой слабо отличается от подстилающего материкового слоя и границы объектов в материке слабо читаются.

Под террасой расположен заболоченный лес на плохо дренируемых тяжелых почвах, с преобладанием ели и пихты, с примесью березы, с густым подлеском. Здесь встречается незначительное количество кедра.

Перед началом раскопок был снят план памятника. Городище было впервые обнаружено К. Н. Тихомировым в 2002 г. В настоящее время городище представляет собой приподнятую полукруглую площадку, окруженную рвом. На территории городища фиксируется несколько впадин, предположительно являющихся остатками построек. Городище расположено на краю террасы р. Шиш. Городище относится к террасному типу. Оно имеет в плане полу-

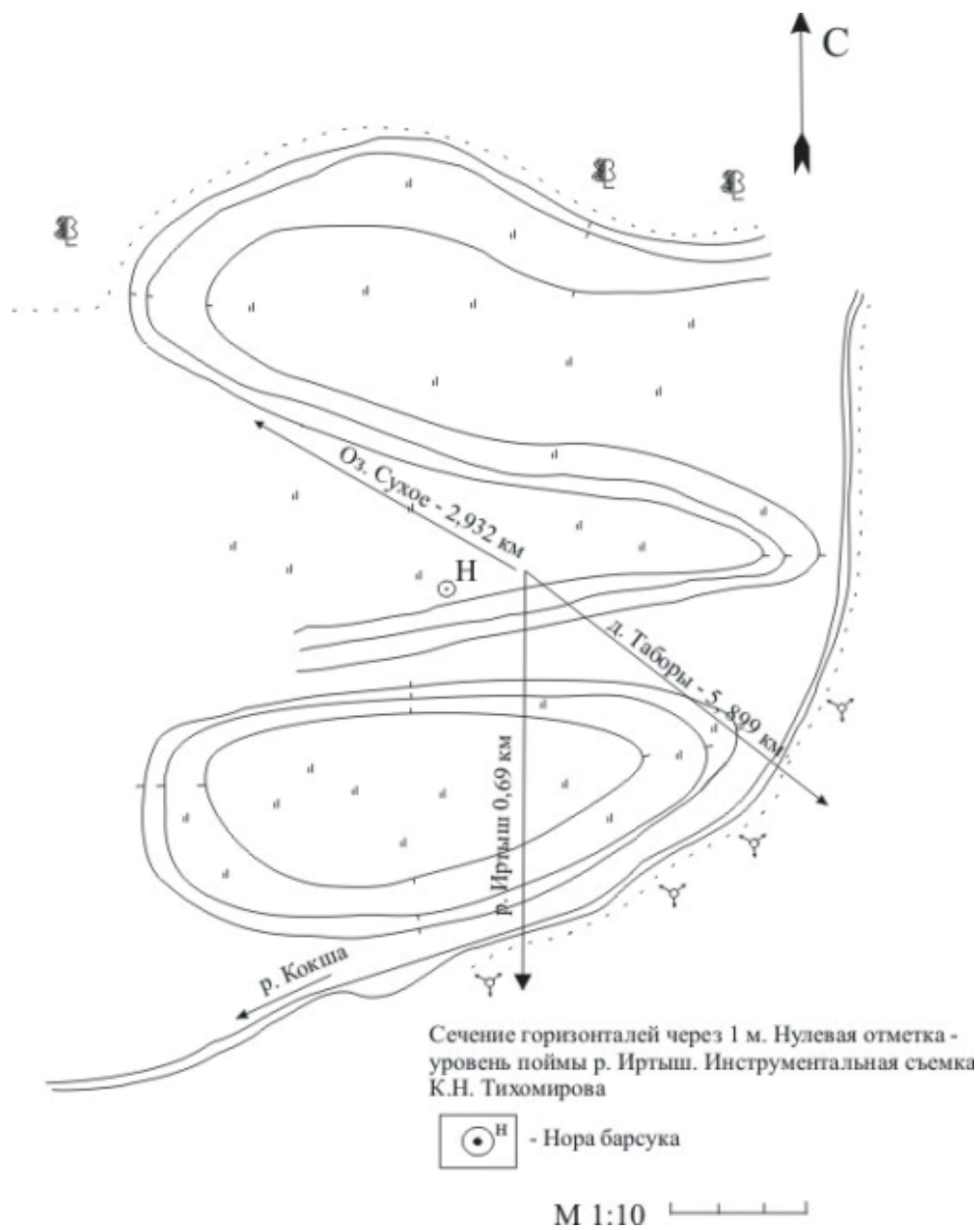


Рис. 1

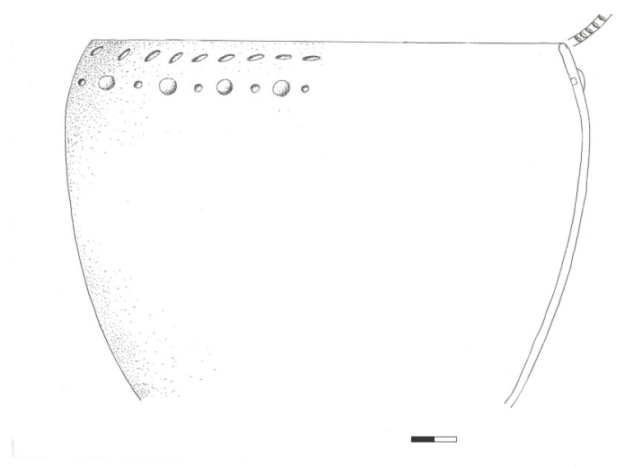


Рис. 2

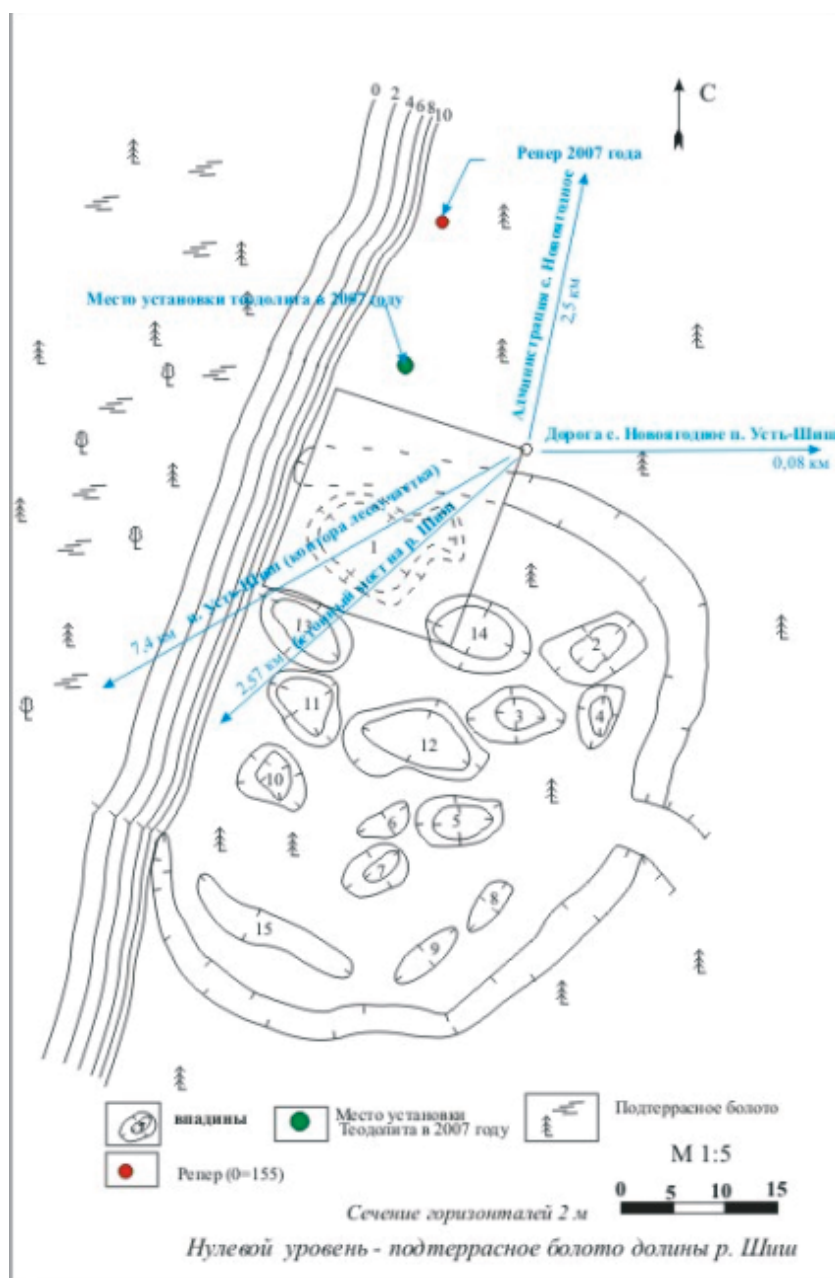


Рис. 3

круг, окруженный рвом, глубина которого составляет 0,3 м, при средней ширине его – 1 м. С восточной стороны имеется вход на городище в виде перемины во рву шириной 3 м. Западная часть городища не имеет рва, так как она вплотную примыкает к крутому склону террасы. Его размеры с ЮВ на СЗ составляют 35 м, с ЮЗ на СВ 30 м. Таким образом, площадь городища составляет 1050 м². На городище было зафиксировано 13 объектов.

Для проведения аварийно-спасательных работ был выбран северный участок городища, прилегающий к бровке террасы. Раскоп был соотнесен с карем террасы. Вследствие этого ориентировка раскопа приобрела не строго СЮ, а имеет отклонение на 20° к востоку и в целом приобрела ориентацию вдоль линии СВ-ЮЗ. Площадь раскопа составила 120 м². Место раскопа было выбрано так, чтобы в

него попали участок за пределами видимой части городища, ров и впадина от постройки. Такое расположение раскопа позволяет исследовать не только отдельную постройку, но и также исследовать оборонительную систему и площадь за пределами городища, что позволит получить наиболее полную информацию о комплексе. Раскопки памятника дали довольно содержательную коллекцию – 1764 находки. Подавляющее большинство находок составляла керамика, в основном небольшие фрагменты, кроме этого, было обнаружено 9 скоплений керамики, в том числе один целый керамический сосуд. Кроме керамики на памятнике было обнаружено множество костей животных, фрагментов глиняных лячек и тиглей, железняка, лопатки и костяная заготовка для маленького ножика или наконечника стрелы.

Вся керамика, за исключением нескольких не-

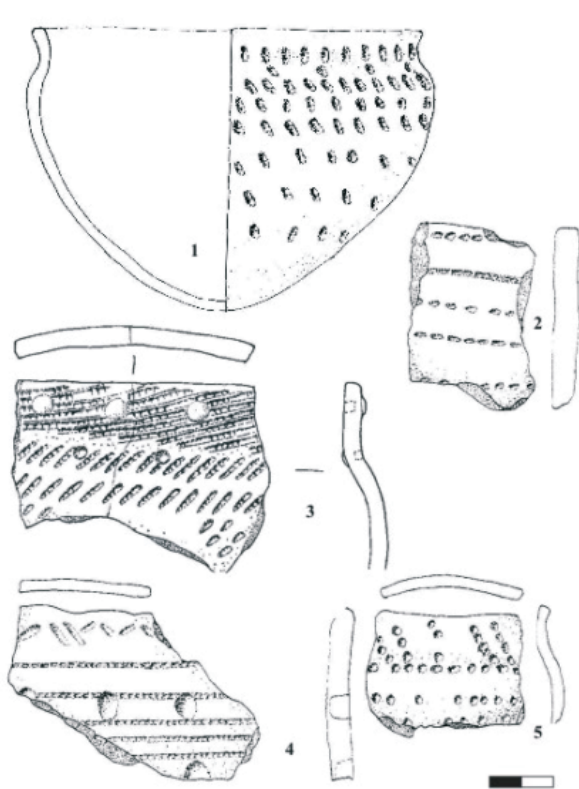


Рис. 4

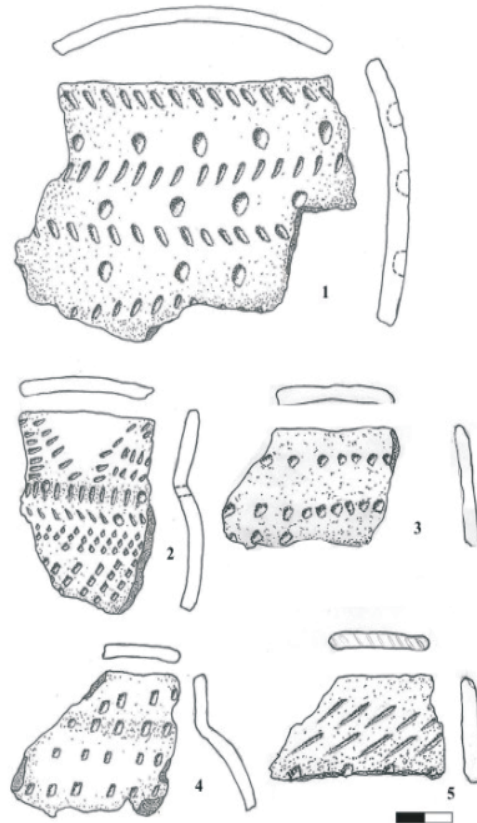


Рис. 5

больших фрагментов, относящихся к более раннему времени (см. рис. 4: 2, 4), относится к журавлевскому этапу богочановской культуры. Самыми часто встречающимися элементами орнамента являются фестоны, выполненные гребенчатым штампом и наколами (см. рис. 4: 5; 5: 2; 6: 2), вообще накольчатая техника превалирует на керамике городища. Наибольшее количество на городище сосудов с прямой вертикально поставленной шейкой и выраженным переходом к тулову.

В раскоп попали два объекта. Одним из них являются остатки рва городища. Второй – остатки котлована от постройки. Исследование рва позволило прийти к выводу, что он сильно заплыл, а кое-где был перекрыт грунтом с городища. Постройка же была многокамерная и попала в раскоп лишь частично. Тем не менее можно говорить о том, что она имела на некоторых участках отвесные стенки и была слегка углублена в грунт. Более точные и достоверные сведения мы можем получить лишь исследовав объекты полностью.

Городище Новоягодное II (см.: рис. 7). Городище расположено на краю коренной террасы левого берега р. Шиш, правого притока р. Иртыш. Между старой лесопилкой с. Новоягодного и действующим кладбищем указанной деревни, недалеко от развалин детского дома. В 250 м. к востоку от городища проходит дорога из с. Новоягодное в п. Усть-Шиш. Край террасы здесь покрыт сосновым бором. Подлесок в лесу практически отсутствует. Не доходя городища, р. Шиш начинает петлю и отходит от террасы. Под

террасой, в месте расположения городища находится старица р. Шиш – оз. Каскагуль. Описание конструктивных особенностей городища здесь не имеет смысла, ибо оно уже неоднократно описано в литературе.

В настоящее время процессы дефляции привели к тому, что место расположения памятника с двух сторон охватывают овраги. Молодые растущие овраги прорезают террасу на глубину 25-35 м. На дне южного оврага даже в середине лета протекает довольно большой ручей. Склоны оврага не задернованные, отвесные и осыпаются. Овраг растет быстро, и именно поэтому раскоп был разбит с южной стороны городища. Северный овраг более старый, в нем наблюдаются поросли молодой березы, тем не менее он медленнее, но тоже продолжает расти. В ближайшее время эти овраги могут соединиться. В этом случае участок мыса с расположенным на нем городищем может быть отрезан от основного массива террасы. В конце концов, этот участок террасы будет разрушен.

Неблагоприятному состоянию памятника способствуют и методические ошибки раскопок прошлых лет, в настоящее время на городище отмечаются следы многочисленные следы раскопок. Они не рекультивированы ни в малой степени. Более того, раскопы разбросаны по городищу в разных местах и не связаны между собой никоим образом. В настоящее время уже сложно восстановить, кто, когда и какой раскоп сделал. Непонятно также, куда исследователи прошлых лет девали отвалы нереккультивированных раскопок и как указанные отвалы повлияли на внешний облик городища.

