

Содержание

ОБРАЗОВАНИЕ

Л.Ю. БЕЛЯКОВА

К проблеме ценностей свободы в образовании и воспитании личности

(в контексте немецкой классической философии)

On the problem of the values of freedom in education and upbringing of the individual

(in the context of German classical philosophy)

4

А.В. КАЗАКОВ, Д.Н. СОЛОВЬЁВ

Формирование единой информационно-образовательной среды России

The formation of a unified information and educational environment Russia

10

Д.В. МАСЛЕННИКОВ

Логическая форма философии в системах Фихте и Гегеля:

к вопросу о метатеоретических основаниях неогуманистической педагогики

The logical form of philosophical systems of Fichte and Hegel:

on metatheoretically grounds neoromanticism pedagogy

12

ЭКОНОМИКА

Ю. КАСЬЯНОВА

Сегментация рынка и стратегическое планирование на предприятии

Market segmentation and strategic planning at the enterprise.....

21

В.Б. ВИЛКОВА

Управление финансами государственных унитарных предприятий

The financial management of state unitary enterprises.....

30

А.Ю ПАНОВА

Стимулирование как основной фактор организационного поведения

Stimulation as the main factor in organizational behavior

35

Н.Н. ГОРДЕЕВА

Маркетинговые модели стимулирования сбыта для торговых посредников

Marketing model of sales promotion resellers.....

42

Т.А. ПЕРЕВЕРЗЕВА

К вопросу о предпосылках институционального проектирования в торговле

To the question of the preconditions for institutional design in the trade

46

Д.Б. ГРЫЗЛОВ, Е.П.ВОЙТЮК

Реализация налогового законодательства органами местного самоуправления дореволюционной России

Implementation of tax legislation by local authorities pre-revolutionary Russia.....

58

С.Ю. АЛЕКСАНДРОВ

Маркетинг в интегрированных бизнес-структурах

Marketing of integrated business structures 63

ОБЩЕСТВО

А.В. ЧЕРНЯЕВА

Единство принципов законности и справедливости

The unity of the principles of legality and justice. 67

Д.В. МАСЛЕННИКОВ, С.А. СИДОРОВ, А.Ю. ШАФИЕВ

Соотношение частной и государственной собственности как философско-правовая проблема

The ratio of private and public property as a legal philosophical problem 70

И.А. ФЕДОРОВ

Проблемы экспертных сообществ в науке и образовании

The problem of expert communities in science and education 74

П.В. ЗЕЛЕНКОВ

Правосознание личности в трансформирующемся российском обществе: особенности формирования

The consciousness of the individual in transforming Russian society: aspects of formation 76

С.В. ПОЛАТАЙКО

Интеллектуальный синтез субъекта и субъектность в социальной природе

Intellectual synthesis of the subject and subjectivity in the social nature of 79

О.П. ПУЗАНОВ

Кто «играет» короля

Who «plays» the King. 84

С. ШНЕК

Конституционализм, либерализм и танец политической этики

Constitutionalism, liberalism and the dance of political ethics. 89

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА
ОБРАЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКА ОБЩЕСТВО**

Председатель редакционного совета, главный редактор
Грызлова Ада Викторовна

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Волокобинский Михаил Юрьевич, доктор технических наук, профессор

Дворецкая Екатерина Викторовна, доктор филологических наук, профессор

Дорофеев Даниил Юрьевич, доктор философских наук, профессор

Засенко Вилена Евгеньевна, доктор экономических наук, профессор

Мокин Валентин Николаевич, доктор экономических наук, профессор

Сирота Наум Михайлович, доктор политических наук, профессор

Старовойтов Александр Александрович, доктор юридических наук, профессор

Тарелкин Евгений Петрович, доктор технических наук, профессор

Хрусталева Нелли Сергеевна, доктор психологических наук, профессор

Янкевич Константин Артурович, доктор экономических наук, профессор

Янсон Эдуард Жанович, доктор экономических наук, профессор

Миляев Олег Николаевич, кандидат технических наук, профессор

Потеев Михаил Иванович, кандидат технических наук, профессор

Виноградова Марина Александровна, кандидат педагогических наук, доцент

Дудник Валерия Михайловна, кандидат технических наук, доцент

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:

научные редакторы:

Масленников Дмитрий Владимирович, доктор философских наук, профессор

Переверзева Татьяна Алексеевна, доктор экономических наук, профессор

Пузанов Олег Петрович, кандидат философских наук, доцент

ответственный секретарь:

Соболев Сергей Иванович

s.sobolev@noironline.ru, 430-07-16 (доб. 200)

Дизайн, вёрстка Сазонов Д.И.

Корректор Некрасов С.И.

Адрес редакции и издателя: 197183, г. Санкт-Петербург, ул. Сестрорецкая, д. 6, тел.: 8-812-430-07-16 (доб. 224)

www.noironline.ru

ISSN 1992-6103

Подписной индекс «Почта России» 78774

Журнал «Образование, экономика, общество» издается НЧОУ ВПО Национальный открытый институт России г. Санкт-Петербург, при поддержке вузов-партнеров Национального открытого университета России

Учредитель: Негосударственное частное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Национальный открытый институт России г. Санкт-Петербург»

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство ПИ № ФС77-21674 от 15.08.2005.

Издание распространяется в действующих в Российской Федерации и зарубежных странах высших и средних профессиональных учебных заведениях, в представительствах федеральных и местных органов законодательной и исполнительной власти.

Все права на материалы, опубликованные в номере, принадлежат журналу «Образование, экономика, общество». Перепечатка без разрешения редакции запрещена. При использовании материалов ссылка на «Образование, экономика, общество» обязательна.

Редакция не несёт ответственности за достоверность информации и сведений, содержащихся в рекламных объявлениях.

Публикации для аспирантов бесплатные.

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.

Цена свободная.

Подписано в печать 08.12.2012

Отпечатано в типографии

ООО «ИКЦ», 197183,

г. Санкт-Петербург, ул. Сестрорецкая, д. 6.

Заказ № О.Э.О. – 12/812.

Тираж 1000 экз.

Л.Ю. БЕЛЯКОВА, кандидат педагогических наук, доцент НОИР
L. Belyakova, candidate of pedagogical Sciences, associate Professor NOIR

К проблеме ценностей свободы в образовании и воспитании личности (в контексте немецкой классической философии) On the problem of the values of freedom in education and upbringing of the individual (in the context of German classical philosophy)

Аннотация: Развитие немецкой классической философии акцентировало интерес к проблематике свободы личности как субъекта социокультурных отношений, к проблеме воплощения ценностей свободы в образовании и воспитании личности. Статья посвящена взаимосвязи свободы как основания культуры в воспитании и образовании личности.

Abstract: The development of German classical philosophy focused interest in the problems of the freedom of the individual as a subject of socio-cultural relations, the problem of translating the values of freedom in education and upbringing of a person. The article is devoted to the relationship of freedom as the Foundation of culture in the upbringing and education of the individual.

Ключевые слова: свобода, формирование личности, реализованная свобода, самоценность человеческой личности, целесообразность, гражданское общество, гражданское состояние человека.