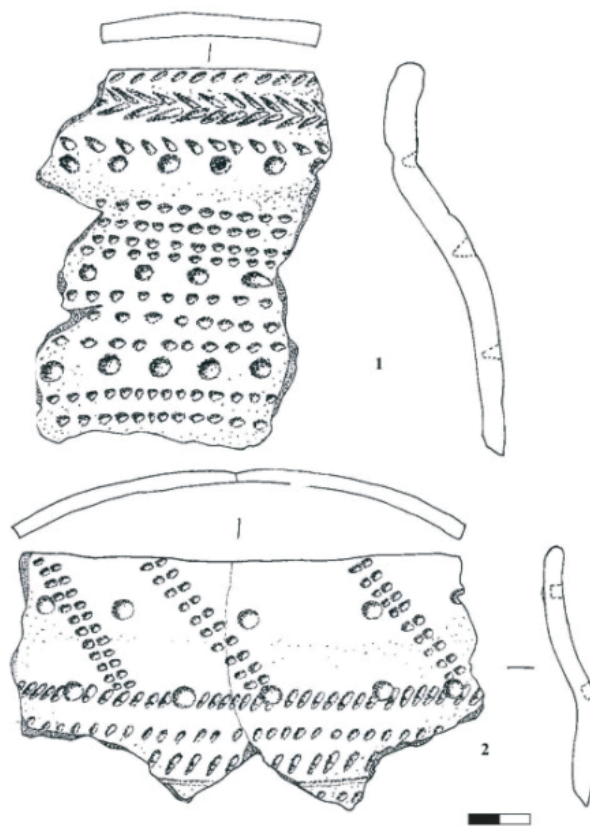


Рис. 6

В плохое состояние городища внесли свой вклад и местные жители. В настоящее время на дневной поверхности кроме раскопов фиксируются и многочисленные современные ямы разного размера и формы. Часть из них интерпретируются как своеобразные землянки. По словам местных жителей, дети из детского дома и села копали в валах городища землянки и там играли. В последнее время на городище стали вырубать лес. Падающие деревья, а также работа землеройной техники вела к разрушению культурного слоя на городище.

Впервые об отнесении части материалов с городища к эпохе раннего железа заговорила А. С. Чагаева, которая связывала их с потчевашской культурой [26, с.124]. Однако исследовательница опиралась на датировку потчевашской культуры, предложенную В. А. Мошинской – конец I тыс. до н. э. – I тыс. н. э. [16]. В 1970 г. группа уральских археологов во главе с В. Ф. Генингом подвергла критике концепцию В. И. Мошинской и датировала потчевашскую культуру эпохой раннего средневековья, в пользу этой датировки высказалась также А. С. Чагаева [1, с. 222, 223; 27, с. 237]. Позднее Е. М. Данченко, обобщая в своей монографии материалы, выделяемые в богочановскую культуру, отнес один из слоев городища к эпохе раннего железного века [5].

К сожалению, нам не доступны материалы раскопок городища 1963 г., поэтому в характеристике раннего железного века мы будем опираться на работы 1975, 1976 и 2005 гг.

В материалах 1975, 1976 гг. к керамике раннего железного века можно отнести 54 фрагмента. В материалах 2005 г. достоверно к эпохе раннего железа можно отнести 44 фрагмента.

Судя по найденным фрагментам, керамика изготавливалась ленточным способом, ширина стенок в целом составляла 5–7 мм. Излом на большинстве фрагментов происходил по основанию шейки. Можно предположить, что она приформовывалась, будучи изготовленной отдельно.

Формовочная масса состоит из глины с примесью шамота, органики, талька, в двух случаях встречаются толченые кальцинированные кости и дрсва. В тесте отмечается наличие болотной руды. Судя по следам заглаживания на фрагментах керамики, обработка поверхности проводилась путем заглаживания щепкой или пучком травы, встречаются фрагменты ангобированной керамики. Наряду с хорошо обожженной керамикой встречается и посуда плохого обжига, один сосуд, по-видимому, высушен или обжиг был прерван.

По профилировке верхней части и преобладающим элементам орнамента эту керамику можно разделить на группы.

К первой группе относятся 24 фрагмента закрытых банок, с округлой формой среза венчика, орнаментированные рядами ямок или жемчужин, часто сочетающихся вместе, а также рядами косопоставленной крупнозубой гребенки (см.: рис. 8: 2, 4). Скорее всего, орнаментом была покрыта только верхняя часть сосудов. Сочетание ямок и жемчужин является характерным признаком керамики раннего железного века. Ближайшие аналогии мы находим в керамике Михайловского могильника [4, рис. 2-5, 6] или I типа богочановской керамики [5, с. 53].

Вторая группа представлена 38 фрагментами с прямой вертикальной шейкой различной высоты и четко выраженным переходом к тулову, округлым срезом венчика. Для орнамента характерны ряды гребенки, луночных вдавлений или наколов в виде фестонов, вызывающих позднесугунские ассоциации, а также ряды ямок, «елочки», выполненной гребенкой (см.: рис. 8: 1, 5, 7; 9). Эта группа сходна с журавлевской керамикой, прямые аналогии находятся с сосудами городища Ямсы VII [5, табл.1; 21. рис. 9, 10, 12, 16, 19].

К третьей группе относятся 4 фрагмента с профилированной шейкой и плавным переходом к тулову, ровным срезом венчика и небольшим карнизом снаружи, без орнамента или со следами проташенной гребенки (см.: рис. 8: 6). Причем большинство подобных фрагментов, найденных в разных частях раскопа, скорее всего, относятся к одному сосуду. Подобная керамика встречена на Богочановском городище и отнесена Е. М. Данченко к третьему типу богочановской посуды [5, с. 53, 165].

К четвертой группе относятся 7 фрагментов со слабопрофилированной верхней частью. Срез венчика, как правило, плоский, с небольшим козырьком.

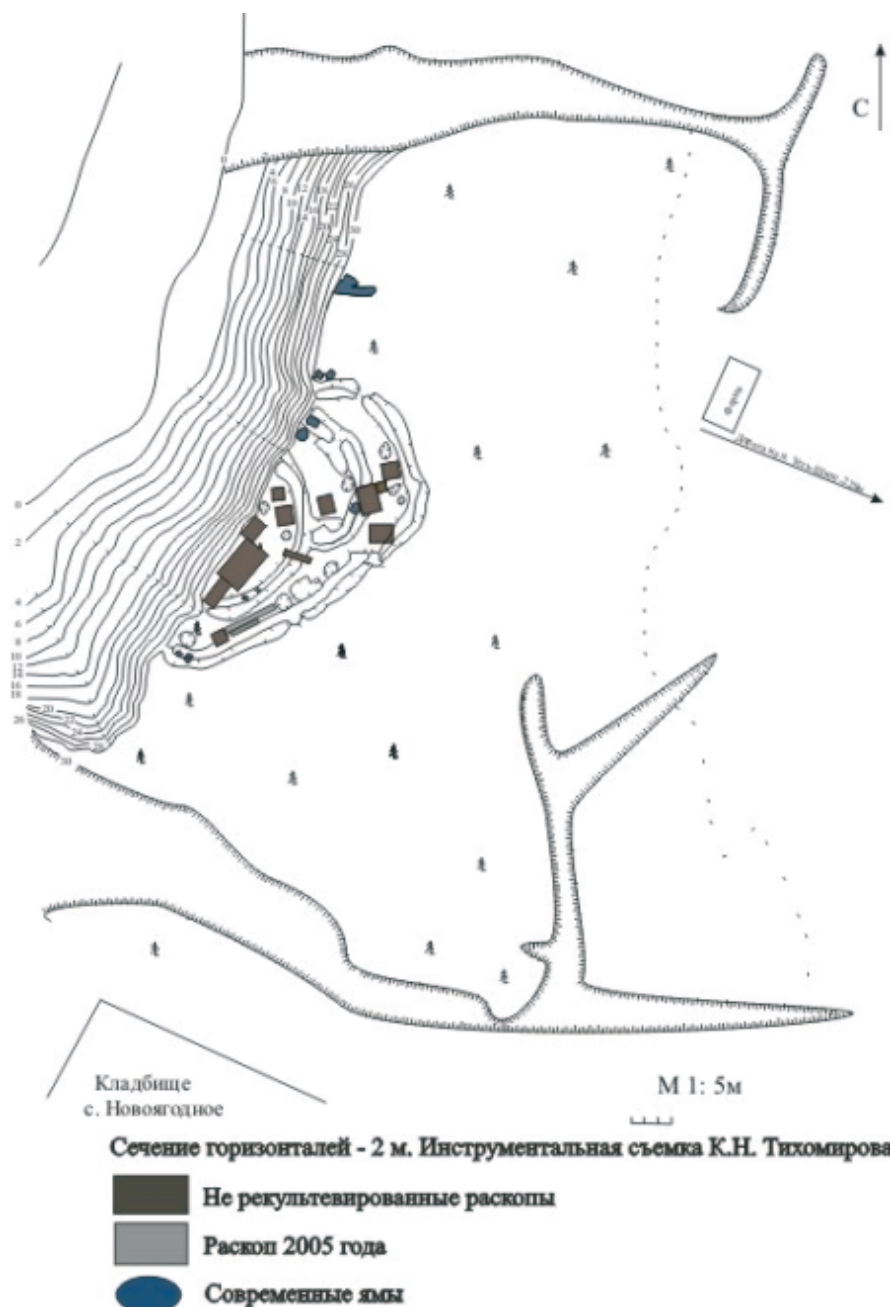


Рис. 7

Орнаментированы рядами ямок, жемчужин, гладким вертикальным штампом, выполненным палочкой, «елочкой», выполненной тем же штампом, а также наколами различной величины (см.: рис. 8: 3, 8). Отличительной чертой этой группы является отсутствие гребенки.

По профилировке данная группа соотносится с II типом богочановской керамики [5, с. 53].

К пятой группе можно отнести развал сосуда горшковидной формы, орнаментированный рядами «жемчужин», ямок, косо поставленной крупнозубой гребенкой, образующей елочный узор и «сетку» (см.: рис. 10). Данный сосуд относится к IV типу богочановской посуды [5, с. 54, рис. 40–13].

В шестую группу мы выделим керамику, которую сложно связать с определенной археологической культурой, однако она в целом носит черты

керамики раннего железного века. К этой группе относятся три фрагмента саргатского облика, а также два фрагмента от одного сосуда, которые по форме и орнаментации находят аналогии в носилковской иткульской керамике [14, с. 276–277, табл. 115; 19, с. 28, рис. 4].

Вся вышеперечисленная керамика, в материалах 2005 г. была сконцентрирована на двух участках раскопа в квадратах, накрывших две подпрямоугольные западины, на предматериковой глубине. Исходя из орнаментации и формы фрагментов керамики, можно говорить, что данная керамика за небольшими исключениями составляет один культурный комплекс и, судя по всему, относится к богочановской культуре раннего железного века, причем к двум хронологическим этапам существования археологической культуры.



Рис. 8

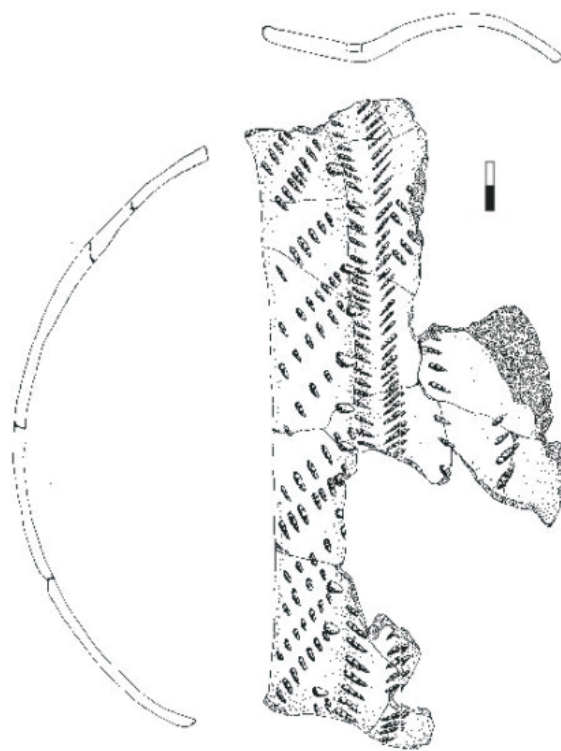


Рис. 9

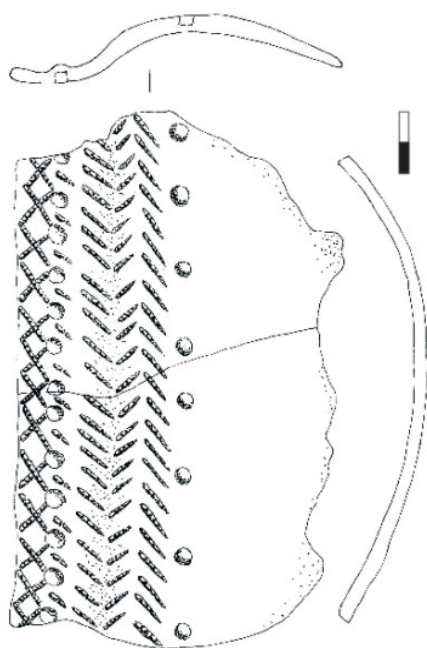


Рис. 10

Усть-Тара 71 (см.: рис. 11). В ходе археологического обследования поймы р. Тара в районе д. Усть-Тара Тарского района Омской области недалеко от устья р. Зимовная (правый приток р. Тара). На краю первой надпойменной террасы р. Зимовная в лесозащитной борозде были найдены фрагменты керамики различных эпох (эпоха ранней бронзы, раннее

средневековье). В трех метрах от склона террасы в месте ее поворота был заложен разведочный раскоп площадью 16 м² с целью выявления особенностей культурного слоя и выяснения культурно-хронологической принадлежности памятника. В результате раскопок был получен материал, подтверждающий первоначальные предположения. Кроме того при зачистке на четвертом штыке было зафиксировано пятно серого цвета овальной в плане формы, половина которого уходила под западную стенку в квадратах А-1, А-2, ориентировано длинной осью по линии СЮ. Пятно фиксировалось на глубине 30 см от условного нуля. При выборке пятна на материке на глубине 40 см были найдены фрагменты человеческих костей. Было решено сделать прирезку в западную стенку раскопа размером 3х1 м. Во время исследования культурного слоя в прирезке на зачистке после третьего штыка было зафиксировано пятно серого цвета аморфной формы на глубине от 14 до 19 см от условного нуля. При дальнейших зачистках условных горизонтов пятно приобрело полуовальную форму. В заполнении встречались фрагменты керамики эпохи ранней бронзы (екатерининская культура). В могиле находился скелет человека с сопроводительным инвентарем (см.: рис. 12). Скелет лежал не в анатомическом порядке, что, возможно, свидетельствует о том, что могила была потревожена. Череп находился в южной части могилы, кости рук лежали севернее с правой стороны от него, кости таза находились севернее черепа на условной линии череп – сосуд, севернее его располагались бедренная и большая берцовая кость. В ногах погребенного

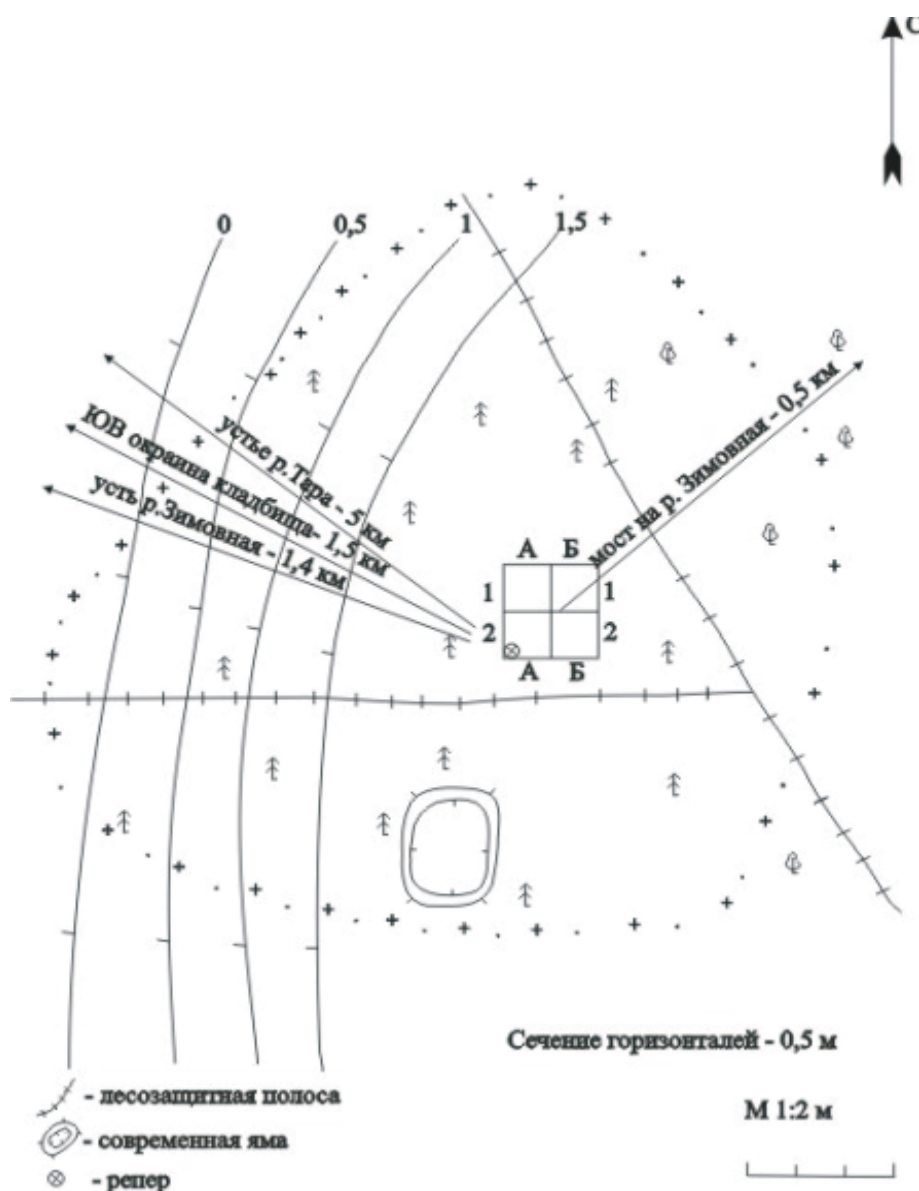


Рис. 11

лежал бронзовый нож без выделенной рукоятки, его длина 6,6 см, ширина 11 мм. В северной оконечности могилы находился небольшой круглодонный сосуд, диаметр устья сосуда – 9 см, высота – 8 см, толщина стенок – 3,5 мм. Он имеет прямую вертикально поставленную шейку и четко выраженный переход к тулову, срез венчика закруглен. Сосуд орнаментирован зигзагами, выполненными наколами, орнаментом покрыта лишь шейка.

Данное погребение не имеет прямых аналогий. Сосуд, найденный в могиле, отличается определенным своеобразием: круглодонность и достаточно бедная орнаментация – характерные признаки керамики эпохи раннего железного века, орнамент в виде зигзагов в свою очередь вызывает ирменские ассоциации. Тот факт, что облик данного сосуда близок керамике раннего железного века и при этом имеет черты, уходящие в предшествующую эпоху поздней бронзы позволяет нам отнести его к журавлевско-

му типу керамики VI–IV вв. до н. э. Это предположение подтверждает и датировка бронзового ножа. Подобные ножи имели широкое распространение на территории Сибири и большинством исследователей датируются VI–III вв. до н. э. [3, табл. XVIII–30; 30, с. 175; 2, рис. 4-11-12; 31, рис. 3; 25, с. 136]. Один экземпляр найден в насыпи средневекового могильника у села Кип, расположенного на поселении эпохи поздней бронзы – раннего железа, однако его связь с журавлевским населением условна [5, с. 36].

Таким образом, можно говорить о первом исследованном погребении журавлевского этапа богочановской культуры, которое не позволяет судить в целом о погребальном обряде журавлевского населения, так как он мог быть многовариантен. Однако мы можем отметить определенную преемственность погребальной обрядности с памятниками красноозерской культуры, которую можно определить как грунтовые захоронения в неглубоких материковых

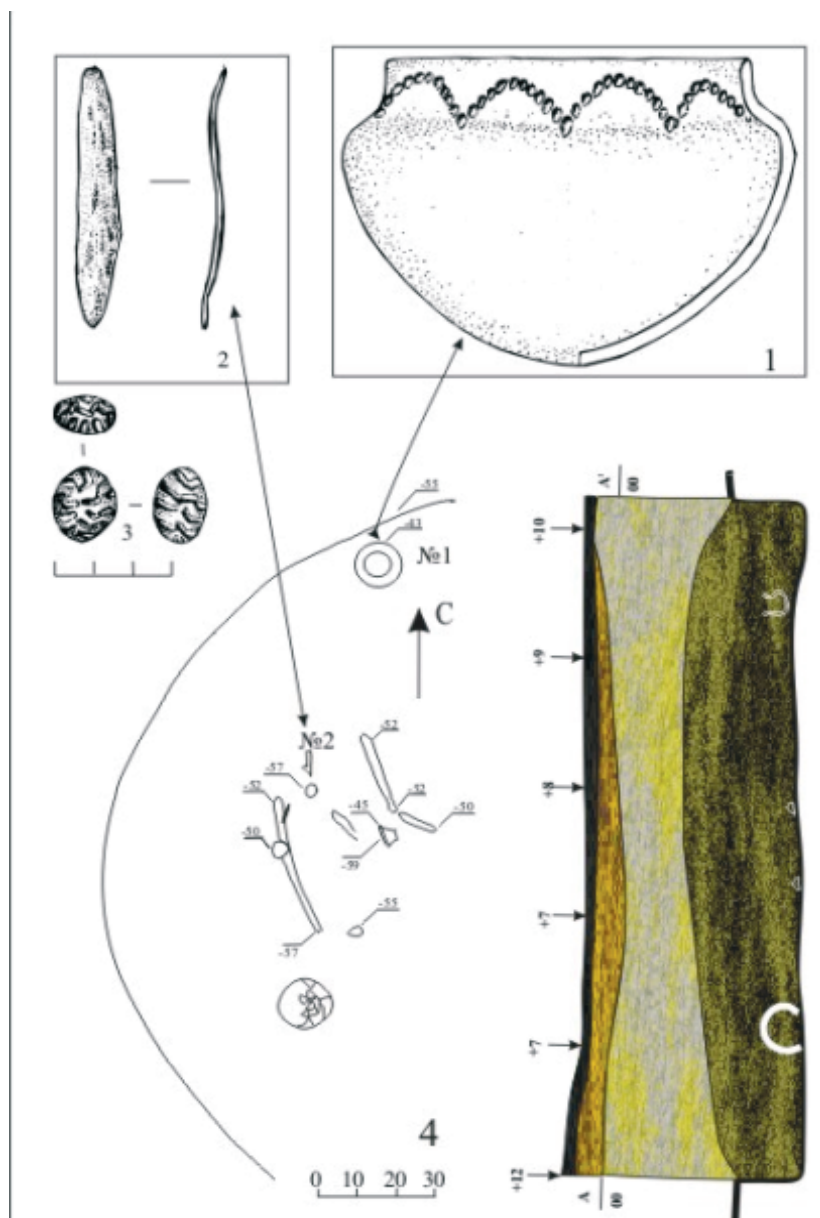


Рис. 12

ямах [11, с.78–84]. Но тот факт, что известные красноозерские погребения также являются случайными единичными находками, делает эту преюмственность весьма условной.

Выделение археологической культуры, как правило, сопровождается бурными дискуссиями, первоначальные выводы исследователей подвергаются критике, серьезно корректируются и дополняются. Оживленные дискуссии сопровождали и выделение богочановской культуры раннего железного века южнотаежного Прииртышья. В одно время с введением в научный оборот богочановских древностей шло активное изучение раннего железного века в соседних регионах Приишимья, Приоболья, Приобья, Барабы [12, 29, 9, 17]. Таким образом, одновременно происходило создание схемы этнокультурного развития раннего железного века Западной Сибири, однако единого мнения у исследователей не было.

Так получилось, что дискуссия по вопросу

культурно-хронологической схемы развития южнотаежного Прииртышья закончилась, не дав ответы на самые важные вопросы. Однако понятие «богочановская культура» закрепилось в науке, им стали оперировать исследователи, в свет вышла обобщающая монография [5], которая не столько подвела итог изучения раннего железного века южнотаежного Прииртышья, сколько наметила основные проблемные зоны.

Существующая долгое время схема развития богочановской культуры кратко сводится к следующему: на основе местных традиций эпохи бронзы (сузгунская культура) и пришлых северных «кресто-штампованных» традиций (красноозерская культура) складывается переходный журавлевский тип керамики, выделенный в 1987 г. А. Я. Труфановым на городище Ямсы VII, который постепенно трансформируется в богочановский тип, собственно сформировавшийся тип раннего железного века [23].

Окончательное оформление схема приобретает в монографии Е. М. Данченко, где исследователь разбивает богочановскую культуру на два хронологических этапа: журавлевский – VI–IV вв. до н. э. и богочановский – IV–II вв. до н. э. [5].

Надо сказать, что по вопросу происхождения культуры раннего железного века южнотаяжского Прииртышья мы в целом согласны с предыдущими исследователями. Наиболее вероятно, что формирование журавлевских комплексов происходило на основе позднебронзовых и переходных от бронзового к железному веку традиций. Это проявляется в формах и орнаментации журавлевской керамики, однако следует отметить достаточно большой удельный вес более древних местных традиций, прежде всего кротово-логиновских. Возможно, обращение к архаичным традициям было инструментом преодоления влияния пришлых крестовых традиций, причем не только в журавлевской керамике, но и в красноозерской [22, с. 58]. Видимо, соотношение сузгунских и красноозерских традиций в разных частях ареала было различным, в том числе достаточно серьезную роль могли играть и различные культурные влияния (зауральские, приобские и т. д.).

Если по вопросу формирования богочановской культуры мы придерживаемся прежней схемы, то дальнейшее развитие культуры видим по-другому. Мы не считаем, что богочановский этап является органичным продолжением журавлевского, скорее, это время, когда в развитие культуры раннего железного века южнотаяжского Прииртышья вмешались племена саргатской культуры. IV–II вв. до н. э. именно то время, когда саргатская культура достигает пика своего могущества [13, с. 294–295].

Возможно, население городищ саргатской культуры, стремясь к расширению пастбищ, продвигалось в северную лесостепь и южную тайгу. В это же время основной тенденцией изменения климатической ситуации в данном регионе было усыхание климата, что делало его довольно привлекательным для скотоводов [8, с. 95]. Возможно двигалось и не само саргатское население, а саргатская культурная традиция, поскольку движение традиции не всегда предполагает перемещение населения [20, с. 38–39].

В материальной культуре населения южнотаяжского Прииртышья именно в IV–II вв. до н. э. появляются элементы, которые можно связать со степным влиянием, прежде всего, предметы конской упряжи, курганные захоронения с ровиками. Показательно, что захоронения журавлевского этапа были грунтовыми, это предположение было высказано еще Е. М. Данченко в 1996 г., работы последних лет подтверждают эту гипотезу. На богочановских памятниках отмечено совместное залегание богочановской и саргатской керамики [5, с. 102–103]. Сама богочановская керамика внешне имеет больше сходства с саргатской керамикой, нежели с журавлевской. Объяснить это можно усилением влияния степных и лесостепных групп населения на обитателей юж-

ной тайги. Саргатские традиции тем более легко проникали в южнотаяжскую зону, поскольку имели общие глубокие местные корни с собственно богочановской традицией. Степной (сакский) компонент в саргатской культуре, вероятнее всего, не был определяющим, что неоднократно отмечали некоторые исследователи [6, с. 24–25; 15, с. 135].

Саргатское влияние было, скорее всего, различным в разных частях ареала богочановской культуры. Так на памятниках, расположенных по р. Иртыш (таких как КрАК), журавлевская, а тем более богочановская керамика несут сильный отпечаток саргатской орнаментальной традиции, на них же найдена и сама саргатская керамика. На памятниках, находящихся в глубине тайги (Новаягодно IV), журавлевская керамика выглядит намного архаичнее, сохраняя традиции эпохи бронзы и «лесной колорит» (см.: рис. 6: 1, 2). Это может указывать на то, что такие памятники, как Красноярское городище, находясь на важных транспортных магистралях (каковой, безусловно, являлся Иртыш), были одними из тех пунктов, где местное (журавлевское) население неминуемо перенимало некоторые черты саргатской культуры, носители которой имели экономические связи с данным регионом. Население, жившее в таяжских районах, по-видимому, было не так подвержено культурным влияниям лесостепных жителей.

В существующей культурно-хронологической схеме верхняя дата богочановской культуры определяется II в. до н. э., вопрос о дальнейшей судьбе богочановского населения остается открытым, поскольку памятников, относящихся к рубежу эр, на территории южнотаяжского Прииртышья пока не найдено. Следующий исторический этап на данной территории определяется существованием потчевашской культуры, нижней датой которой считается IV–V вв. н. э. Что происходило со II в. до н. э. по IV в. н. э., непонятно.

Видимо, на рубеже тысячелетий начинается движение саргатских племен, это время связано с ухудшением климатических условий и политической ситуации в южных и восточных районах саргатской культуры. Что в свою очередь привело к кризису ее общества, нарушило внутренние связи и дестабилизировало экономику. Некоторые исследователи связывают с этим временем миграцию саргатских племен на север и северо-запад, следствием чего, по их мнению, стало опустение лесостепи, «где свободные, пригодные для рыболовства и охоты территории стали занимать группы лесного происхождения» [10, с. 127].

Мы считаем, что в этот процесс втягивается население южнотаяжского Прииртышья, которое находилось под влиянием саргатских племен. Это время, когда исчезает богочановский комплекс. Создается искушение связать исчезновение богочановских памятников с миграцией, однако нет никаких свидетельств миграции. Вернее, говорить об исчезновении комплекса признаков богочановского типа у населе-

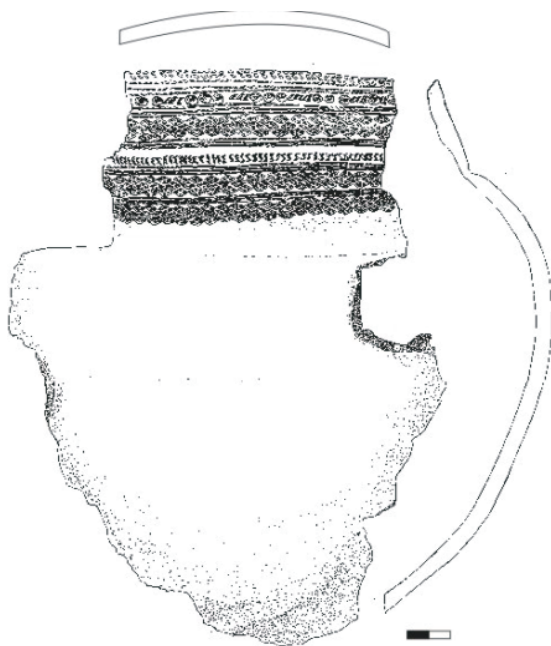


Рис. 13

ния южнотаежного Прииртышья, который мы ассоциируем с саргатским влиянием.

Какой же набор культурных признаков (маркеров) приходит на смену богочановскому? Как это ни парадоксально, возможно, что журавлевский, или, вернее, лесная традиция, восходящая к красноозерской и журавлевской. Мы считаем, что недостаточно свидетельств того, что журавлевская традиция окончательно затухает в IV в до н. э., уступив место богочановской. Возможно, что стратиграфические наблюдения на одном или даже на нескольких памятниках не дают стопроцентной уверенности, что типичная журавлевская керамика будет обязательно датироваться временем раньше бытования богочановской керамики, тем более на памятниках южнотаежного Прииртышья, довольно бедных на датировочные находки. Вероятно, лесные традиции были

усилены проникновением на данную территорию отдельных групп таежного населения, которые в связи с начавшейся миграцией населения саргатской общности, начинают проникать в южнотаежные и лесостепные районы. Эти группы населения, которые мы связываем с карымскими древностями, несли с собой традиции штампованной керамики. Вероятно, сосуществуя с местным населением, карымцы постепенно были ассимилированы.

Видимо, в процессе подавления пришлых в культуру местного населения карымских элементов, а также проникновения в южнотаежное Прииртышье в первые века н.э. носителей сперановской традиции формируется потчевашская культура раннего средневековья.

Показательно в этой связи наличие на многослойных памятниках Прииртышья карымской керамики вместе с журавлевской, богочановской и потчевашской. Так, на городище Новоягодное II в материалах раскопок 2005 г., на наш взгляд, присутствуют эти четыре комплекса керамики. Ранее исследователями были объединены два поздних комплекса керамики в один потчевашский [18]. Однако в материалах раскопок в общей массе «классической» потчевашской керамики четко выявляется комплекс керамики, орнаментированной ромбическим глазчатым штампом, который находит аналогии в карымских материалах (см.: рис. 13) [28, с. 162, табл. X; 24, с. 129–131]. Карымские материалы встречены и несколько южнее, в бассейне р. Тара, на могильнике Усть-Тара VII [7], а также в материалах многослойного памятника Усть-Тара 71.