Keywords: freedom, personality formation, realized freedom, the inherent worth of the human person, expediency, civil society, the civil status of a person.

В эпоху Нового времени и Просвещения идея свободы становится одним из принципов обоснования положения человека в рационально организованном обществе, которое в качестве феномена культуры противопоставляется варварству или стихии досоциальной жизни как противоположных культуре явлений.

В качестве основных внешних условий осуществления свободы рассматриваются начала права, государственности и конституирования субъекта государственного суверенитета, исходя не из природных предпосылок, а на основе особого рода простроенной коммуникации свободных индивидов.

В XVIII в. в рамках идеи просвещённого государства, основанного на принципах права и разума, впервые ставится задача государственного регулирования образо-

вательной и воспитательной деятельности, предлагаются варианты общенациональной модели образования, ориентированные на различные парадигмы понимания культуры. Государственности, в идеале реализующей диалектическое единство свободы и насилия, должна соответствовать личность, осознающая свою свободу и автономию, способная к саморегуляции и самоограничению во имя свободы другого индивида. Государство всегда имманентно включает в себя насилие, насилие в интересах большинства, поскольку и право, и государство, как социально организованное насилие, возникают тогда, когда систематизируется и упорядочивается взаимоотношение и коммуникация граждан на основе принципов свободы и по поводу свободы, как главной характеристики контр субъектов коммуникации. При этом сами

свобода и насилие меняют свои характеристики: насилие не противоречит свободе, а становится одним из моментов её осуществления. Фактически, достаточно часто это означает, что государство способно перешагнуть как через частные интересы, так и через отдельную личность. И чтобы человеку удалось найти смысл своего участия в делах государства, он необходимо должен принять государственное насилие как должное, как законную форму собственного поведения.

Однако подобная позиция чревата для личности внутренним конфликтом, предполагающим её «раздвоение» на нравственного индивида и на проводника государственных интересов. Данная ситуация включает ещё один существенный негатив, состоящий в том, что так человек весьма успешно избавляется от моральной от-

ветственности за содеянное – ведь он выступает не от своего лица, а от имени государства. Действия педагогов, как правило, основаны на принуждении, дисциплине и систематизированном насилии, предполагающем развитие личности в интересах государства.

Однако в научных исследованиях мы можем найти многочисленные подтверждения того, что формирование личности возможно лишь при систематическом инициировании её субстанциальной свободы в процессе познавательной деятельности и в практике самовоспитания.

Проблема сущности человека и социальной среды (как реализованной свободы) занимает центральное место в трансцендентальной философии И. Канта, учениях И. Фихте о назначении человека и Г.В.Ф. Гегеля о развитии человека через формы субъективного, объективного и абсолютного духа, философской антропологии Л. Фейербаха.

В основу всей философии Канта положена идея свободы. «Основанием единства всей кантовской системы выступал феномен свободы», – отмечает историк философии Н.В. Громько [1, 11]. Причём свобода рассматривается Кантом не только в её абстрактном измерении, но, прежде всего, как неотъемлемое качество личности, которая последовательно трактуется как субъект познания, субъект морали, субъект оценочных суждений. Кант заложил основы современной методологии исследований сущности свободы.

Понятие свободы выступает как ключ к объяснению автономии воли, понятие которой составляет исходную позицию учения Канта. «Если предполагают свободу воли, – писал немецкий учёный, ставя проблему обоснования свободы как методологическую проблему, – то достаточно расчленив понятие свободы, чтобы отсюда следовала нравственность вместе с её принципом» [2, 105]. Законы свободы, по которым живёт человеческая

личность, противопоставляются Кантом законам природы. При этом свобода – это особое свойство причинности, обуславливающая деятельность личности. Трансцендентализм Канта, противопоставляемый им эмпиризму, его критицизм, утверждение практического разума в качестве «категорического императива» основывались на идее абсолютного морального закона, на вере в свободу, в присутствии надчеловеческой целесообразности существования мира.

В философии Канта представлен гуманистический этический идеал, сознательная ориентация на него воспитания, образования и самостоятельного труда личности. Этика Канта базируется на двух ведущих идеях – идее самоценности человеческой личности, являющейся своего рода интерпретацией идеи свободы, и идее долга. Самоценность человеческой личности раскрывается в положениях о достоинстве человека и открытости его для других; о приоритетности человека, личности в социальных отношениях; о превалировании личностной устремлённости человека в параллелограмме сил, определяющих развитие общества, и др. В качестве стержневого личностного качества человека философ рассматривает способность «действовать по собственным принципам», для чего, по его мнению, необходимы внутренняя сила и мужественность, потому что «лишь от сильной души происходят истинно благие действия» [2, 308].

Субъектом свободы у Канта выступает автономная личность, действующая на основании имманентного нравственного закона. Вместе с тем в своём учении о познании, о душе, о человеке Кант точно очерчивает одну из основных педагогических проблем – проблему воспитания человека как субъекта свободы. Эта свобода ни в коем случае не должна быть безмерна и произвольна. Если речь действительно идёт о свободе, основанной на принципе автономии субъекта,

то это требует специального образования воли личности, ответственной перед собой, перед другими людьми, перед обществом и в конечном итоге – перед Богом. Свобода, с точки зрения Канта, – это независимость человека от принуждающего произвола кого бы то ни было. Поскольку свобода может быть совместима со свободой каждого другого человека, соответствующей всеобщему нравственному закону, она должна рассматриваться как единственное первоначальное право, присущее каждому человеку в силу его принадлежности к человеческому роду.

В учении Канта дано определение человека как существа разумного, самосознающего, свободного. Важным гуманистическим положением является утверждение, что «всякая личность – самоцель», она, прежде всего, цель для самой себя, «цель сама по себе, то есть никогда и никем (даже Богом) не может быть использована как средство» [3, 234].

Своеобразен вклад Канта и в разработку идей гуманизации воспитания и образования. Философ считает воспитание подрастающих поколений человеческим долгом, полагая, что растущего человека нужно воспитывать так, чтобы в своём гражданском состоянии он соответствовал как природе, так и гражданскому обществу. Цель воспитания, по его мнению, есть выработка правил поведения, при этом, указывает он, необходимо иметь в виду два вектора педагогических усилий – развитие естественных задатков ребёнка и развитие способностей. С первым философ связывает понятие «образование человека», которым, по его мнению, занимается гувернёр, а со вторым – его обучение, то есть информирование, которое осуществляет учитель. Кант утверждает, что образование призвано в первую очередь служить развитию дисциплины ребёнка, которая мыслится как способность к внутреннему самопринуждению, с помощью чего

«ограничивается нерегулируемая свобода».

Обращение к философии И.Г. Фихте вполне закономерно, поскольку тема свободы является центральной темой его исследований. Фихте считает философию важнейшим средством активного отношения человека к самому себе – научным самонаблюдением, проявлением творческо-этической активности личности. Им создано уникальное учение о «Я» человека, как о сочетании духа, воли, нравственности, веры, которому противостоит всё то, что «не Я». «Я – некоторое определённое всей вселенной проявление естественной силы, определяющей саму себя» [4, 46].