Высказанные нами предположения могут послужить основой для выработки новой схемы развития культуры раннего железного века южнотаежного Прииртышья. Конечно, как и существующая уже много лет, она не совершенна и с течением времени по мере анализа новых материалов будет корректироваться.

Библиографический список

1. Генинг В. Ф., Корякова Л. Н., Овчинникова Б. Б., Федорова Н. В. Памятники железного века в Омском Прииртышье // Проблемы хронологии и культурной принадлежности археологических памятников Западной Сибири. Томск, 1970. С. 127–190.
2. Генинг В. Ф., Ещенко Н. К. Могильник эпохи поздней бронзы Черноозерье I // Из истории Сибири. Томск, 1973. Вып. 5. С. 53–63.
3. Грязнов М. П. История древних племен Верхней Оби по раскопкам близ с. Большая Речка // Материалы и исследования по археологии СССР. М.–Л. 1956. № 48. 160 с.
4. Данченко Е. М. Михайловский могильник эпохи раннего железа в южно-таежном Прииртышье // Древние погребения Обь-Иртышья. Омск, 1991. С. 139–142.
5. Данченко Е. М. Южнотаежное Прииртышье в середине – второй половине I тыс. до н. э. Омск, 1996. 212 с.
6. Данченко Е. М. О некоторых аспектах изучения саргатской культуры // Взаимодействие саргатских племен с внешним миром. – Омск: Изд-во Омск. гос. ун-та, 1998. С. 23–25.
7. Данченко Е. М., Скандаков И. Е. Курганный могильник Усть-Тара VII в южнотаежном Прииртышье // Гуманитарное знание. Серия «Преемственность». Омск, 1999. Вып. 3. С. 160–186.
8. Зах В. А., Рябогина Н. Е. Ландшафты и человек в среднем и позднем голоцене лесостепного Тоболо-Ишимья // Археология, этнография и антропология Евразии. 2005. № 4. С. 85–91.
9. Корякова Л. Н. Ранний железный век Зауралья и Западной Сибири. Свердловск. 1988. 240 с.
10. Корякова Л. Н., Морозов В. М., Суханова Т. Ю. Поселение Ипкуль XV – памятник переходного периода от раннего железного века к средневековью в Нижнем Приобье // Вопросы археологии Урала: Материальная культура древнего

населения Урала и Западной Сибири. Свердловск, 1988.

11. Матвеева Н. П. Первые погребения переходного периода от бронзового века к железнному в лесостепном Приишимье // Древние погребения Обь-Иртышья. Омск, 1991. С. 78–84.

12. Матвеева Н. П. Ранний железный век Приишимья. Новосибирск, 1994. 152 с.

13. Матвеева Н. П. Социально-экономические структуры населения Западной Сибири в раннем железном веке (лесостепная и подтаежная зоны). Новосибирск, 2000. 399 с.

14. Могильников В. А. Лесостепь Зауралья и Западной Сибири // Степная полоса Азиатской части СССР в скифо-сарматское время. М., 1992. С. 274–292.

15. Могильников В. А. Социально-экономическая структура этнических процессов на юге Западной Сибири в середине–второй половине I тыс. до н. э. // Социально-экономические структуры древних обществ Западной Сибири. Барнаул, 1997. С. 122–135.

16. Мошинская В. И. Городище и курганы Потчеваш // МИА. 1953. Вып. 35. С. 189–220.

17. Полосьмак Н. В. Бараба в эпоху раннего железа. Новосибирск, 1987. 143 с.

18. Райтер А. Я. Новые раскопки на городище Новоягодное II (раннесредневековые материалы) // Археология, этнология, палеоэкология Северной Евразии и сопредельных территорий. Красноярск, 2006. С. 57–59.

19. Сальников К. В. Иткульская культура // Краеведческие записки. Вып. 1. Челябинск, 1962. С. 21–46.

20. Тихомиров К. Н. Миграционные процессы на территории Западной Сибири (эпоха бронзы – средневековье): трансформации культуры и социокультурная адаптация населения. Омск, 2007. 148 с.

21. Труфанов А. Я. Отчет о раскопках городища Ямсыса VII и поселения Новотроицкое I 1982 года // Архив МАЭ ОмГУ Ф. II. Д. 33–1. Омск, 1983.

22. Труфанов А. Я. Материалы по происхождению и развитию красноозерской культуры лесостепного Прииртышья // Проблемы этнической истории тюркских народов Сибири и сопредельных территорий. Омск, 1984. С. 57–77.

23. Труфанов А. Я. Закрытые комплексы городища Ямсыса VII // Скифо-сибирская культурно-историческая общность. Раннее и позднее средневековье. Омск, 1987. С. 127–130.

24. Федорова Н. В., Зыков А. П., Морозов В. М., Терехова Л. М. Сургутское Приобье в эпоху средневековья // Вопросы археологии Урала. Вып. 20. Екатеринбург, 1991. С. 126–145.

25. Фролов Я. В. Грунтовый могильник раннего железного века Клепиково I // Погребальный обряд древних племен Алтая. Барнаул, 1996. С. 135–143.

26. Чагаева А. С. Памятники эпохи железа в Среднем Прииртышье // Из истории города Омска и Омской области. Омск, 1966. С. 118–129.

27. Чагаева А. С. О хронологии памятников Чувашского мыса // Проблемы хронологии и культурной принадлежности археологических памятников Западной Сибири. Томск, 1970. С. 229–237.

28. Чернецов В. Н. Нижнее Приобье в I тыс. н.э. // МИА. Вып. 35. 1957. С. 136–245.

29. Чиндина Л. А. Древняя история Среднего Приобья в эпоху железа. Кулайская культура. Томск, 1984. 255 с.

30. Членова Н. Л. Происхождение и ранняя история племен тагарской культуры. М., 1967. 251 с.

31. Шамишин А. Б. Переходное время от эпохи бронзы к эпохе железа в Барнаульском Приобье (VIII–VI вв. до н. э.) // Западносибирская лесостепь на рубеже бронзового и железного веков. Тюмень, 1989. С. 116–129.

Сведения об авторе:

Булавкин Иван Александрович – зам. директора по учебно-производственной работе Сибирской региональной школы бизнеса (колледжа), e-mail: bolchevik@yandex.ru (г. Омск, Российская Федерация).

УДК 37.013.77 © С. С. Минава, Н. С. Краснопольская, 2012

С. С. Минава, Н. С. Краснопольская

СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ У СТУДЕНТОВ С ИНТЕРНАЛЬНЫМ И ЭКСТЕРНАЛЬНЫМ ЛОКУСОМ КОНТРОЛЯ

В данной статье рассматривается актуальная проблема исследования социального интеллекта. Прослежены и проанализированы особенности социального интеллекта у студентов. Рассмотрены особенности локуса контроля студентов-экстерналов и интерналов. Обнаружена статистически значимая взаимосвязь социального интеллекта с локусом контроля, а также особенности социального интеллекта у студентов-экстерналов и интерналов.

Современное общество в последние десятилетия переживает различные коренные преобразования во всех сферах жизнедеятельности. Эти изменения также происходят и с образованием, которое сталкивается с различными практическими проблемами, обусловленными необходимостью подготовки выпускника высшей школы к жизни и профессиональной работе в новых социально-экономических условиях. Поэтому изучение проблем социальных знаний и умений являются востребованными в связи с постоянным усложнением социальной реальности, увеличением контактов между людьми в самых разных сферах жизни: в деловом взаимодействии, карьерном продвижении, профессиональном и личностном развитии. Эффективность будущей трудовой деятельности выпускника зависит не только от его знаний и профессионализма, но и от его способности устанавливать успешное межличностное взаимодействие с широким кругом людей. Социальный интеллект является значимым для любого выпускника, который стремится к успешной трудовой и общественной деятельности.

Понятие социального интеллекта является сравнительно новым для современной психологической науки. Первым понятие «социальный интеллект» ввел Э. Торндайк в 1920 году. Он определял его как «способность к пониманию и управлению людьми, способностью действовать мудро в межличностных отношениях». Затем исследование социального интеллекта привлекало внимание как зарубежных (Г. Айзенк, С. Бери, Х. Гарднер, О. Джон, Дж. Гилфорд, Дж. Кильстром, С. Космитский, Н. Кэнтон, Г. Оллпорт, Р. Селман, Р. Стернберг и др.), так и отечественных психологов (Н. А. Аминов, М. И. Бобнева, А. А. Бодалев, В. Н. Дружинин, Ю. Н. Емельянов, А. В. Карпов, М. М. Кашапов, М. Л. Кубышкина, Н. А. Кудрявцева, В. Н. Куницына, В. А. Лабунская, Е. С. Михайлова, М. В. Молоканов, С. А. Рахманкулова, А. И. Савенков, Д. В. Ушаков, А. Л. Южанинова и др.). Эти авторы имели свои взгляды на природу и развитие социального интеллекта, однако они едины в том, что социальный интеллект – это специфическая способность, которая обеспечивает успешное взаимодействие человека с другими людьми и умение прогнозировать поведение других.

Успешность взаимодействия с окружающими людьми также во многом определяется тем, как воспринимают друг друга его участники. В рамках данной проблемы основное внимание уделяется анализу механизмов, средств межличностного познания и их развития в процессе социализации. Среди них особо выделяется локус контроля. [1, 3, 5, 6]

Данное понятие было введено в психологию американским психологом Д. Роттером. Локус контроля – это личностная характеристика, которая отражает предрасположенность и склонность индивида атрибутировать ответственность за успехи и неудачи своей активности либо внешним обстоятельствам, условиям и силам, либо самому себе, своим усилиям, своим недочетам, рассматривать их в качестве собственных достижений или результатов собственных просчетов, а также попросту отсутствия соответствующих способностей или недоработок. Склонность приписывать результаты деятельности внешним факторам называется «внешний локус контроля» (экстернальность). Склонность приписывать результаты деятельности внутренним факторам называется «внутренний локус контроля» (интернальность). Внутренними факторами здесь являются свойства личности индивида: свои усилия, собственные положительные и отрицательные качества, наличие или отсутствие необходимых знаний, умений и навыков, и т. п. [2]

Дж. Роттером была разработана шкала интернальности-экстернальности, что позволило не только конкретизировать различия между интерналами и экстерналами относительно приписывания контроля над собственной жизнью внутренним или внешним источникам, но и выявили ряд закономерностей (Б. Стрикланд, К. Вэлстоун, Б. Вэлстоун, Д. Майерс, Фарес, Л. Хелл, Д. Зиглер). Исходя из результатов исследований можно сделать вывод о предпочтительности внутреннего локуса контроля над внешним. [4, 7]

В своих работах Роттер ясно показывает, что экстерналы и интерналы не есть «типы», поскольку каждый имеет характеристики не только в своей категории, но и, в небольшой степени, другой. Конструкт следует рассматривать как континуум, имеющий на одном конце выраженную «экстерналь-

ность», а на другом — «интернальность», убеждения же людей расположены на всех точках между ними, по большей части в середине» [7]. Большинству людей одновременно свойственны в той или иной степени и интернальность и экстернальность, а граница между ними является подвижной — в одних случаях доминирует интернальный, в других экстернальный локус контроля. Таким образом, в результатах исследований можно видеть различные механизмы локуса контроля. Однако до сих пор неизученной остается взаимосвязь социального интеллекта и его базовых компонентов с локусом контроля. В доступной нам литературе мы не обнаружили исследований, посвященных изучению этой зависимости.

Таким образом, изучение базовых компонентов социального интеллекта у студентов с экстернальным и интернальным локусом контроля является актуальной проблемой, как в научно-теоретическом, так и в практическом отношении.

С помощью методики диагностики социального интеллекта Дж. Гилфорда и М. Салливена (адаптация Е.С. Михайловой), мы определили как общий уровень социального интеллекта, так и отдельные его составляющие.

Методика диагностики локуса контроля Дж. Роттера позволила нам выявить локус контроля у студентов в различных сферах жизнедеятельности.

способен к овладению сложными способами интеллектуальной деятельности, в этом периоде идет интенсивное развитие специальных и функциональных качеств личности, подготовка к адаптированности в своей будущей профессии.

На первом этапе нашего исследования мы изучили социальный интеллект с помощью методики диагностики социального интеллекта Дж. Гилфорда и М. Салливена (адаптация Е.С. Михайловой) среди студентов 1-4 курсов. Нами было установлено, что у студентов разных курсов имеются различные показатели по общему уровню социального интеллекта и также по его компонентам.

В таблице 1 представлены результаты (средние значения) исследования уровня развития социального интеллекта и установлены различия данных показателей по курсам. Для этого мы использовали критерий Н Краскелла-Уоллиса

С помощью непараметрического критерия Краскелла-Уоллиса установлены достоверные различия между курсом обучения студентов и шкалой 1 «Прогноз» (значение критерия $H = 16,610$, уровень значимости $p = 0,000$). Из рисунка 1 мы видим, что у студентов 1 курса обучения более высокие показатели способности предвидеть последствия поведения. Это может быть объяснено новыми социальными условиями, в которых первокурсникам необходимо

Таблица 1

Развитие показателей социального интеллекта по курсам

	Курс 1	Курс 2	Курс 3	Курс 4	Н- критерий	Уровень значимости
Шкала «Прогноз»	9,27	6,95	7,48	8,53	8,922	0,030
Шкала «Невербальная экспрессия»	7,40	7,68	7,00	6,84	2,921	0,404
Шкала «Вербальная экспрессия»	8,47	7,58	8,16	8,53	2,280	0,516
Шкала «Межличностная динамика»	6,00	5,00	3,48	4,05	17,118	0,001
Общий показатель СИ	31,13	27,53	29,48	28,11	6,644	0,084

Полученные данные подвергались статистической обработке с использованием компьютерной программы SPSS. В анализ включались описательные статистики, непараметрический критерий Краскелла-Уоллеса, параметрический t-критерий Стьюдента для независимых выборок, коэффициент линейной корреляции Пирсона.

Для окончательных выводов использовались результаты на уровне значимости $p \leq 0,05$; $p \leq 0,01$.

В исследовании принимали участие студенты 1-4 курсов Брянского государственного университета им. ак. И.Г. Петровского (всего – 100 человек). Выбор обусловлен тем, что студенческий период именно такой возраст, когда человек наиболее спо-

ориентироваться. Однако на 2 и 3 курсе показатели снижаются, а затем повышаются к 4 курсу, оставаясь на среднем уровне. Это происходит в результате приобретения профессиональных навыков, которые позволяют будущим специалистам иметь дело с людьми с нетипичным поведением..

С помощью непараметрического критерия Краскелла-Уоллиса установлены достоверные различия между курсом обучения студентов и шкалой 4 «Межличностная динамика» (значение критерия $H = 21,085$, уровень значимости $p = 0,000$). На рисунке 1 видно, что у студентов 1 курса обучения средние значения способности понимать межличностные отношения. Это происходит из-за адаптации студентов к

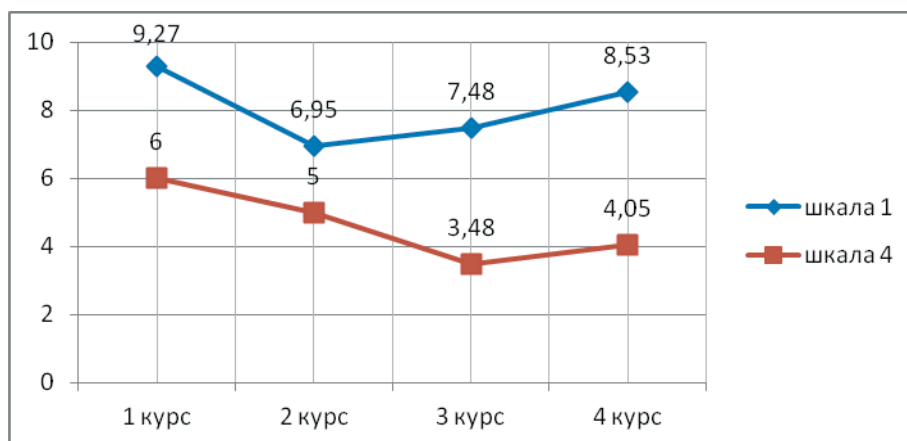


Рис. Развитие показателей социального интеллекта по курсам

коллективу и новой жизненной ситуации – они мобилизуют силы в связи со стремлением адаптироваться к новым социальным условиям, быть более успешными коммуникаторами. В дальнейшем показатели по шкале заметно снижаются. В процессе обучения у студентов потребность в социальной адаптации заметно снижается, и начинают развиваться различные профессионально-важные качества – эмпатия, коммуникативные навыки и др., которые могут компенсировать низкие показатели по данной шкале. Для нахождения статистических различий между базовыми компонентами социального интеллекта и курсом обучения мы использовали t-критерий Стьюдента. Нами было выявлено следующее:

По шкале 1 «Прогноз» (измеряющий фактор познания результатов поведения, то есть способность предвидеть последствия поведения в определенной ситуации, предсказать то, что произойдет в дальнейшем) обнаружены различия между 1 и 2 ($t=3,023$ при $p \leq 0,05$), 1 и 3 ($t=2,278$ при $p \leq 0,05$), 2 и 4 ($t=2,154$ при $p \leq 0,05$). Студенты первого курса лучше понимают связь между поведением и его последствиями, потому что правильно представляют себе результаты своих действий и поступков в новых социальных условиях. Это еще раз подтверждает описанные выше достоверные различия, полученные с помощью непараметрического критерия Краскела-Уоллиса.

По шкале 4 «Истории с дополнением» (измеряющий фактор познания систем поведения, а именно способность понимать логику развития ситуаций взаимодействия и значение поведения людей в этих ситуациях) имеются различия между показателями 1 и 3 курса ($t=4,168$ при $p \leq 0,01$), 1 и 4 курса ($t=3,684$ при $p \leq 0,01$), а также 2 и 3 курсом ($t=2,793$ при $p \leq 0,05$). Студенты старших курсов по сравнению со студентами первокурсниками испытывают больше трудностей в анализе ситуаций межличностного взаимодействия. Первокурсники более настроены на адаптацию к новым социальным условиям жизнедеятельности, в то время как студенты старших курсов, находясь в уже знакомом коллективе, не стремятся анализировать межличностное взаимодействие между людьми.

По общему уровню социального интеллекта

обнаружены различия между 1 и 2 курсами ($t=2,265$ при $p \leq 0,05$). Студенты первого курса стремятся познать себя и других, для того чтобы успешнее адаптироваться в новой среде. А студенты второго курса воспринимают учебный коллектив как нечто привычное и знакомое, поэтому меньше стремятся анализировать привычные ситуации общения.

С помощью коэффициента линейной корреляции Пирсона нами была выявлена статистически значимая связь между возрастом и показателем «Межличностная динамика» ($r=-0,412$, при $p \leq 0,01$). Чем младше студенты, тем более они способны предвидеть последствия своего поведения. Это может происходить из-за того, что младшие студенты в ходе адаптации к обучению и новому окружению более направлены на анализ своих будущих поступков. Старшие студенты уже не так сосредоточены на взаимодействии, как младшие.

На втором этапе с целью изучения внутреннего и внешнего контроля ожиданий о поведении других людей мы использовали методику Роттера «Уровень субъективного контроля». В таблице №2 представлены результаты (средние значения) исследования уровня субъективного контроля и установлены различия данных показателей по курсам. Для этого мы использовали критерий Н - Краскела-Уоллиса.

С помощью непараметрического критерия Краскела-Уоллиса установлены достоверные различия между курсом обучения студентов и шкалой общей интернальности (значение критерия $H = 7,705$, уровень значимости $p = 0,049$). У студентов 1 и 2 курса присутствует экстернальный локус контроля. Такие студенты не видят связи между своими действиями и значимыми для них событиями жизни. Попав в новую социальную ситуацию жизнедеятельности, студенты первых-вторых курсов вынуждены устанавливать новые контакты с широким кругом незнакомых людей. В свою очередь студенты 3-4 курсов приобретают интернальный контроль – они считают, что большинство важных событий в их жизни есть результат их собственных действий. Студенты старших курсов уже ознакомлены с новой социальной ситуацией, они более взрослые и способны брать ответственность за происходящие в их жизни события.

Таблица 2

Развитие показателей уровня субъективного контроля по курсам

Показатель	1 курс	2 курс	3 курс	4 курс	Н-критерий	Уровень значимости
Шкала общей интернальности	4,00 (Э)	4,84 (Э)	5,65(И)	5,72(И)	7,947	0,047
Интернальность достижения	5,00(Э)	6,16(И)	6,54(И)	6,72(И)	7,178	0,066
Интернальность неудач	3,64(Э)	4,53(Э)	5,15(Э)	5,11(Э)	7,189	0,066
Интернальность в семейных отношениях	4,57(Э)	4,95(Э)	6,23(И)	5,06(Э)	8,908	0,031
Интернальность в производственных отношениях	4,57(Э)	4,58(Э)	5,04(Э)	5,06(Э)	1,615	0,656
Интернальность в межличностных отношениях	4,79(Э)	5,84(И)	6,27(И)	7(И)	12,327	0,006
Интернальность в отношении здоровья и болезни	4,64(Э)	5,89(И)	6,54(И)	5,56(И)	7,065	0,070

С помощью непараметрического критерия Краскела-Уоллиса установлены достоверные различия между курсом обучения студентов и шкалой интернальности в семейных отношениях (значение критерия $H = 8,908$, уровень значимости $p = 0,031$). На рисунке 2 мы можем наблюдать значительное повышение показателей локуса контроля в семейных отношениях к 3 курсу, а далее значительный спад. Студенты 3 курса считают себя ответственными за события, происходящие в их семейной жизни, в то время как студенты 1,2 и 4 курса приписывают ответственность за происходящее в их семье своим партнерам. Это происходит из-за того, что к 3 курсу студенты начинают устраивать свою личную жизнь, и, соответственно, приписывают себе ответственность за происходящее в их семье.

С помощью непараметрического критерия Краскела-Уоллиса установлены достоверные различия между курсом обучения студентов и шкалой интернальности в межличностных отношениях (значение критерия $H = 12,327$, уровень значимости $p = 0,006$). Исходя из рисунка 2 мы видим, что к 3-4 курсу у студентов развивается экстернальный локус контроля. Они считают самих себя ответственными за построение межличностных отношений с окружающими. А студенты 1-2 курсов склонны приписывать более важное значение в этом процессе обстоятельствам, случаю или окружающим его людям.

На третьем этапе мы рассмотрели взаимосвязь между базовыми компонентами социального интеллекта и локусом контроля. С помощью коэффициента линейной корреляции Пирсона нами были выявлена статистически значимая связь между интернальностью в межличностных отношениях и невербальной экспрессией ($r = -0,246$, при $p \leq 0,05$). Чем выше способность понимать невербальную экспрессию, тем больше студенты приписывают обстоятельствам, случаю или окружающим людям важное значение

в межличностных отношениях. Это может происходить из-за того, что студенты, обращая внимание на мимику, позы, жесты, приписывают ответственность за невербальные проявления другим участникам коммуникации.

Также нами были выявлена статистически значимая связь между общей интернальностью и межличностной динамикой ($r = -0,298$ при $p \leq 0,05$). Чем лучше студенты распознают структуру межличностных ситуаций в динамике, тем меньше они считают себя способными контролировать развитие этой ситуации. Студенты считают себя способными понимать ситуацию взаимодействия в зависимости от выбранной собеседником тактики поведения.

Далее нами был проведен анализ развития социального интеллекта и его базовых компонентов у экстерналов и интерналов. В таблице 3 представлены результаты (средние значения) уровня развития социального интеллекта и установлены различия данных показателей у интерналов и экстерналов. Для этого мы использовали критерий H - Краскелла-Уоллиса.

С помощью непараметрического критерия Краскела-Уоллиса установлены достоверные различия между показателями локуса контроля студентов и шкалой 3 «Вербальная экспрессия» (значение критерия $H = 5,479$, уровень значимости $p = 0,019$). Студенты с экстернальным локусом контроля имеют более высокие показатели по шкале «Вербальная экспрессия». Они быстро и правильно понимают то, что люди говорят друг другу в контексте определенной ситуации, конкретных взаимоотношений, но ответственность за речевые высказывания они приписывают другим людям.

С помощью t -критерия Стьюдента нами были обнаружены статистически значимые различия между локусом контроля и шкалой 3 «Вербальная экспрессия» ($t = 2,054$, при $p \leq 0,05$). Это еще раз подтвердило результаты, полученный с помощью не-

Таблица 3

Средние показатели базовых компонентов социального интеллекта у студентов интерналов и экстерналов

	Интерналы	Экстерналы	Н- критерий	Уровень значимости
Шкала «Прогноз»	8,05	7,64	1,110	0,292
Шкала «Невербальная экспрессия»	7,18	6,98	1,585	0,208
Шкала «Вербальная экспрессия»	7,76	8,68	5,479	0,019
Шкала «Межличностная динамика»	3,93	4,34	2,995	0,084
Общий показатель СИ	27,94	29,51	0,501	0,479

параметрического критерия Краскела-Уоллиса. Экстерналы лучше понимают речевую экспрессию, чем интерналы.

Таким образом, в нашей работе был изучен социальный интеллект у студентов будущих педагогов-психологов с экстернальным и интернальным локусом контроля. Установлено, что среди студентов нашей выборки преобладает средний уровень соци-

ального интеллекта. Нами были выявлены особенности социального интеллекта студентов экстерналов и интерналов. Данное исследование дает представление о некоторых особенностях социального интеллекта, характерных для студентов. Полученные данные требуют более глубокого анализа, что и будет являться одним из основных вопросов дальнейшего исследования.

Библиографический список

1. Allport G.W. Personality a psychological interpretation. N. Y., 1937. p. 513–516
2. Rotter, J. B. Social learning and clinical psychology. N. Y.: Prentice-Hall, 1954.
3. Карнеев Р. К., Карнеева О. А., Котлярова Н. С., Минава С. С. Социальный интеллект как фактор академической и социальной успешности студентов вуза: монография. Брянск: Группа компаний «Десяточка», 2009. 109 с.
4. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 76.
5. Стернберг Р. Дж., Форсайт Дж. Б., Хедланд Дж. и др. Практический интеллект. СПб.: Питер, 2002.
6. Савенков А. И. Социальный интеллект как проблема психологии одаренности и творчества. // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2005. Т. 5. № 4. С. 94–101.
7. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 2004. С. 420–421.

Сведения об авторах:

Минава Светлана Сергеевна – аспирант Брянского государственного университета имени академика И. Г. Петровского, e-mail: sweetsveta@list.ru (г. Брянск, Российская Федерация);

Краснопольская Наталья Станиславовна – аспирант Брянского государственного университета имени академика И. Г. Петровского, e-mail: nata_liay@list.ru (г. Брянск, Российская Федерация).

УДК 101.1 © Е. Ю. Воробьева, Г. Ч. Синченко, 2012

Г. Ч. Синченко, Е. Ю. Воробьева

ФИЛОСОФИЯ КАК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ИНОФОРМА ПОСТУПКА

Этические, экономические, юридические концепции выступают проекциями более общей философской теории. Мысль как поступок имманентна философии как учению о бытии и самому бытию. Идеи, рожденные философами, становятся востребованными обществом в качестве обычаев, норм права, законов экономики, последние, в свою очередь, являются причиной, следствием и формой поступка.

Единственным доказательством укоренения человека в мире, по мнению М. М. Бахтина, является поступок. Сознание соединимо с внешним для него бытием посредством поступка, и вся наша жизнь есть не что иное, как «поступление» [1, с. 50]. Культура с помощью религии, традиций, права упорядочивает бытие, наделяя его структурой и некой внутренней логикой, предлагает комплекс норм, размечающих фарватер общественной жизни, и именно в среде этих опорных базисов бытия существует поступок.

В юриспруденции поступок трактуется как «деяние», подпадающее под действие правовых норм. Мы регулярно совершаем юридические поступки и акты: оплачивая или не оплачивая проезд в автобусе, приходя или не приходя на службу, делая или принимая подарки, беря займы или возвращая долги... Даже идущий на тяжкое правонарушение не выходит из юридического поля, а ходит по нему запрещенным образом. «Как ни странно, – замечает по этому поводу А. В. Малько, – до сих пор не существовало категории, которая охватывала бы всю сферу бытия права со всеми позитивными и негативными его проявлениями. И те и другие различаются по природе и направленности, как, например, правомерное и противоправное поведение. Однако по своему характеру они правовые и выступают составными частями юридической среды. Подобно экономической жизни, которая состоит не только из положительных начал, но и из отрицательных (криминальная и «теневая» экономика), правовая жизнь точно так же включает в себя разные полюсы жизненных процессов, различную, зачастую прямо противоположную, юридическую реальность» [6, с. 51].

Для экономики «поступок», «деятельность» выступают краеугольными понятиями. Сохранность общества детерминирована всеобщим стремлением к получению выгоды, убеждены современные экономисты, но это убеждение ново для человеческой истории. Концепция выгоды была рождена лишь в XVIII в. благодаря промышленной революции, тогда же начали возникать теории, упорядочивающие деятельность по ее получению, придающие некоторым поступкам характер законов. Сегодня мало кто замечает, что «стихия рынка» нормирована не менее, чем правовое пространство. «Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значе-

ние, чем принято думать, – писал лорд Кейнс. – В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писателя, сочинявшего несколько лет назад. Я уверен, что сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей» [4, с. 383].

Начиная с XVIII в. актуализировалось стремление создать систему, объясняющую и возвышающую наиболее приземленное из человеческих желаний – погоню за прибылью. Практическая философия пыталась обнаружить всеобщие законы в бедняцком быте, поведении спекулянта, улыбке бакалейщика, обслуживающего своих покупателей... Броуновское движение социума, суматоха и суета его жизни превращались в поступательное прогрессивное движение, в гармонию экономических законов, грозящих нам светлым будущим.

Применительно к этике специфика практической философии раскрыта А. А. Гусейновым, резонно настаивающим, что «этику нельзя считать знанием в привычном значении этого слова; она не просто отражает и выражает мораль, но вместе с тем и формирует ее» [2, с. 176]. По этой причине разные утверждения о морали одновременно являются разными состояниями морали, задающими разные моральные реальности, которые не ассерторичны, а деонтологичны, ибо мораль говорит не о том, что есть, а о том, что должно быть.

Так же, как поступок одновременно совершается в бытии и его формирует, любая этическая, юридическая или экономическая норма выступает причиной, следствием и формой поступка. Правовая норма – наиболее ярко воплощенная форма поступка законодателя.

Юридическая, этическая, экономическая концепции есть проекции более общей философской теории, а любая, прямо или косвенно закладываемая в догму права, морали или экономики, антропологическая конфигурация детерминируется не только мерой профессионализма законодателя и объективными потребностями практики, но и исходной мировоззренческой доктриной, сквозь призму ко-

торой она осознается. Здесь сказывается специфическое свойство практической философии, наиболее абстрактную формулировку которого находим у В. О. Лобовикова: «Не всякий поступок есть осуществляемое при наличии нравственной свободы дескриптивное высказывание о поступках, но всякое осуществляемое при наличии нравственной свободы дескриптивное высказывание о поступках есть поступок» [5, с. 161].

В сущности, такова действительность культуры в целом. В ней нет нейтральной фактичности, а «категория должного есть некая первичная категория, конституирующая нравственную жизнь и через нее характеризующая существенное свойство человеческой жизни вообще» [11, с. 331]. Соответственно, те или иные факты нейтральны лишь относительно тех или иных конкретных императивов, но не вообще. Сама норма – акт культуры, отталкивающийся от определенным образом осмысленной среды человеческих взаимодействий и изменяющий ее из трансцендентного измерения, т.е. с высоты достигнутых представлений о том, как все обстоит на самом деле, как должно, как может обстоять и какие надлежит предпринять предписания, чтобы реальное обстояние дел плотнее приблизилось к должному. Под эту характеристику полностью подпадает нормотворчество: «Лишь тогда, когда в среде того или другого народа или иной автономной группы, быть может, на основании конкретных наблюдений, назревает мысль сознательно установить на будущее время известную норму как общее правило поведения, – лишь тогда появляется закон. Появление закона, таким образом, в истории каждого народа представляет весьма важный момент пробуждения социальной мысли, вступления на путь сознательного и планомерного социального строительства» [10, с. 33]. И естественно, что оно ангажирует (часто в латентных формах) нормативно-теоретические, императивные философские образы человека. А последние, в свою очередь, являются не столько сообщениями на тему «Какими нам надо быть», сколько обычно незавершенными, эскизными, но все же опытами исполнения этих долженствований в личности и творчестве философа. Философ, занимаясь своим делом, не может избежать оценочности: он ищет «что правильно, а что – неправильно» (Аристотель), а поскольку он ищет это разумом, т.е. поднимаясь над пестротой рядоположенных частных формообразований до преднаходимой в самом разуме формы всеобщности, постольку он – безразлично к предмету своей рефлексии – демонстрирует рефлексивными актами способность не считать правильным то, что есть, просто потому, что оно есть, или то, что хочется, просто потому, что его хочется. По философским меркам корректным может быть признано только такое решение, без которого рассыпается концепция человека как того-кто-решает-сам, кто свободен, кто может самочинно переходить от относительного к абсолютному и от абсолютного к относительному.