В силу своей особой специфики свобода как субстанция, по мнению Фихте, является одновременно и субъектом своей деятельности, и актом чистой деятельности, самопостижения и самопостроения «Я». В трактовке объективности субстанциальной свободы Фихте следует за Кантом. Фихте считал необходимостью соединить природу и свободу духа. Это способствует, по его мнению, порождению человеком его второй природы – мира объективной свободы, где он находился бы у себя самого. Местом и средоточием этой особой силы, присущей «Я», Фихте считает не тело и не чувственные стремления, а мышление и желание: «Я хочу свободно хотеть согласно свободно избранной цели; я хочу, чтобы эта воля как последняя причина... могла бы приводить в движение прежде всего моё тело, а посредством его и всё окружающее меня, и производить в нём изменения. Моя деятельная естественная сила должна находиться во власти воли и не приводиться в движение ничем иным, кроме неё» [4, 57].

Реализацию человеком своих желаний, потребностей философ считает и продуктом, и источником его внутренней свободы: «Я хочу быть свободным – это... означает: я хочу сам сделать себя тем, чем я буду» [4, 64]. Движущей си-

лой саморазвития человека Фихте считает мышление, разум: «Я делаю себя сам: своё бытие – своим мышлением, своё мышление – мышлением же... Мысль не остаётся уже более простым зрителем, но от неё исходит само действие, человек сам свободно и независимо устраняет свою нерешительность и самоопределяется, придаёт себе внутреннюю определённую» [4, 91]. Однако Фихте постоянно подчёркивает единство разума и чувств, подпитку разума чувством, утверждает, что свобода, удовлетворяя сердце человека, вызывает сильную жизнь чувств: «Я хочу любить, хочу раствориться в сочувствии, хочу радоваться и печалиться. Высшим предметом этого сочувствия являлся для меня я сам и то единственное во мне, посредством чего я могу постоянно осуществлять его, – мои поступки. Я хочу делать всё самым лучшим образом; хочу радоваться себе, если я сделал что-либо хорошее; хочу горевать о себе, если сделал дурное; но даже это горе будет мне сладко, ибо в нём содержится сочувствие себе самому и залог улучшения в будущем. Только в любви – жизнь, без неё смерть и уничтожение» [4, 104].

Размышляя о назначении человека, Фихте считал, что особое значения для развития имеют не столько знания, сколько действия, согласуемые со знанием. Смысл жизни человека, по мнению Фихте, не в праздном самонаблюдении и самосозерцании, самоуслаждении высокими чувствами, а в деятельности, которая одна только и определяет значимость человеческой жизни, достоинство человека. Понимание этого – тот внутренний голос, который ведёт человека от одного только знания к чему-то, «...что выше и больше всякого знания и что заключает в себе цель самого знания...», указывает на то, что человек стремится найти, – нечто, «...лежащее вне знания и по своему существу вполне от него независимое.» [4, 209] Философ, по-видимому, имеет в виду голос

совести, повелевающей личности, как она должна поступать. Этот голос сопровождает её во всех жизненных обстоятельствах, оценивая все поступки. Голос совести приобретает абсолютную силу над личностью, рождает убеждения, побуждает к формулированию и высказыванию своих мнений.

Фихте утверждает диалектику становления воли человека: «Моя воля принадлежит мне и представляет собой то единственное, чем я владею вполне; она вполне зависит от меня самого, и благодаря ей я уже теперь гражданин царства свободы и разума... Я работаю над самим собой для этого мира, тружусь, следовательно, в нём и для него работаю над одним из его членов; следую в нём, и только в нём, без колебания и сомнений по твёрдым правилам к моей цели, уверенный в успехе, так как никакая чужая сила не противостоит моей воле» [4, 212]. Результатом жизни человека, согласно голосу совести, является возникновение в его сознании своеобразного «морального мира», отношения с которым у человека не так просты: если он и не осознаёт морального мира путём сознания своих обязанностей, то всё же его постигает через отношение к нему внешнего мира, ожидая и даже требуя удовлетворения собственных прав, поскольку «никто, живущий сознательно, не может отказаться от этих притязаний на уважение к своей разумности, самостоятельности и сохранению своего существования», а вся жизненная философия человека выстраивается через самого себя как история его жизни, его ума, а также жизни, ума и сердца других людей, смысл их жизни он мыслит как мыслит себя [5, 198].

Фихте высказывает суждение о том, что не идеи, социальные проекты движут развитием человека, и даже не сами по себе его внутренние устремления – таким движителем является вера в собственную свободу и силу, «в самоответственное действие», в определённые законы челове-

ских действий. Фихте выделяет практический разум человека как основу его подлинно человеческого развития. Он утверждает, что потребность действовать рождает у человека сознание мира, своей связи с ним, подчёркивает, что эта потребность действовать – первоначальное явление, исток, а сознание мира – производное от него, поскольку «мы не потому действуем, что познаём, а познаём потому, что действуем; практический разум есть корень всякого разума» [5, 156].

Ставя задачу связать состояние «морального мира» людей с их образованием, Фихте обращается к истории образования и фиксирует исторически ценную роль образования: «Распространение образования продолжается на наших глазах. Это первая цель человечества на его бесконечном пути. Пока эта цель не была достигнута, пока существовавшее в данную эпоху образование не распространилось между всеми людьми, населяющими земной шар... Когда уже эта цель будет достигнута, когда всё полезное, найденное на одном конце земного шара, тотчас же сделается всем известным, – тогда поднимется человечество общими силами и одним шагом, без остановок и отступлений, на такую высоту образования, о которой мы ещё не можем составить себе понятия» [5, 210]. Образование способно сделать доступным для каждого человека сознание того, что «одно из внутренних определений человечества состоит в том, что оно свободно творит из себя... отпечаток разума», что «истинная цель его существования – всё же не разумное бытие, а разумное становление через свободу» [4, 189].

Большое значение в социально-культурологической и философско-образовательной концепции Фихте придаётся проблематике отношения национальной и иностранной культуры, развиваемое им в «Речах к немецкой нации». Для Фихте свобода, целостность, самобытность по от-

ношению к иностранной культуре являются основными свойствами нации как таковой. Но при этом национальный элемент не противоречит у него «человеческому», гуманистическому, даже совпадает с ним. В отличие от других народов немецкий народ непосредственно и свободно, не надламывая своей внутренней целостности, воспринимает и усваивает культуру чужих народов, по-своему перерабатывает всё человеческое, откуда бы оно ни происходило. Не в противопоставлении «своего» общечеловеческому состоит сила немецкого народа и его культуры. Напротив, его подлинно национальный характер заключается именно в том, что всё общечеловеческое он умеет делать «своим». Свободная и творческая работа народа над общечеловеческими ценностями созидает из него нацию. Совершенно так же как личность созидается через её творческое тяготение к сверхличным ценностям.