Сознание есть тонкий слой льда над бездонными глубинами бессознательного, и человек старается упорядочить хаос природных и социальных стихий, в то же время инстинктивно ему симпатизируя. Эта симпатия проявилась в разнообразных моделях свободы личности, особенно актуальных в русле постмодерна. Возможно, именно в результате отрицания границ между нормой и патологией постмодерн пришел к уничтожению субъекта. Если норма – это ментальная фикция, то такой же фикцией становится и некогда целостная личность, распыленная в процессе блуждания между «многообразными формами жизни» [3, с. 19]. А фикциям не нужны законы – они свидетельствуют лишь о репрессивности властей, желающих загнать в рамки то, что загнанным туда не может быть априори. Постмодерный гомункулос, сотворенный алхимиками «предбудущего времени» из эстетико-философского анархизма, субстанциальных форм жизни и «постмодерного классицизма», вынужден жить либо в пустыне, либо в девственном лесу. Не все согласны с такой перспективой: «...девственный лес – это такое место, где человек не может остаться» [7, с. 43]. Но ведь гомункулос – не человек, поэтому ни пустыня, ни девственный лес не могут стать человеческой альтернативой казармы, из которой постмодерн выводит культуру на «свет» программного эклектизма.

Человеческая альтернатива казарменной сверхрегулируемости – Универсум культуры, включающий Вселенную закона как свой необходимый сегмент. Отсюда – продуктивная тавтология Б. Н. Чичерина: «Свободен только тот, кто сознает себя свободным, а сознает себя свободным тот, кто действительно свободен. Таковым может быть единственно разумное существо, носящее в себе сознание Абсолютного, ибо только оно способно отрешиться от всякого частного определения и стать абсолютным началом своих действий» [12, с. 48].

Хотя, как было сказано, задача философии – различать правильное и неправильное, а не правых и виноватых, философское «х неправильно», будучи обронено в среду острого столкновения интересов, обычно воспринимается как политико-идеологическое «Х не прав». В этом плане пусть философ и не приходит учить свое время, – он приходит его беспокоить. Из сказанного вытекает, что самые самостоятельные мыслители обычно являются наиболее беспокоящими. Первое место в этом ряду безусловно принадлежит Сократу. «Иметь Сократа перед глазами – это неизбежная предпосылка нашего философствования. Вероятно, можно сказать: сегодня без Сократа нет ни одного философствующего, пускай он даже чувствуется как бледное сверканье из далекого прошлого!» [8, с. 34].

Время, обеспокоенное Сократом, – время возрастания реализма, тип Сократа – тип человека, не подавшегося ни одному из особенно сильных в такие времена искушений: ни прожиганию летучих мгновений жизни, ни замыканию в стенах домашне-

го обихода, ни мистицизму, ни техничному субъективизму софистики. Ему удалось решить задачу восстановления проблематичной целостности связей с бытием иным способом – на пути любви и всестороннего развития разума, говоря языком Э. Фромма. Жизненная платформа философа отмечена необходимыми для нормотворчества признаками: установкой на других людей, заинтересованностью в них и пониманием ограниченности человеческих сил. Корреляция этих признаков с сократовой диалектической майевтикой вряд ли случайна. В диалоге, благодаря соприкосновению частных мнений, вырабатывается адекватная постановка проблемы и ищется решение, превосходящее предвзятость и узость каждого участника в отдельности. Диалогическая коммуникация, следовательно, является методом коллективного «выплеска» резонирующих друг с другом индивидуальных сознаний в сферу общезначимых сущностей. Поэтому моделирование и организация диалектической беседы требуют известного кредита доверия к другим людям, ощущения потребности в их способностях. Пожалуй, всегда, когда человек уважает других, настроен на контакты с ними и критичен к себе, он высоко ставит правила взаимоотношений и, разумеется, институты и ценности, обеспечивающие принцип общеобязательной правильности. Таков генезис законопослушности Сократа, которая, будучи помножена на необычную внутреннюю независимость, снискала ему мученический венец.

Видимо, преданность полисным устоям можно эксплицировать через архаический синкретизм, невыделенность (или хотя бы невыделенность) *Я* из *Мы*, однако Сократ (или, во всяком случае, его сложившийся в историко-философской традиции облик) не тот, на кого распространимо такое объяснение. «Мифологическая первооснова полиса и законов, – делится соображениями В. С. Нерсисянц, – претерпевают в его трактовке такую же понятийную рационализацию, что и в учении о добродетели вообще. Поэтому в целом можно сказать, что воспринятые им положения предшествующей мысли, например о божественной природе полисных порядков... используются и развиваются Сократом в рационалистической перспективе его собственных философских представлений» [7, с. 440]. А рационалистическая перспектива открывается перед *ratio*, когда *ratio* открывает ее для себя и из себя, будучи, таким образом, методологически, инструментально внаходимым по отношению к тому, что в этой перспективе выстраивается. Поэтому тот, чьим субъективным миром рациональное начало завладевает как своей цитаделью, не может не быть, хотя бы отчасти, тем «теоретическим человеком», симптоматику которого обнаружил и утрировал в Сократе Ф. Ницше: «Сократа можно было бы обозначить как специфического не-мистика, в котором логическая природа путем гипертрофии так же чрезмерно развилась, как в мистике – его инстинктивная мудрость» [9,

с. 108]. В той степени, до которой оценка Ницше приемлема, можно согласиться, что «огромное маховое колесо логического сократизма» распластывало под собой обыденное правосознание, если понимать под последним слепое повиновение фигурам подчинения *Я* полисному *Мы*. Вместе с тем вращение этого колеса культивировало инстанцию, способную рассмотреть политико-правовые и экономические устои в их чистой отсылке к самим себе, отсекая нити жизненного интереса, которые связывают созерцаемое с созерцающим (Х. Ортега-и-Гассет). В таком случае возникает возможность внутренне согласиться с правилами, принять их в силу их объективной значимости, если, конечно, она будет усмотрена. При этом подходе авторитет нормы в качестве внешне положенного властного веления проблематизируется, но взамен сознание получает шанс выстроить себя в качестве осмысленной, духовно выстраданной, зрячей и ответственной легализации.

Не таков ли казус Сократа? Наличное *Мы*-содержание настроения афинского демоса отрицало обостренную *Я*-форму Сократа как мыслящего индивидуума, ставившего свое разумение и загадочный персональный даймоний выше обыкновений и мнений большинства, но *Я*-содержание Сократа-патриота утверждало саму идею, саму *Мы*-форму гражданственности. Соотечественники не хотели видеть Сократа членом своей общности – Сократ хотел видеть их общность подвластной закону. Он склонен беседовать с законами так же, как всю жизнь беседовал с мудрецами и простаками. И лишь поскольку сам разумно согласился, что справедливости подобает одевание закона, а закон жив уважением к нему, постольку сделал свой выбор в пользу смертоносного для него законного судебного приговора. Этот через века магнетирующий рационально обоснованный личный акт позволяет отметить, что когда в философии состоялось рождение пытливого и независимо мыслящего *Я*, оно пришло в мир не за почетом и привилегиями, а за справедливостью, продемонстрировало не *Ты*-отрицающий, а *Ты*-утверждающий настрой – хотя бы в том смысле, что увидело в себе и через себя *Любого* (Обобщенного Другого) и потому потребовало к себе не некоего уникального отношения, а отношения правильного, основанного на одинаковой для всех и каждого мере.

Мысль – и это подтверждается опытом европейской философии – всегда поступок. Рано или поздно, обкатанные на ментальном полигоне идеи, становятся востребованными обществом в качестве обычаев, норм права, законов экономики. И поскольку поле духовной жизни за тысячелетия человеческой истории было распаханно, засеяно и удобрено сотнями трудолюбивых пахарей, постольку мысль как поступок и поступок как действие не могут быть дикорастущими. Нормы, законы, помогают поступку оптимально выразиться в социуме, вести цивилизованный диалог мысли с действием, свободы с необходимостью, «*Я*» с «*Любым*». Способы

существования мысли как поступка накладывают отпечаток на каждую сферу человеческой деятельности. Без мысли нет свободы, без философии нет

соразмерной себе мысли, поэтому мысль как поступок имманентна философии как учению о бытии и самому бытию.

Библиографический список

1. Бахтин М. М. К философии поступка // Работы 1920-х гг. Киев: Next, 1994.
2. Гусейнов А. А. О статусе этики в современном обществе // Философские науки. 1996. № 1–4.
3. Огурцов А. П. Постмодернистский образ человека и педагогика // Человек. 2001. № 4.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2007.
5. Лобовиков В. О. Модальная логика оценок и норма с точки зрения содержательной этики и права. Красноярск, 1984.
6. Малько А. В. «Правовая жизнь» как важнейшая категория юриспруденции // Журнал российского права. 2000. № 2.
7. Нерсесянц В. С. Философия права. М., 1997.
8. Нерсесянц В. С. Сократ. М., 1984.
9. Ницше Ф. Сочинения в 2-х тт. Т. 1. М., 1990.
10. Покровский И. А. История римского права: 3-е изд. Пг., 1917.
11. Франк С. Л. Духовные основы общества // Русское зарубежье. Л., 1991.
12. Чичерин Б. Н. Философия права. М., 1900.

Сведения об авторах:

Синченко Георгий Чонгарович – заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, доктор философских наук, профессор, зам. начальника редакционно-издательского отдела – главный редактор Омской академии МВД России (г. Омск Российская Федерация);

Воробьева Елена Юрьевна – кандидат философских наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин и иностранных языков Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: velena-05@mail.ru (г. Омск Российская Федерация).

Т. А. Черкасова

РАБОТА СОЦИАЛЬНОГО ПЕДАГОГА С БЕЗНАДЗОРНЫМИ ДЕТЬМИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ИНТЕРНАТНОГО ТИПА

Статья содержит результаты изучения особенностей профессиональной деятельности социального педагога в учреждениях интернатного типа, анализ методов и форм работы социального педагога, рекомендации по эффективному взаимодействию с безнадзорными детьми, проживающими в интернатах.

Безнадзорные дети – дети, лишенные присмотра, внимания, заботы, позитивного влияния со стороны родителей или лиц, их заменяющих.

Это еще одна категория детей, которые могут воспитываться и одновременно обучаться в учреждениях интернатного типа.

Безнадзорный ребенок живет под одной крышей с родителями, сохраняет связи с семьей, у него еще есть эмоциональная привязанность к кому-либо из членов семьи, но связи эти хрупки и находятся под угрозой атрофии и разрушения. Отсутствие должного ухода и содержания, пренебрежение интересами и потребностями развивающейся личности в семье создают реальную угрозу психическому, физическому и нравственному развитию ребенка. Безнадзорность детей нередко является первым шагом к беспризорности, социальной дезадаптации, разрушению нормального процесса социализации ребенка. Беспризорные дети – это дети, которые не имеют родительского или государственного попечения, постоянного места жительства, соответствующих возрасту позитивных занятий, необходимого ухода, систематического обучения и развивающего воспитания. Беспризорность часто связана с противоправным поведением.

Усугубление этой проблемы определяется следующими факторами:

- кризисными явлениями в семье (нарушение ее структуры и функций, рост числа разводов и количества неполных семей, асоциальный образ жизни родителей, падение жизненного уровня населения; ухудшение условий содержания детей в семьях);
- распространением жестокого обращения с детьми в семьях и интернатных учреждениях, снижением ответственности за их судьбу;
- нарастанием психоэмоциональных перегрузок у взрослых, непосредственно отражающихся на детях;
- свертыванием инфраструктуры, обслуживающей отдых детей, их досуговую деятельность под влиянием рыночной экономики и в связи с оскудением государственного бюджета;
- коммерциализацией сферы образования и культуры.

Социально-педагогическую работу с данной категорией детей можно разделить на два самостоя-

тельных блока: профилактический и коррекционно-реабилитационный [3].

Профилактическая направленность социально-педагогической деятельности в отношении безнадзорных и беспризорных детей включает работу по организации благоприятной среды воспитания и общения, своевременной коррекции семейных отношений, поиску форм занятости детей в свободное время, форм опеки детей в период объективной занятости родителей и членов семьи, и т.п. Дети ставятся на социально-педагогический учет, отдельные из них патронируются, а некоторая часть детей направляется в учреждения интернатного типа, где проходит коррекцию поведения, укрепляет здоровье и обучается.

Коррекционно-реабилитационное направление предполагает скорую социально-педагогическую помощь: постановку ребенка на учет, экспресс-диагностику его состояния, диагностику личностных особенностей и социальной ситуации развития, решение вопроса о месте пребывания ребенка, информирование семьи (или государственного учреждения) о месте пребывания, состоянии несовершеннолетнего, о программе дальнейшей работы с ним; организацию необходимых контактов со специалистами для оказания психологической, медицинской, правовой помощи; разработку и реализацию программы по адаптации ребенка к социально здоровой среде, восстановлению или компенсации утраченных социальных связей, позитивных форм активности в игре, познании, труде. Важнейшая задача – помочь ребенку обрести опыт семейной жизни. Поэтому коррекционная, реабилитационная работа направляется не только на ребенка, находящегося в интернате, но и на его семью [7].

Профилактика школьной дезадаптации, педагогической и социальной запущенности – еще одно актуальное направление деятельности социального педагога, связанной с относительной распространенностью поведенческих расстройств патологического и непатологического характера и их отрицательной личностной и социальной значимостью.

Социальная профилактика (предупреждение, превенция) – деятельность по предупреждению социальной проблемы, социального отклонения или удержанию их на социально терпимом уровне по-

средством устранения или нейтрализации порождающих их причин.

Профилактика направлена на предотвращение возможных физических, психологических или социокультурных коллизий у отдельных индивидов и «групп риска»; сохранение, поддержание и защиту нормального уровня жизни и здоровья людей; содействие им в достижении поставленных целей и раскрытии их внутренних потенциалов.

Социальный педагог должен быть подготовлен к трудностям работы с детьми «группы риска», так они составляют большинство поступающих в учреждения интернатного типа. Он должен знать обо всех проявлениях психических отклонений у подростков, таких как вспыльчивость, драчливость, повышенная внушаемость, истеричность, заторможенность, низкая трудоспособность, гиперактивность, раздражительность, неумеренное стремление к удовольствиям, недовольство окружающими, повышенная сексуальность, чрезмерная жажда и неумеренность в еде и т. п.

Социальный педагог должен знать причины таких проявлений и следовать тем психолого-педагогическим приемам, которые дадут положительный результат в работе.

При соблюдении соответствующих условий процесс социализации личности проходит достаточно эффективно. Ребенок учится выживать, его образ жизни меняется с изменением социального окружения, с помощью взрослых. Попав в интернат, ребенок проходит несколько воспитательных этапов – от адаптации к условиям интерната до реабилитации. Поэтапная работа социального педагога и воспитателей дает возможность учитывать возрастные особенности ребенка, четко ставить цели в овладении теми навыками, которые необходимы ребенку в данный момент. При этом активизируется процесс самовоспитания, самореализации личности ребенка.

Создание новой среды обитания – один из методов воспитания. Адаптация ребенка в интернате – это шаг к адаптации его в обществе. К созданию домашней обстановки в интернате привлекаются сами дети. Они принимают участие в оборудовании уютных уголков, где бы ребенок мог бы побыть один, вне сверстников, отвлечься, пофантазировать.

Коллективизм и совместная деятельность детей способствуют воспитанию норм поведения в обществе. Подросток усваивает, что нельзя обижать слабого, красть, уходить из интерната, не предупредив воспитателей.

Работа с агрессивными, вечно всем недовольными, предпочитающими одиночество детьми может быть построена в несколько этапов:

- «накопление согласий»;
- поиск нейтральных интересов и увлечений подростка, создание условий для контакта;
- анализ сообщений подростка о себе с принятием их на веру;
- выяснение качеств личности, которые он не принимает;

- совместные действия социального педагога и воспитанника по взаимному соглашению, построенные на взаимодововерии.

Положительные качества ребенка, которые выявляет социальный педагог, являются ориентиром в воспитательной работе, так как, опираясь только на них, он может создать нормальные взаимоотношения с детьми в интернате. Вера в ребенка восстанавливает у него чувство самоуважения, собственного достоинства.

В интернатах больше всего беспокойства вызывают дети с так называемым синдромом гиперактивности. Они подвижны, суетятся, торопятся, не могут задержать внимание на несколько минут. У них хорошие интеллектуальные данные, но они не справляются с заданиями учителя, считая их скучными и однообразными. Они вспыльчивы и раздражительны, что приводит к конфликтам со сверстниками. Эти дети – результат психологической и физической перегрузки в обществе.

Для подобных детей социальные педагоги совместно с учителями, воспитателями и медиками создают индивидуальные программы реабилитации, которые включают психологическую, медицинскую и педагогическую помощь. Разработаны общие рекомендации в работе с такими детьми [5]:

- понимать трудности гиперактивных детей;
- применять только положительные воздействия, избегать наказаний;
- включать ребенка в общие дела;
- укреплять веру в себя, давая доступные задания;
- создать условия для отдыха и спорта;
- развивать интерес к деятельности;
- разработать правильный режим, предусматривающий достаточное пребывание на воздухе, полноценный сон, развитие гигиенических навыков.

Одним из приемов воспитания является оценка поведения подростка. Важно, чтобы она совпадала с мнением как детей, так и взрослых, т.е. была объективной. Объективная оценка взрослыми успехов ребенка способствует формированию у него правильной самооценки, что способствует его более быстрой адаптации в интернате. У ребенка развиваются уверенность в себе, самоуважение, чувство собственного достоинства.

Большую роль в социальной реабилитации воспитанников интерната играет их вовлечение в трудовую деятельность. Труд помогает наладить отношения со сверстниками, приобрести трудовые навыки, способствует развитию самостоятельности, организованности, формирует уважительное отношение к продуктам труда [14].

Стержнем социальной защиты воспитанников различных видов интернатов является воспитание у них чувства дружбы и любви, а на их основе – готовности к взаимопомощи.

Целесообразно организовывать жизнедеятельность воспитанников интернатов с элементами

семейной жизни, прежде всего, создавать разновозрастные группы, в которых доминируют отношения, близкие к семейным.

Социализация как накопление начального капитала для выпускников учреждений интернатного типа должна иметь твердую социальную, правовую и экономическую основу. Центром этой работы выступает формирование социальной защищенности, в конечном итоге обеспечивается экономическая самостоятельность воспитанников школ-интернатов, их экономическая независимость.

Формирование социальной защищенности выпускников школ-интернатов имеет свои особенности. На первых этапах социальной самостоятельности дети нуждаются в социальной помощи, которую обычно оказывает семья. В данный момент эта непосредственная помощь входит в обязанности социального педагога, который при необходимости привлекает к совместной деятельности все необходимые инстанции и ведомства по решению данной проблемы.

Социальная защищенность детства во многом определяется качеством развития учреждений образования и воспитания детей. В частности, в отношении домов-интернатов и школ-интернатов могут быть приняты следующие основные положения их развития.

Необходимо углублять демократические отношения внутри коллектива интернатов и в его связях с трудовыми коллективами и общественными организациями, развивать самоуправление по вопросам, которые доступны детям соответственно их уровню воспитанности. Контакты с внешкольными коллективами направлять не только по линии материальной помощи, но и на формирование у школьников социальной защищенности, на подготовку их к жизни, включение в трудовой процесс, в систему непрерывного образования.

В деятельности школы-интерната особую актуальность приобретают принципы практической психологии и педагогики, учитывающие индивидуальные особенности детей. В первую очередь, целесообразно вовлекать воспитанников в деятельность, интересную для них и вместе с тем обеспечивающую развитие их личности: начальное профессиональное техническое, художественное, музыкальное образование. Эти виды образования необходимо осуществлять во взаимосвязи, поскольку, например, музыкальное образование нередко оказывается не востребованным обществом [5, 13].

Основной задачей учреждений интернатного типа является социализация воспитанников. Для этой цели должны быть расширены мероприятия по моделированию семьи: дети должны заботиться о младших, иметь возможность проявлять уважение к старшим. Подготовка к семейной жизни целесообразно вести так, чтобы у воспитанников выработались навыки ведения домашнего хозяйства, оказа-

ния лечебной помощи, организации досуга. Следует привлекать детей к доступному производительному труду, например, как пошив белья и простой верхней одежды.

Социализация личности воспитанников будет проходить с большей эффективностью, если дальнейшее развитие получит решение проблемы благоприятного нравственно-психологического климата в учреждениях интернатного типа. Необходимо стремиться к повышению заботливости, доброжелательности в отношениях с детьми и друг с другом, избегать конфликтов, а при их возникновении гасить их с помощью переговоров и взаимной уступчивости [3, 5].

Все эти положения развития учреждений интернатного типа присущи для деятельности социального педагога.

Интенсивные изменения в социальной и экономической жизни общества, происходящие в последние десятилетия, потребовали качественного преобразования характера и содержания труда:

- расширение профессионального поля деятельности;
- углубление мобильности человека в различных профессиональных сферах;
- появление потребности в овладении появившимися на рынке труда новыми профессиями.

Данные изменения в экономической жизни общества ставят новые, более сложные, задачи перед системой профессионального образования, требуют высокого уровня профессионализма от тех, кто обеспечивает процесс обучения.

Современный социальный педагог-профессионал должен выстраивать свою деятельность как систему, отчетливо осознавая следующие ее аспекты [5]:

- во имя чего и для кого он должен ее осуществлять, на каких идеях и принципах строить, т.е. иметь свою педагогическую философию, концепцию, ясные цели и смысл профессиональной деятельности;
- с помощью каких средств и в каких условиях организовывать данную деятельность; как оценить ее эффективность;
- какими профессиональными качествами он должен обладать для обеспечения успешности педагогической деятельности, что необходимо усовершенствовать в себе и в своей деятельности.

Социальные педагоги учреждений интернатного типа специализируются на создании благоприятной среды в заведении, решении личностных проблем учащихся, педагогических работников, установлении широких контактов с социальным окружением.

Независимо от специализации социальный педагог имеет базовые должностные обязанности, определенные квалификационной характеристикой, а главной направленностью его деятельности является содействие саморазвитию личности ребенка в социуме.

Библиографический список

1. *Василькова Т. А., Василькова Ю. В.* Социальная педагогика. М.: КноРус, 2010.
2. *Василькова Ю. В.* Социальный педагог: педагогический опыт и методы работы. М.: Академия, 2011.
3. *Дементьева И. Ф.* Социальная адаптация детей-сирот. Современные проблемы и перспективы в условиях рынка // Социальные проблемы сиротства. М., 1992.
4. *Галагузова М.* Социальная педагогика // Гуманитарно-издательский центр ВЛАДОС. М., 2008.
5. *Мудрик А. В.* Социальная педагогика. М.: Академия, 2007.
6. *Палагузовой М. А., Мардахаева Л. В.* Методика и технологии работы социального педагога. М.: Академия, 2004.
7. *Олиференко Л. Я. и др.* Социально-педагогическая поддержка детей группы риска: М., 2002.
8. *Орлов А. А.* Введение в педагогическую деятельность. М.: Академия, 2007.
9. *Свенцицкий А. Л.* Социальная психология. М., 2010.
10. *Сигида Е. А., Бабкин Н. И., Беззубик К. В., Лукьянова И. Е.* Содержание и методика социальной работы. М.: Владос, 2011.
11. *Семечкин Н. И.* Психология социальных групп. М.: Владос-Пресс, 2010.
12. *Целуйко В. М.* Психология неблагополучной семьи. М.: Владос, 2004.
13. *Шипицына Л. М.* Комплексное сопровождение детей-сирот. СПб., 2003.
14. *Шульга Т. И., Слот В., Спаниард Х.* Методика работы с детьми «группы риска». М., 2001

Сведения об авторе:

Черкасова Тамара Алексеевна – ведущий специалист факультета заочного обучения Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: c-tamara@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Н. Н. Щербакова

ОТСУБСТАНТИВНЫЕ ГЛАГОЛЫ В РУССКОМ ПРОСТОРЕЧИИ
XVIII СТОЛЕТИЯ

В статье рассматриваются деривационные особенности глагольной просторечной лексики XVIII столетия: описаны словообразовательные типы и морфонологические процессы, сопровождающие акт деривации.

Просторечию XVIII столетия известно большое количество глаголов, созданных на базе субстантивных основ. Многообразие глагольной лексики достигается за счет использования разных способов словообразования. Обычно просторечные глаголы образуются при помощи *суффиксального способа*, который чаще всего используется для образования глаголов состояния, конкретное наполнение которого определяется мотивирующей основой. При этом используются разнообразные словообразовательные типы.

Очень часто для образования просторечных глаголов используется суффикс *-и-*. Он присоединяется как к непроизводной, так и к производной основе одушевленных и неодушевленных существительных. При использовании основ одушевленных существительных создаются глаголы со словообразовательным значением «совершать действие, свойственное тому, кто назван в мотивирующей основе». Если мотивирующая основа заканчивается твердым согласным, то присоединение суффикса вызывает его смягчение; акцентологическая характеристика основы при этом обычно не изменяется, в редких случаях может наблюдаться усечение мотивирующей основы (см. ниже пример *кудесить*): *буйн* – *буйнить* – «буйно себя вести» (СлРЯ XVIII, т. 2, с. 176), *горлан* – *горланить* – «громко кричать, петь, спорить, возмущаться» (СлРЯ XVIII, т. 5, с. 173), *колоброд* – *колобродить* – «по причине пьянства или из шалости делать что-нибудь непристойное» (САР², т. 3, с. 273), *колотырь* – *колотырить* – «торговать мелочью» (САР², т. 3, с. 250), *кудесник* – *кудесить* – «волхвуй, делать разные проказы, обманы для показанья простому и суеверному народу связи своей с духами» (САР², т. 3, с. 470), *мастак* – «мастер» – *мастачить* – «мастерить» (САР², т. 3, с. 708; СлРЯ XVIII, т. 12, с. 82), *мастер* – *мастерить* – «делать что-л.» (САР², т. 3, с. 708; СлРЯ XVIII, т. 12, с. 82) и т. д.

Этот же суффикс, присоединяясь к основам неодушевленных существительных, образует глаголы с другим словообразовательным значением – «создавать то, что названо мотивирующим существительным»: *блажь* – *блажить* – «поступать сумасбродно, дурить» (СлРЯ XVIII, т. 2, с. 58), *каверза* – *каверзить* – «делать каверзы» (САР², т. 3, с. 8), *кляуза* – *кляузить* – «делать кляузы» (САР², т. 3, с. 87), *кутерьма* – *кутермить* – «поступать

неразумно» (СлРЯ XVIII, т. 11, с. 93), *лад* – *ладить* – «приводить в порядок, готовить» (СлРЯ XVIII, т. 11, с. 105–106), *мат* – «бедственное, безвыходное положение, конец, гибель» – *матить* – «досаждать, мучить» (СлРЯ XVIII, т. 12, с. 91) и т. д.

Подавляющее большинство существительных, основа которых выступает в качестве мотивирующей базы для таких глаголов, представляет абстрактную лексику. Любопытно, что даже если в качестве мотиватора выступает основа существительного с конкретным значением, мотивированное слово в своей семантической структуре имеет соотнесение с абстрактными понятиями: *мальхан* – «мазь» – *мальханить* – «промышлять, обманывать, составляя мази и торгуя оными» (САР², т. 3, с. 87); в данном производном слове появляется смысловой компонент «обманывать» как элемент семантической деривации.

При использовании суффикса *-и-* может образоваться также просторечный глагол, имеющий словообразовательное значение «наделая что-либо тем, что названо в мотивирующей основе»: *дрянь* – «мусор, хлам» – *дрянить* – «сорить, гадить» (САР², т. 2, с. 264; СлРЯ XVIII, т. 7; с. 20).

Глаголы, созданные по данным моделям, чаще являются непереходными. Переходные глаголы образуются от существительных, называющих предмет, при помощи которого осуществляется действие над объектом: *дубас* – «дубина» – *дубасить* – «бить дубиной, палкой» (САР², т. 2, с. 266–267; СлРЯ XVIII, т. 7; с. 22), *жгут* – *жгутить* – «бить жгутом» (САР², т. 2, с. 402), *крест* – *крестить* – «осенять кого-л. крестом» (СлРЯ XVIII, т. 11, с. 8–9).

Обычно в качестве мотиватора в таких случаях выступает существительное с конкретным значением, называющее небольшой предмет, однако может быть использовано и существительное с отвлеченным значением, как, например, в следующем случае: *школа* – «система упражнений» – *школить* – «учить кого-л. быть проворным, расторопным» (САР¹, т. 6, с. 894).

Кроме того, этот суффикс может быть использован для образования глагола, называющего действие по тому, кто его производит: *пророк* – *пророчить* – «предвещать» (САР², т. 5, с. 616).

Указанный суффикс активно используется в просторечной деривационной системе на протяжении всего XVIII столетия. Он обнаруживает

эмпирическую продуктивность уже в первой трети столетия, а количество новообразований увеличивается в каждой последующей трети плавно, без резких скачков. Так, в первой трети столетия фиксируется 31% всех зафиксированных слов, во второй трети к ним прибавляются еще 33%, остальные 36% зафиксированы в источниках последней трети века.

Очень популярен в отыменном глагольном словообразовании и суффикс *-нича-/ -ича-*, который развивается как продуктивный во всех подсистемах русского языка в XVIII столетии, в том числе и в просторечии [1]. Он присоединяется к непроизводной или производной основе как неодушевленных, так и одушевленных существительных. В первом случае он образует глагол, имеющий словообразовательное значение «действовать с помощью того, что названо в мотивирующей основе»: *алтын* – *алтынничать* – «взяточничать» (САР², т. 1, с. 24), *балясы* – *балясничать* – «пустословить» (САР², т. 1, с. 95), *блин* – *блинничать* – «печь или продавать блины» (СлРЯ XVIII, т. 2, с. 67), *брага* – *бражничать* (САР², т. 1, с. 310), *мясо* – *мясничать* – «торговать мясом» (САР², т. 3, с. 956), *голубятня* – *голубятничать* – «держат или гонять голубей» (САР¹, т. 2, с. 142; СлРЯ XVIII, т. 5, с. 160), *кляуза* – *кляузничать* – «делать кляузы, ябедничества» (САР², т. 3, с. 87), *шашни* – *шашничают* (АТ, ч. 5, с. 188) и т.д.

В случае присоединения к основе одушевленного существительного суффикс образует глагол, словообразовательное значение которого определяется как «совершать действия, свойственные тому, кто назван в мотивирующей основе»: *буян* – *буянничать* – «буянить» (СлРЯ XVIII, т. 2, с. 176), *вертопрах* – *вертопрашничать* – «ветрено, легкомысленно вести себя» (САР¹, т. 1, с. 369), *греховодник* – *греховодничать* – «приводить к греху, вражде, смуте своими предосудительными поступками, действиями» (САР¹, т. 2, с. 396; САР², т. 1, с. 1283; СлРЯ XVIII, т. 5, с. 160), *колотырь* – *колотырничать* – «торговать мелочью» (САР², т. 3, с. 250), *криводушник* – *криводушничать* – «поступать бесчестно, бесстыдно, бессовестно» (АТ, ч. 1, с. 842), *кухарка* – *кухарничать* – «исправлять поваренную должность» (САР², т. 3, с. 501), *мошенник* – *мошенничать* (САР¹, т. 4, с. 281), *наян* – *наянничать* – «проявлять нахальство, наглость» (АТ, ч. 2, с. 222), *невежа* – *невежничать* – «проявлять невежество, грубость» (САР¹, т. 4, с. 974), *нищеброд* – *нищебродничать* – «просить подобно нищему» (САР², т. 3, с. 1403), *повеса* – *повесничать* (САР², т. 4, с. 1191), *скряга* – *скряжничать* – «чрезмерно скупиться» (САР², т. 6, с. 197), *умник* – *умничать* – «употребляется в худшую сторону: выказывать ум» (САР¹, т. 6, с. 432), *ябеда* – *ябедничать* – «делать ябеды» (САР¹, т. 6, с. 1019) и т. п.