По мнению Ф. Фукуямы, Гегель был философом свободы, видевшим кульминацию исторического процесса в реализации свободы [6, 152]. Свобода у Гегеля начинается там, где заканчивается природа и начинается природное начало осознавать свою самость. Поэтому свобода у Гегеля есть эволюционно развертывающийся феномен. Если восточные народы знали, что лишь один мог реализовывать себя субстанциальная свобода, т.е. там, где человек способен преодолеть своё быть свободен, а греческий и латинский мир утверждали, что только некоторые свободны, то мы знаем, что абсолютно все люди являются свободными.

Понятие духа в философии Гегеля представлено как синтез культурологических смыслов. Сущность духа, по Гегелю, составляет свобода. Поэтому предметом философской науки о свободе он считал «понятие о природе свободы вне зависимости от того, что признано, от представления данного времени» [7, 384]. Понимание природы человека как процессу-

альной целостности, а значит и теоретическое обоснование неогуманистической педагогики, впервые дал Г.В.Ф. Гегель, прежде всего, в «Феноменологии духа» и в учении о субъективном духе, изложенном в «Энциклопедии философских наук».

Практическое преломление нового подхода мы находим в пяти гимназических лекциях, которые Гегель читал, будучи ректором Нюрнбергской гимназии. Эти лекции и сегодня весьма актуальны. В первой речи говорилось о необходимости изучения античности и о значении изучения языков в процессе образования; во второй даётся понятие дисциплины и говорится о единстве нравственного и научного образования; в третьей лекции излагается понимание значения школы как формы опосредствования связи между жизнью ребёнка в семье и жизнью мужа в обществе; четвертая даёт понятие образования как тотальности; пятая – отношение современного образования к традиции.

Понятие человека в его истине есть, согласно Гегелю, понятие духа. Сущность человека составляет его духовное начало, а «субстанция духа есть свобода». Понятие духа (концепт, который именно у Гегеля приобретает понятийное философское значение) есть изначальное единство, которое свободно разделяет себя на сферу субъективного и объективного. И свобода – единственно возможное дискурсивное обозначение сущности этого единства. Дух в системе Гегеля является прежде всего результатом развития логического понятия – спекулятивного единства субъективного и объективного – высшей формы человеческого знания, в котором мышление субъекта есть непосредственное тождество с собой и в то же время – тождество со всеобщим единством мышления и бытия, опосредствованное самим всеобщим. Достижение этой точки есть цель и завершённость всякого образования. При этом, прежде всего, важно не то, что Ге-

гель принял такого рода позицию, а то, что он разработал методологические средства теоретического выражения понятия духа и способы включения его в систему знания. Главная проблема, как показал это Гегель, состоит здесь в том, что знание духа и спекулятивный способ мышления не может быть непосредственно выведен из той системы законченных, облечённых в рассудочную форму сведений, которые составляют основу всякой школьной программы. Дух не может быть постигнут недуховно. Постигание духа требует преобразования всего человека, раскрытия им в себе своего духовного основания. Эту проблему автор «Науки логики» трактовал как проблему перехода от школьного обучения к философскому знанию. Здесь, согласно Гегелю, с неизбежностью имеет место диалектический скачок.

Гегелевское решение этой проблемы, реконструируемое, исходя из всего контекста педагогических воззрений великого философа, может быть кратко сформулировано следующим образом: возможным этот скачок должна сделать сама форма образования, та, которая сможет обеспечить молодому человеку духовное отношение к его собственному развитию в школе. Причём обеспечить таким образом, что высшее образование будет лишь доведением до теоретического выражения его индивидуального духовного опыта, в котором осознавалось бы всеобщее содержание. Дух, являясь началом, средством и результатом образования, таким образом, опосредствует самого себя, выступая, тем самым, как субстанция. Образование человека есть возвышение им себя до стихии духа, который есть субстанция индивидуального человека и одновременно субстанция истории. Другими словами: образование есть «введение» человека в мировую историю и мировую культуру.

Гегелевское понятие культуры тесно связано с его трактовкой

сущности образования личности. Понятие образования и культуры нередко выступают у Гегеля как синонимы (*Bildung*), понимаются им и как нечто личностное, и как существующее объективно. Но дух есть не только субстанция, но и субъект, он есть субстанция-субъект. Поэтому, возвышая себя к духу, человек одновременно возвышает свою субъективность до субъективности всеобщего духа, преодолевает произвол своей индивидуальности, выходит из-под власти плотских страстей и случайных прихотей. Индивидуализм и эгоизм – синонимы необразованности. Таким образом, мы видим, что, введя в систему педагогического знания понятие духа, Гегель раскрывает природу внутреннего единства обучающей и воспитательной функций образования.

Лишь удерживая понятие духа как субъекта (что само уже требует специальных познавательных, в первую очередь – логических средств), можно понять всю глубину гегелевской концепции образования, не сводя её до упрощённой теории взаимодействия человеческого «субъекта» и духовной «субстанции» [8, 528]. Образование есть сложный процесс взаимоперехода субстанциальности человеческой субъективности, с одной стороны, и субъективности духовной субстанциальности, с другой. В этом процессе раскрывается их изначальное единство. Но этот процесс был бы излишен, если бы указанное единство с самого начала выступало в своём развитом виде.

Это единство есть дух. Поэтому должно само опосредствовать своё развитие. Значит первоначально оно только непосредственно. Гегель видит эту непосредственность духа в состоянии погруженности ребёнка в стихию народной жизни. Ребёнок от рождения слит с нею, пребывая в нерасторжимом, а потому неизвестном единстве с языком и традициями своего народа. Он есть дух, но дух необразованный: не получивший для себя своего образа.

Процесс образования человека состоит в отчуждении от почвы своей культуры. И здесь Гегель «выходит» на основной постулат неогуманизма: образование и воспитание через ознакомление с иной культурой, именно – с античной [9, 55]. Но самое важное здесь: вернуть дух из этого самоотчуждения и разорванности в единство с самим собой, т.е. вернуть к почве народной жизни, восстановить непосредственность связи с ней. Только теперь эта непосредственность будет уже содержать в себе своё собственное опосредствование, что и означает для духа быть образованным.

Гегелевское понятие духа как субстанции-субъекта и спекулятивный метод мышления подвигают нас, таким образом, к признанию необходимости обретения развитого национального самосознания как цели образования. Если классическая гимназия не ведёт к этой цели, не снимает отчуждения духа в мир иной культуры возвращением на почву собственной, то она из средства образования духа становится средством его разрушения, средством разрушения культуры и личности. В итоге неогуманистическая модель воспитательно-образовательного воздействия на личность путём её своего рода «вживления» в античную культуру оказалась в высшей степени привлекательной как для теоретиков, так и для педагогов-практиков. Во многом именно неогуманизм определил характер немецких реформ того времени в области образования. Таким образом, философия образования неогуманизма оказалась тесно связанной с немецкой классической философией, которая тогда воспринималась современниками как высшее порождение немецкой культуры, заключающее в себе истинно революционный потенциал.