Словообразовательные типы с суффиксом *-нича-* обнаруживают тяготение к образованию оценочной лексики прежде всего от основ, имеющих

оценку. Это свойство сохраняется у них с начала до конца столетия так же, как и продуктивность. При этом большая часть группы (63%) фиксируется источниками второй трети столетия.

Другие суффиксальные морфы используются значительно реже. Рассмотрим их подробнее.

Суффикс *-а-* присоединяется к производным и непроизводным основам существительных и создает глаголы говорения и состояния со словообразовательным значением «создавать то, что названо мотивирующей основой». Перемещения ударения в этом случае обычно не наблюдается, зато есть чередование конечного согласного мотивирующей основы по твердости-мягкости в том случае, если мотивирующая основа заканчивается мягким согласным: *враки* – *вракать* – «врать» (САР¹, т. 1, с. 930; СлРЯ XVIII, т. 4, с. 123), *хай* – *хаять* – «хулить, не хвалить» (САР², т. 6, с. 1129), *щекот* – *щекотать* – «вызывать щекотку» (САР², т. 6, с. 1394-1395), *матюки* – *матюкать* – «материть» (СлРЯ XVIII, т. 12, с. 95).

Этот же суффикс может создавать глаголы со значением: «действие, осуществляющееся в срок, обозначенный мотивирующей основой»: *паужин* – *паужинать* – «полдничают» (САР², т. 4, с. 812), *пятница* – *пятничать* – «воздерживаться от пищи и ничего не делать в пятницу» (САР², т. 5, с. 768). Любопытно, что не все аналогичные слова имеют стилистическую маркированность. Так, глагол *понеделничать* – «не употреблять скоромную пищу по понедельникам» (САР², т. 4, с. 1497) зафиксирован в словарях без помет. В то же время существительное *понеделничанье* обозначено как простонародное.

Еще один нерегулярный тип связан с суффиксом *-е-*, который присоединяется к непроизводной основе и создает глагол, называющий действие по предмету, при помощи которого это действие осуществляется; присоединение суффикса сопровождается перемещением ударения и заменой твердого конечного согласного мотивирующей основы мягким: *глаз* – *глазеть* – «с праздным любопытством смотреть на что-либо» (СлРЯ XVIII, т. 5, с. 124).

Несколько больше примеров обнаруживается с суффиксом *-ова/-ева-*: он присоединяется к мотивированной (или немотивированной) основе неодушевленного существительного, вызывая перемещение ударения в случае присоединения к немотивированной основе: *беспутство* – *беспутствовать* – «непристойно, распутно вести себя» (СлРЯ XVIII, т. 2, с. 5), *голод* – *голодовать* – «голодать» (СлРЯ XVIII, т. 5, с. 157), *горе* – *горевать* – «предаваться горю, печалиться» (СлРЯ XVIII, т. 5, с. 170).

Указанные словообразовательные типы можно охарактеризовать для просторечия XVIII века и как нерегулярные, и как непродуктивные, о чем свидетельствует тот факт, что все зафиксированные в источниках примеры связаны с первой третью столетия, т.е. новых слов по данным

словообразовательным моделям в просторечии второй половины века нет.

Другие способы словообразования для создания отсубстантивной глагольной лексики используются в просторечии реже. Среди них выделяется по количеству создаваемых слов **суффиксально-постфиксальный способ**, который представлен следующим словообразовательным типом.

Суффикс *-и-* и постфикс *-ся* присоединяются к непроизводной основе отвлеченного существительного, при этом в процессе словопроизводства наблюдается чередование конечного согласного основы по твердости-мягкости, иногда наблюдается перемещение ударения. В результате деривационного процесса появляется слово, называющее действие по характерному состоянию, названному мотивирующей основой: *амуры* – *амуриться* – «ухаживать, волочиться за кем-л., иметь любовные, амурные дела» (СлРЯ XVIII, т. 1, с. 62), *диво* – *дивиться* – «удивляться, изумляться» (СлРЯ XVIII, т. 6, с. 127), *кручина* – *кручиниться* – «печалиться, горевать» (СлРЯ XVIII, т. 11, с. 50), *кутерьма* – *кутерьмиться* – «испытывать состояние беспокойства» (СлРЯ XVIII, т. 11, с. 93), *хохол* – *хохлиться* – «о птицах: от болезни или скуки дуться, сутулиться, взъерошивая перья на хохолке» (САР², т. 6, с. 1182).

Те же морфы, присоединяясь к основе одушевленного существительного, создают глагол со значением «проявлять качества того, кто назван в мотивирующей основе»: *наян* – *наяниться* – «нахалиться» (САР², т. 3, с. 1277), *нахал* – *нахалиться* – «поступать нахально» (САР², т. 3, с. 1248; СлРЯ XVIII, т. 15, с. 91).

Кроме того, просторечию известна модель с использованием суффикса *-а-* и постфикса *-ся*, которая демонстрирует мену ударения: *огурь* – *огуряться* – «ослушиваться, упрямиться» (САР², т. 4, с. 209).

Среди слов, образованных по данному словообразовательному типу, представлено еще одно словообразовательное значение – «подражать тому, кто назван в мотивирующей основе»; в этом случае наблюдаются перенос ударения и усечение мотивирующей основы: *дворянц* – *дворяниться* – «подражать дворянам в поведении, образе жизни» (САР¹, т. 2, с. 567; САР², т. 2, с. 38; СлРЯ XVIII, т. 6, с. 56). Аналогичное словообразовательное значение демонстрирует глаголы *ребячиться* – «вести себя подобно ребенку» (САР², т. 5, с. 1028) и *дитячиться* – «вести себя как дитя, ребячиться» (САР¹, т. 2, с. 676; СлРЯ XVIII, т. 6, с. 141), созданные при помощи удлинения суффиксального морфа. Использование данной модели приводит и к образованию слов со значением «становиться по отношению друг к другу тем, кто назван мотивирующей основой»: *кум* – *кумиться* – «становиться кумом, кумой» (САР², т. 3, с. 481; СлРЯ XVIII, т. 11, с. 74).

Описанный словообразовательный тип обнаруживает эмпирическую продуктивность во

второй трети столетия (в источниках этого периода зафиксировано 78% от общего количества слов, созданных по данному типу), в дальнейшем его активность угасает.

Среди просторечных глаголов, образованных суффиксально-постфиксальным способом, наблюдается случай словообразовательной дублетности, когда вместо суффикса *-и-* используется суффикс *-ова-*: *диво* – *дивоваться* – «то же, что дивиться».

Префиксально-суффиксальный способ представлен единичными образованиями: *поддоброхотать* – «подрадеть, доставить, дать кому-л. что-л. в виде усердия» (САР², т. 4, с. 1258). В данном случае в качестве мотиватора выступает основа производного существительного. Созданный на этой базе глагол совершенного вида имеет значение «незначительное по степени интенсивности действие, совершенное с целью создания репутации того, кто назван в мотивирующей основе». В процессе деривации происходит перемещение ударения на глагольный суффикс (ср. *доброхот*).

В рамках данного способа используется также тип с приставкой *про-* в сочетании с суффиксом *-и-*, которые создают глагол со значением «интенсивно совершая действие, сделать предмет, названный мотивирующей основой»: *дыра* – *продырить* – «износить до дыр» (САР², т. 5, с. 528).

Еще реже используется **префиксально-суффиксально-постфиксальный способ**, когда к основе непроизводного существительного присоединяется префикс *на-*, суффикс *-и-* и постфикс *-ся*. Этот многокомпонентный формант создает глагол состояния совершенного вида, называющий интенсивное действие, осуществляющееся при помощи предмета, названного мотивирующей основой: *сусло* – *насуслиться* – «напиться допьяна» (САР², т. 3, с. 1223). Деривационный процесс сопровождается чередованием конечного согласного финали основы по твердости-мягкости. Перемещения ударения не происходит.

Если сравнить просторечные глагольные дериваты с немаркированными, нейтральными единицами, то можно заметить, что отсубстантивные просторечные глаголы чаще всего образуются при помощи тех же словообразовательных типов, что и нейтральные в стилистическом плане слова. Продуктивность отмеченных типов наблюдается не только в просторечной словообразовательной системе, но и во всех разновидностях русского языка XVIII столетия. В связи с этим можно утверждать, что просторечный характер формирует в таких случаях не столько словообразовательный тип, сколько мотивирующая база. В то же время обращает на себя внимание тот факт, что суффиксы *-нича-/-ича-* тяготеют к образованию слов, называющих какое-либо негативно оцениваемое действие, а это содействует вовлечению их в круг стилистически сниженных языковых средств.

Отсубстантивные просторечные глаголы – использующих суффиксы *-и-*, *-нича-*, именно группа, большая часть которой формируется во эти словообразовательные типы дали русскому второй трети столетия. В этот период наблюдается просторечию XVIII столетия большую часть активизация словообразовательных типов, отсубстантивных глаголов.

Сокращения

1. АТ – Аналогические таблицы: В 5 ч. СПб., 174–1787 .
2. САР1 – Словарь Академии Российской: В 6-ти тт. – СПб.: Имп. Акад. наук, 1789–1794 .
3. САР2 – Словарь Академии Российской, по азбучному порядку расположенный: В 6-ти тт. СПб.: Имп. Акад. наук, 1805–1822 .
4. СлРЯ XVIII – Словарь русского языка XVIII века / Под ред. Ю. С. Сорокина. Л.; СПб.: Наука, 1984–2004. Вып. 1–14.

Библиографический список

1. Мальцева И. М. и др. Лексические новообразования в русском языке XVIII в. Л.: Наука, 1975. 371 с.

Сведения об авторе:

Щербакова Наталья Николаевна – доктор филологических наук, доцент, зав. кафедрой исторического языкознания и лингводидактики Омского государственного педагогического университета, e-mail: nata.ro@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

К сведению авторов

Уважаемые коллеги!

НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» предлагает докторантам, аспирантам, соискателям, научным работникам, преподавателям опубликовать результаты своих исследований в научно-практическом журнале «Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий». Цель данного периодического издания – содействие российским авторам в расширении возможностей публикации результатов своего научного поиска. Редакция журнала принимает статьи и дискуссионные материалы характера по следующим направлениям:

1. Экономические науки.
2. Политические и юридические науки.
3. Информационные технологии и разработки.
4. Гуманитарные науки и образование.

Также принимаются рецензии и отзывы на монографии, учебники, учебные пособия.

Аудиторией журнала являются научные работники, представители заинтересованных государственных и общественных структур, специалисты всех уровней в области бизнеса, менеджмента, права, информационных технологий, аспиранты, студенты вузов.

Научно-практический журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзором), свидетельство ПИ № ФС 77-47744. Изданию присвоен международный номер ISSN. Журнал выпускается четыре раза в год. Статьи, отвечающие указанным ниже требованиям и отобранные редакционным советом журнала, принимаются к опубликованию.

Основные требования к содержанию статей: актуальность, научная новизна, прикладная значимость работ. Представляемая статья должна отвечать общепринятой схеме изложения материала: постановка проблемы; степень изученности вопроса (обзор литературы по теме); новизна данной статьи; изложение проблемы (анализ современного состояния, аргументы, пути решения); научно-практические выводы и предложения; заключение; библиографический список.

Требования к оформлению статей:

1. Авторский текст представляется в электронном виде в формате MS Word. Объем статьи не должен превышать 10 страниц компьютерного текста (20 тыс. знаков), включая аннотацию, таблицы и иллюстрации. Минимальный объем статьи – 0,5 печ. л. (8 стр. А4) Материалы публикуются в авторской редакции, редакция журнала вправе корректировать текст.

2. Статья должна включать следующие обязательные элементы: 1) фамилию и инициалы автора; 2) заглавие статьи; 3) индекс Универсальной десятичной классификации (УДК); 4) аннотацию к статье; 5) текст статьи; 4) библиографические ссылки (библиографический список). В некоторых случаях допускается примечание; приложение.

3. Технические требования:

1) Название статьи оформляется прописными буквами, жирным шрифтом (14 пт) с выравниванием по центру. Название должно указывать на предметную область исследования и суть проблемы.

2) Текст статьи дается без таблиц, рисунков. Таблицы и рисунки оформляются в отдельных файлах в форматах Word, Excel, JPG, TIFF. Рисунки оформляются только в черно-белой гамме. В тексте статьи должны присутствовать подписи к рисункам и таблицам с указанием их порядкового номера по тексту. В прилагаемых файлах с рисунками и таблицами нумерация последних должна совпадать с нумерацией в тексте статьи. Употребляемые в статье английские термины должны быть переведены на русский язык, аббревиатуры, кроме общеупотребительных, расшифрованы в скобках, сокращения не допускаются.

3) Библиографический список, оформленный в соответствии с принятыми стандартами (например, в соответствии со стандартом ГОСТ Р 7.0.5-2008, так как содержит библиографические ссылки), выносится в конец статьи, источники даются в алфавитном порядке (русский, другие языки). Ссылки к списку даются в тексте в квадратных скобках. Например: [1]. Если в квадратных скобках перечисляются несколько источников, то ссылки делаются следующим образом: [2; 5]. Если в тексте приводится точная цитата из источника, в квадратных скобках после нее указывается номер источника и обязательно страница: [4, с. 23]. Постраничные сноски не допускаются! При цитировании или в любом другом случае, когда это нужно, следует использовать парные кавычки. Например: научный журнал «Вестник СИБИТа».

4) Формат полосы набора:

- шрифт – Times New Roman;
- кегль – 14 пт;
- межстрочный интервал – полуторный;
- выравнивание – по ширине;
- поля (в см.): слева – 2,5, справа и сверху – 2, снизу – 1,5;
- красная строка – отступы (1,27);
- страницы должны быть пронумерованы по порядку, номер расположен снизу справа.

4. Необходимо представить резюме (аннотацию) статьи на русском языке (5–10 строк) об актуальности и новизне темы, главных содержательных аспектах и выводах. Аннотация обязательно должна содержать указание на статью («в статье рассматриваются..., анализируются»; «статья посвящена»).

Образец оформления библиографического списка.

1. Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. 455 с.
2. Складенко В. К., Прудников В. М. Экономика предприятия: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2006. 528 с.
3. Крум Э. В. Экономика предприятия: учебное пособие. Минск: ТетраСистемс, 2010.
4. Хусаинова А. М. Проблемы соотношения официального нормативного и официального казуального толкования конституций республик РФ в решениях Конституционного Суда РФ // Конституционное и муниципальное право. 2010. № 2. С. 65–68.
5. Мазков Е. Ю. Правовое регулирование геологического изучения и добычи нефти и газа на континентальном шельфе Российской Федерации: дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2009.

Типичные ошибки авторов:

1. В аннотации нет указаний на статью.
2. Название статьи не соответствует ее содержанию.
3. Библиографический список составлен не в соответствии с действующим ГОСТом.
4. Библиографический список содержит издания, на которые нет ссылок.
5. Вместо библиографического списка статья содержит постраничные сноски.
6. Статья оформлена небрежно, с большим количеством орфографических, грамматических и речевых ошибок. Используются ручные переносы и двойные пробелы.
7. Неверно оформлены ссылки на литературу в тексте статьи.
8. Нет индекса УДК.

Статьи, оформленные с подобными ошибками и не соответствующие изложенным выше требованиям, к публикации не допускаются.

Автор обязан предоставить редакции: 1) текст статьи с аннотацией и указанием УДК (файл «Фамилия.doc»); 2) заявку (подробные сведения об авторе (данные о: фамилии, имени, отчестве, ученой степени, ученом звании, месте работы, должности, организации, городе) (файл «Сведения.doc»). Также необходимо указать контактные телефоны, адрес электронной почты. Редакционный совет в течение 2 недель с момента поступления статьи принимает решение о возможности ее опубликования в журнале. Публикация осуществляется на платной основе.

Статьи, заявки (со сведениями об авторах) просим присылать по электронной почте по адресу: pnr@sano.ru с пометкой «в Вестник СИБИТа».

Редакция научного журнала «Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий» заранее благодарит за материалы, присланные с учетом этих требований.

Контактное лицо редакции:

Проректор по научной работе НОУ ВПО «СИБИТ», кандидат филологических наук

Уланов Андрей Владимирович

Телефон: (3812) 68-00-77, тел/факс: (3812) 62-59-89.

Адрес редакции:

НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (НОУ ВПО СИБИТ), редакция Вестника Сибирского института бизнеса и информационных технологий.

644116, г. Омск, ул. 24-я Северная, 196, корп. 1.

<http://www.sano.ru>; e-mail: pnr@sano.ru.