Глубокая антропологическая интерпретация немецкими идеалистами компонентов структуры процесса воспитания придаёт ему онтологический характер, а философское понимание чело-

века, целостности его природы обосновывает направленность всех воспитательных усилий на инкультурацию личности, на реализацию природных сил и возможностей, заложенных в сущностных характеристиках че-

ловека, приводит к осуществлению методологического замысла – развитию целостного философско-культурологического подхода к воспитанию и образованию.

Предпринятый нами анализ философской мысли позволяет

сделать вывод о том, что инкультурация личности возможна лишь при систематическом инициировании её субстанциальной свободы в процессе познавательной деятельности и в практике самовоспитания.

Литература:

1. Громыко Н.В. Проблема свободы в философии И.Г. Фихте. – М., 1988.
2. Кант И. Критика практического разума. – СПб, 1995.
3. Кант И. Сочинения в 6 томах. Т. 4. – М., 1965.
4. Фихте И. Философия свободы. – М., 1997.
5. Фихте И. Назначение человека. – Минск, 1998.
6. Fukuyama F. The End of History and Last Man. – N.-Y., 1992.
7. Гегель Г.В.Ф. Философия права. – М., 1990.
8. Ballauf Th. Padagogik. Eine Geschichte der Bildung und Erziehung. – Mbnchen, Freiburg, 1970. Bd. II. 9. Гадамер Х.-Г. Истина и метод. Основы философской герменевтики. – М., 1988.

А.В. КАЗАКОВ, кандидат исторических наук, НОИР
 Д.Н. СОЛОВЬЁВ, кандидат военных наук, г. Санкт-Петербург
 A. Kazakov, candidate of historical Sciences, NOIR
 D. Soloviev, candidate of military Sciences, St. Petersburg

Формирование единой информационно-образовательной среды России

The formation of a unified information and educational environment Russia

Аннотация: Авторы размышляют о тенденциях развития информационно-образовательной среды в Российской Федерации, ищут причины снижения качества образования.

Abstract: The authors reflect on the trends of development of the information-educational environment in the Russian Federation, seeking reasons for the decline of quality of education.

Ключевые слова: интеллигенция, информационно-образовательное пространство страны, министерство образования, высшее образование, академическое образование, «утечка мозгов».

Keywords: intelligence, information and educational environment of the country, the Ministry of education, higher education, academic education, «brain drain»

Высшие учебные заведения выпускают ту элиту общества, которая обеспечивает его движение к прогрессу. Это относится не только к нашему времени, так было во все времена. Эта элита, точнее интеллигенция, обязана лечить, воспитывать, изобретать, обучать и т.д. Она должна быть примером для подражания.

Вузы одного профиля общаются между собой в плане обмена информацией, помощи, конкуренции и т.д. Это равносильно общению людей одной и той же профессии. Обмен опытом в любом деле просто необходим, иначе неизбежен застой и информационно-интеллектуальная смерть. При этом роль информационного центра должно взять на себя Министерство образования и науки, опираясь на разработки своих научно-исследовательских институтов. Вот тут-то и возникает большое НО¹...

После 1991 года распалось единое информационное пространство страны. Многие республики

бывшего Советского Союза имеют свои академии наук, свои вузы, и делятся информацией с Россией даром, как это делалось раньше, совершенно не собираются. В этой ситуации России нужно рассчитывать только на свои силы. Но вот, сможет ли Россия выпутаться из этой ситуации, чтобы не отстать от передовых стран Запада по уровню преподавания в высших учебных заведениях? Иначе единая межвузовская образовательная среда рискует превратиться в бюро по обмену опытом по выживанию.

Тут настораживают несколько моментов. Во-первых, «утечка мозгов». В этой связи возникает вопрос престижности вузов, уровня подготовки и, самое главное, востребованности данного образования обществом. К сожалению, все рейтинги престижности образования для России не обнародованы, а те, что обнародованы, далеко не соответствуют истине. До 1917 года Россия была аграрной страной. Короткое время перед войной, и сразу после неё страна нуждалась

во многих специалистах. Для превращения страны в индустриальную потребовались высококвалифицированные инженеры. Сейчас страна превратилась из индустриальной в торгово-развлекательную, плюс в «сырьевой придаток» Запада. В настоящее время высшее профессиональное образование нужно лишь самим гражданам России, в надежде на то, что, может, повезёт в России, или удастся уехать за границу. В этом плане очень интересные исследования проведены Центром социального прогнозирования в Москве под руководством Франца Эдмундовича Шереги. Центром опубликован ряд работ, в частности: «Российский студент сегодня: учеба плюс работа» (Д.Л. Константиновский, Г.А. Чердниченко, Е.Д. Вознесенская); «Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ)» (Ф.Э. Шереги, Н.М. Дмитриев, А.Л. Алефьев).

Следующий момент: Российские вузы, безусловно, создают

¹ Мнение авторов статьи не во всём совпадает с мнением редакции. (Прим. ред.)

информационно-образовательную среду в России, но она сводится, к сожалению, лишь к совместным конференциям и симпозиумам с выпуском межвузовских сборников. Однако, чтобы этот малый обобщённый опыт работы двигал общество вперёд к прогрессу (формула прогресса проста: уровень развития техники и степень внедрения его в производство), необходимы средства. Ведь результат пропорционален вложенным силам (кадры) и средствам. Без этих составляющих движение вперёд невозможно.

К сожалению, нынешние реформы в высшем образовании проходят как в безграмотной артели, без средств, без плана с промежуточными результатами, без надлежащего контроля за теми скудными средствами, которые отпускаются на реформу высшего образования ради «галочки». Вот, отчасти, почему у нас происходят катастрофы техногенного и природного характера.

В мировой практике считается, что, если расходы на науку не превышают 2% ВВП, то общество деградирует. Если расходы на образование не превышают 5% ВВП, то общество обречено на исчезновение. В России в 1994 году расходы на науку составляли 0,5%, по другим данным – 0,3%; расходы на образование составляли 4,4% ВВП,

по другим данным – 0,8% ВВП. В 2011 году расходы на образование составили 4,9%, почти 5%, при этом статистика гласит, что в 2011 году более половины населения России от 25 до 64 имели высшее образование или дипломы о высшем образовании.

Для сравнения: Финляндия тратит на образование 16% от ВВП, США – 25%. С трудом верится, что сейчас положение кардинально изменилось. Чтобы не было кривотолков по этому вопросу, следует, согласно международным законам, реализовать право граждан на доступность к правительственной информации о расходах на науку и образование. Лишь бы она была достоверной и убедительной.

Далее, чтобы получить устойчивый результат, необходимо иметь высококвалифицированные кадры. Кадры в вузах будут при условии хорошей начальной базы, т.е. той базовой подготовки, того уровня знаний, навыков и моральной подготовки, которые студенты получили в школе. Но в школе тоже происходят различные эксперименты, что сказывается на уровне образования студентов. Взять хотя бы ситуацию с единым государственным экзаменом, которая до сих пор вызывает множество вопросов. В современном мире уровень развития науки достаточен, чтобы вместо очередных

экспериментов на теле России можно было заранее спрогнозировать те или иные результаты. К большому сожалению, студенты с недостаточной базовой подготовкой решают проблемы оценок и зачётов путём их покупки. Специалисты с купленными дипломами, особенно медики, политики, юристы и милиционеры – это позвольительная роскошь для любого государства.

И последнее, название некоторых вузов, к примеру, Санкт-Петербурга, такие, что создаётся впечатление, будто оттуда выходят широкопрофильные специалисты околосвещеских наук. Это подтверждается и названием факультетов, и предметами изучения. Словом, информации к размышлению о роли вузов в формировании единой информационно-образовательной среды России более, чем достаточно. Все вузы имеют свои индивидуальные трудности, но есть и схожие проблемы для всех.

Хотелось бы, чтобы все проблемы решались в одном информационно-образовательном центре России на основе научного прогнозирования, а не экспериментировались до бесконечности в ожидании – посмотрим, что выйдет. Тем не менее, надо надеяться на лучшее, и, как говорил Лев Толстой: «Надо делать то, что нужно, и будет то, что будет».

Д.В. МАСЛЕННИКОВ, доктор философских наук, профессор НОИР
D. Maslennikov doctor of philosophical Sciences, Professor NOIR

Логическая форма философии в системах Фихте и Гегеля: к вопросу о метатеоретических основаниях неогуманистической педагогики

The logical form of philosophical systems of Fichte and Hegel: on metatheoretical grounds neoromanticism pedagogy

Аннотация: Будущее педагогики неогуманизма, то, насколько она будет принята не только в качестве абстрактной теории, но и как практически востребованное учение, зависело теперь от степени её теоретического обоснования. Подобное обоснование не могло состояться на почве механистического мировоззрения, сложившегося в эпоху Нового времени. Мы находим его в педагогических концепциях немецкой классической философии, а метатеоретическое обоснование: в логическом методе Фихте и Гегеля, развивавшемся в процессе позитивного «снятия» трансцендентального метода Канта.

Abstract: Neohumanistic model educational impact on a person by a kind of «implantation» in the ancient culture was highly attractive for both theorists and practitioners. In many respects neohumanism determined the nature of the German reforms of that time in the field of education.

The future of pedagogy of neohumanism, how it will be adopted not only as abstract theory, but as practically demanded doctrine, was now dependent on the degree of its theoretical justification. Such reasoning could not take place on the soil of the mechanistic worldview that emerged in the era of the New time. We find him in the pedagogical concepts of German classical philosophy, and metatheoretical rationale: in a logical method, Fichte and Hegel, developed in the positive process of «removing» the transcendental method of Kant.

Ключевые слова: неогуманизм, диалог культур, классическое образование, педагогика, философский метод, идеология, трансцендентализм, наукоучение, знания, тождество мышления и бытия, исторический процесс философии.

Keywords: neohumanism, dialogue of cultures, classical education, pedagogy, philosophical method, ideology, transcendentalism, Wissenschaftslehre, knowledge, identity of thought and being, the historical process philosophy.

Педагогика немецкого неогуманизма: проблема теоретического основания

Реформа образования в Германии на рубеже XVIII-XIX вв. была одной из наиболее продуманных и теоретически обоснованных в истории педагогики, опиравшейся на теоретический фундамент немецкой классической философии Канта, Фихте, Шеллинга, Гегеля, методические наработки молодой филологической науки, воспринявшей историзм мировоззрения Гердера, Шиллера, немецких романтиков, критически переработавшей опыт педагогических новаций Просве-

щения. Одним из итогов реформы было создание классической гимназии нового типа, отличавшейся в равной мере и от новоевропейской гимназии, и от образцов первых классических школ гуманистов Ренессанса. Эта гимназия стала ориентиром при проведении аналогичных реформ в целом ряде стран, включая и Россию. Таким образом, неогуманизм опосредованно является одной из предпосылок создания образовательной системы дореволюционной России.

Формирование единого общеевропейского образовательного пространства, усиление образовательных связей, стремление к

диалогу культур в современных условиях настоятельно требуют от российской педагогической науки переноса центра тяжести своих исследований в область изучения педагогической теории и практики зарубежных стран.

В этой связи представляется исключительно важным и актуальным изучение и обобщение опыта теоретической разработки педагогических идей немецкого неогуманизма и их практического внедрения в условиях реформирования отечественной системы образования. Возрождая гуманистические традиции педагогики эпохи Возрождения, гуманизм немецкого

Просвещения акцентирует идею целостности человека, что стимулирует поиск синтеза воспитательных и образовательных методов воздействия на личность. Актуальными для педагогики продолжают оставаться обоснованные неогуманистами принцип единства национальных и общечеловеческих ценностей как ориентиров образования и воспитания личности, принцип исторической перспективы в классическом образовании, принцип культуросообразности и др.

Исторически неогуманизм выступил альтернативой педагогике филантропизма, приобретшей большое влияние в качестве проекта реформирования сложившейся системы образования в Германии XVIII в. (И.Г. Базедов, Й.Г. Кампе, Э.Х. Трапш, П. Вилломе, Х.Г. Зальцманн и др.). Неогуманисты противопоставляли обновленную классическую традицию педагогическому прагматизму филантропистов. Главный пункт расхождения касался вопроса о природе человеческой личности и о характере соотношения методов воспитания и образования.

Крупнейшие теоретики и практики педагогики неогуманизма (Й.М. Геснер, Й.А. Эрнести, Х-Т. Гейне, Э.А. Эверс, Ф.А. Вольф, Ф.И. Нитхаммер и др.) видели свою задачу не в демонтаже системы образования, восходившей к истокам европейской культуры, к чему, фактически, вели филантрописты, а в последовательном реформировании этой системы в соответствии с новым уровнем национального самосознания, который прежде всего выразился в изменении отношения как к античности, так и к средневековой европейской культуре. Гуманисты эпохи Возрождения («первый» гуманизм), видя в средневековой и современной им европейской культуре лишь варварство, стремились через преподавание классических языков, прежде всего латыни, очищенных от средневековых ис-

кажений, восстановить античную культуру в её полной непосредственности. Неогуманизм («второй» гуманизм) раз и навсегда отказывается от этих утопических проектов. Неогуманисты учли уроки позднего немецкого классицизма и немецкого романтизма, с их глубоким интересом и вниманием к собственно германской цивилизации. Родство с Грецией здесь рассматривается в первую очередь как основа германского духа.

В своей педагогической практике неогуманисты стремились к формированию целостной человеческой личности, неразрывно связанной со своей национальной культурой и в то же время способной к рефлексивному отношению к ней. Подобного рода состояние достигается посредством стимулирования целенаправленного погружения в иную культуру (античность) с последующим возвращением к истокам национальной культуры. Средством такого «погружения» полагалось изучение классических языков, литературы и истории.

Немецкий неогуманизм проявил себя как идеология и в каком-то смысле как педагогическая «технология» закрепления и воспроизводства в новых поколениях результатов того духовного «взрыва», который определил лицо немецкой культуры рубежа XVIII-XIX веков с её титаническими достижениями в области литературы, музыки, философии... В лице неогуманизма была сделана, как нам представляется, более серьёзная заявка на разработку модели педагогики, адекватной вызову своего времени, чем мы видим это в доктрине филантропизма с его нарочитым практицизмом, космополитизмом и деконфессионализмом.

Наиболее глубоко выразил сущность проявившихся разногласий Ф.И. Нитхаммер. Согласно его выводам, суть главного вопроса в споре двух доктрин связана с проблемой природы человека и состо-

ит она, прежде всего, в следующем: Есть ли душа человека сама по себе существующая вещь (пусть и не материальная) с внешними, привходящими ей, способностями и свойствами (Нитхаммер и Гегель часто обозначали это понятие словом: «душа-вещь»)? Положительно на этот вопрос отвечали филантрописты. Или же напротив: душа является процессуальной целостностью всех своих свойств и способностей, но не сводима ни к одной из них и существует только в качестве их целостности? Причём существует именно так, что о самих этих свойствах души можно говорить лишь в контексте целого. Подобный подход более соответствовал духу педагогики неогуманизма.

Филантропизм, основываясь на первом способе решения вопроса соответственно принципам английского эмпиризма, проводил в жизнь прагматические тенденции в педагогике: способности следует развивать посредством обучения, а душу-вещь развивать посредством воспитания. Таким образом закладывались основы разделения обучающей и воспитывающей функций образования (хотя не исключалось и взаимодействие между ними). Второй подход был сформирован в рамках немецкой классической философии и явился наиболее развитой формой теоретического выражения идеи классического образования в том виде, в каком её представляла неогуманистическая педагогика. Возможность единства обучающего и воспитательного моментов образования при этом виделась в построении такого типа учебно-педагогической деятельности, образующим ядром которой явился бы процесс внутренних изменений, претерпеваемых личностью молодого человека при соответствующим образом организованном отношении к классическому наследию прошлого¹.

В отличие от понимания природы человека как изначально данной субстанции, «души-вещи», которое было развито и на основе

¹ Ballauf Th. *Pedagogik. Eine Geschichte der Bildung und Erziehung*. Muenchen, 1980. Bd 2.SA298A300.

принципов эмпиризма, и на основе принципов рационализма, понимание этой природы как процессуальной целостности не получило необходимого методологического обоснования и теоретического выражения. Поэтому педагогические построения неогуманистов страдали отсутствием систематичности, их метод – склонностью к субъективному идеализму², провозглашаемые цели образования, в принципе, ограничивались постулатами о необходимости самосовершенствования личности, зачастую вне связи с духовными традициями нации. Это давало возможность возрождения идеологии Просвещения из на почве неогуманизма³.

Таким образом, будущее педагогики неогуманизма, то, насколько она будет принята не только в качестве абстрактной теории, но и как практически востребованное учение, зависело теперь от степени её теоретического обоснования. Подобное обоснование не могло состояться на почве механистического мировоззрения, сложившегося в эпоху Нового времени. Мы находим его в педагогических концепциях немецкой классической философии, а метатеоретическое обоснование: в логическом методе Фихте и Гегеля, развивавшемся в процессе позитивного «снятия» трансцендентального метода Канта.

Спекулятивный трансцендентализм Фихте как метатеоретическое обоснование новой модели личности

Когда Фихте утверждал, что Кант не понял значения своей философии, он имел на это право: именно Фихте осуществил шаг вперёд, необходимый для экспли-

кации её истинного содержания. В философии Канта тождество мышления и бытия обнаруживает свою субъективность. Именно оно само должно быть источником деятельности, состоящей в саморазличении тождества и в снятии различия. Однако субъективность здесь ещё не захватывает мышления самого философа, который должен изобразить процесс её движения. До Фихте мыслитель мог воспринимать себя в качестве субъекта философского познания, только относясь к себе как субъекту эмпирическому (по крайней мере в эпоху Нового времени), что не могло не исказить и его отношения к предмету своей науки. Такой субъект способен фиксировать результат познания лишь в моменте его отрицательности, но не способен довести отрицательность до положительного утверждения и тем самым свести противоположные определения (самоопределения) всеобщего в конкретное единство. Необходимо было преобразить мышление субъекта, познающего всеобщее. Что одновременно означало и развитие самой субъективности.

С некоторой долей упрощения можно сказать, что речь здесь идёт о методе спекулятивного философствования. И именно Фихте дал этому методу необходимую фокусировку, что позволило вскрыть истинное содержание философии Канта, но в форме, совершенно отличной от кантовской.

Фихтевский философский метод принято называть трансцендентальным методом, а его философию трансцендентальной философией. Приведём удачное, на наш взгляд, определение Р. Лаута: «Философское утверждение делает трансцен-

дентальным не вид предмета (будь таким предметом даже познание или даже единство познания и предмета), но то, что в нём мыслится его взаимосвязь с сущностью его же познания, мыслится единство, из которого развиваются они оба – этот предмет и это познание»⁴.

Гегель обратил внимание на обозначившуюся в трансцендентальной философии первичность синтетического тождества чистого и эмпирического сознания: «Тождество чистого и эмпирического сознания не есть абстракция от их первоначальной противоположности, а, напротив, их противоположность есть абстракция от их первичной идентичности»⁵. Это становится ясно уже после знакомства с кантовской философией. Но только Фихте делает сам «факт» первичности тождества исходным пунктом философствования и выработывает формы анализа этой первичности (особенно в поздних вариантах Наукоучения), чем делает принципиально невозможной прежнюю форму философии. Точно также невозможна и «вещь-в-себе» в этой, раскрывающей все свои основания, системе.

Согласно Фихте, философ в процессе познания должен обнаружить такое самодвижение мышления, которое не зависит от его субъективной воли, а, наоборот, является её высшим принципом (а равно и высшим принципом теоретической способности субъекта). Философу принадлежит здесь только наблюдение за движением Я, обращение же на самого себя составляет деятельность самого Я, которое поэтому объективно по отношению к философской рефлексии⁶. Важно отметить, что эта

² Последнее особенно подчеркивал Ф.И. Нитхаммер. См.: Ballauf Th. *Pedagogik. Eine Geschichte der Bildung und Erziehung*. Munchen, Freiburg. 1970. Bd. II. S. 520.

³ Наиболее значительным представителем этой линии в неогуманизме мы считаем В. Гумбольта.

⁴ Цитируется по: Bader F. *Transzendentalphilosophische Überlegung zur "negatio negations" und zur mystischen Einigung*. A in: *Grundfragen christlichen Mystik*. Stuttgart, 1987. S. 193.

⁵ Гегель Г.В.Ф. Различие между системами философии Фихте и Шеллинга в соотнесении с работами Рейнгольда, имевшими целью облегчить обзор состояния философии начала XIX столетия // *Кантовский сборник*. – Калининград, 1989. – С. 128. (На наш взгляд, логическое в философии Гегеля выступает именно как конкретность процесса развёртывания философского содержания, заключенного в "факте" первичности тождества чистого и эмпирического сознания по отношению к их различию.)

⁶ Фихте И.Г. *Сочинения в двух томах*. Т.1. – СПб., 1993. – С. 484.

рефлексия вовсе не является чем-то вроде психологической интроспекции: в действительности мы имеем дело с процессом снятия самим мышлением своей конечности и возвышением им себя до всеобщего мышления. Последнее является действительностью тождества чистого самосознания в противоположность сознанию эмпирическому. Однако Фихте в отличие от Канта настаивает на том, что это чистое самосознание является не вещью-в-себе, а действительным содержанием философского познания. Оно – субстанция всякого знания, деятельность самообоснования понятия. Поэтому и наука о чистом самосознании – наукоучение – является обоснованием всякого научного понятия. Не в том, впрочем, смысле, что она даёт наукам предписания в отношении приёмов и целей познания, но в том, что, открывая путь активности всеобщей субстанции самосознания, делает актуальной саму возможность мышления в понятии.

А именно: форма чистого самосознания, по Фихте, является абсолютной достоверностью и самоочевидностью, а потому заключает в себе высшее основоположение знания, достоверность которого обуславливает достоверность всех других определённых положений⁷. Однако это основоположение само должно быть наукой. Именно в последнем утверждении – решающий шаг вперёд Фихте по сравнению с точкой зрения его предшественников, прежде всего – Декарта. Последний, как мы помним, также выдвигал требование построения системы научного знания, каждое из положений которого отвечало бы критерию очевидности и до-

стоверности в той мере, в какой очевидным является базисное для данного положения А положение В и в какой очевидной была бы также их связь. Первое основоположение Декарт, как и Фихте, соотносил с формой чистого самосознания и его субъективностью. Декартовское *Cogito* соответствует фихтевскому Я, и в философии Декарта мы находим первую целостную систему трансцендентализма⁸. Шаг вперёд, осуществлённый Фихте, заключается в том, что он связывает идею очевидности высшего основоположения с идеей опосредствования. Если для Декарта достаточно непосредственной очевидности основоположения, чтобы развернуть из него систему внутренних опосредствований дедуктивной науки, то Фихте требует уже опосредствования в пределах самой субъективной очевидности. Т.е. требует того, чтобы она сама стала наукой. Именно такой наукой должно стать для Фихте наукоучение.

Наукоучение и логический метод

Определяя наукоучение, Фихте ограничивает его исключительно формальной стороной: оно просто наука, знание в формальном значении слова⁹. В этом качестве оно даёт наукам их основоположения и их форму. Поскольку, – говорит Фихте, – здесь выступает другая наука под именем логика, с такими же притязаниями, то надлежит исследовать, как наукоучение относится к логике¹⁰. Соответствующий параграф в работе «О понятии наукоучения» («Как относится общее наукоучение в особенности к логике?»)¹¹ позволяет сделать вы-

вод о том, что для Фихте термин «логика» в общем и целом соответствует его традиционному употреблению (здесь Фихте делает шаг назад по сравнению с кантовской трактовкой трансцендентальной логики): «логика – искусственный продукт человеческого духа в его свободе»¹¹. Логика, по Фихте, – только формальна, наукоучение же даёт наукам не только форму, но и содержание. Сравнить учение Гегеля о логическом, его «Науку логики» следует, поэтому, не с работами Фихте по логике (это мы будем делать только отчасти), а с его наукоучением. Именно в наукоучении конкретизируется то содержание, которое Гегель обозначит в дальнейшем понятием логического.

Это становится вполне очевидным, если мы вспомним, что Гегель, как и Фихте, называл свою основную философскую науку – формальной. Единственный предмет и содержание философии для Гегеля составляет абсолютная идея¹². Логика изображает самодвижение абсолютной идеи и «имеет своим содержанием себя как бесконечную форму, – форму, составляющую противоположность содержанию постольку, поскольку содержание есть возвратившаяся в себя и снятое в тождестве определение формы таким образом, что это конкретное тождество противостоит тождеству, развитому как форма»¹³. В логике форма и содержание переходят друг в друга, и содержание является лишь моментом самоопределения абсолютной формы, различающей в себе, с одной стороны, себя самое, а с другой стороны, себя как тождественное с содержанием. «Опреде-

⁷ Фихте И.Г. Сочинения в двух томах. Т.1. – СПб., 1993. – С. 20.

⁸ Тема «Фихте и Декарт» сама по себе является сложной и многоплановой. Её детальное исследование с позиций современного трансцендентализма можно найти в работах немецкого философа и богослова Франца Бадера: Bader F. Die Ursprünge der Transzendentalphilosophie bei Descartes. Bd. 1.: Genese und Systematik der Methodenreflexion. Bonn, 1979. Bd. 2.: Deskartes

Erste Philosophie. Bonn, 1983; Bader F. WissensA und Gottesargumente als Letzbegründungsargumente bei Platon, Descartes und Fichte. Grobenzell, 1984.

⁹ Фихте И.Г. Сочинения в двух томах. Т.1. – СПб., 1993. – С. 35.

¹⁰ Там же.

¹¹ Там же, с. 47

¹² Гегель Г.В.Ф. Наука логики. – СПб., 1997. – С. 754.

¹³ Там же, с. 755.

лённость идеи и всё развертывание этой определённости и составили предмет науки логики; из этого развёртывания сама абсолютная идея возникла для себя; для себя же она оказалась такой, что определённая выступает не в виде содержания, а всецело как форма, и что идея тем самым выступает как всецело всеобщая идея¹⁴.

Именно формальная сторона содержания наукоучения Фихте соответствует природе логического, как оно определяется Гегелем. Заметим, что фихтевское «Я» Гегель соотносил со своим «чистым понятием»¹⁵. Соответственно и наука, в которой конституируется конкретность «Я», может рассматриваться как наука о чистом понятии, т.е. как наука логического в том значении, которое придавал этому понятию Гегель. Однако, если у Гегеля содержание его «первой философии» ограничивается пределами самой абсолютной формы в её развитии, то Фихте стремится конкретизировать предмет наукоучения, определяя его как систему человеческого знания вообще¹⁶. Разумеется, речь не идёт об эмпирическом содержании знания, форму которому даёт наукоучение. Вместе с тем здесь, на наш взгляд, всё же имеет место пересечение логического и феноменологического содержания, которое потом столь последовательно стремился развести Гегель. Делая в поздних вариантах Наукоучения «знание» основным объектом философского анализа, Фихте стремится исключить из него всякое эмпирическое содержание и противопоставляет его «фактическому сознанию»¹⁷.

Наукоучение Фихте решало в общем и целом ту задачу, к решению которой Гегель подходил с помощью спекулятивно-логических средств, и которая восходит ещё к

парменидовской постановке вопроса о единстве и множественности бытия: раскрыть «непостижимое реальное основание разделённости единичного и идеальную связь всего».

Эта программная установка оставалась неизменной, начиная с первых вариантов Наукоучения и вплоть до поздних проектов: задача наукоучения определяется как задача сведения всего многообразного в абсолютное единство¹⁸. «Я» как высшее синтетическое единство должно в самом себе найти основания своего различия на противоположности. При этом само «Я» Фихте рассматривает данным в качестве единства не непосредственно, а поскольку оно содержит в себе отрицательность по отношению ко всему конечному, через само отрицательное отношение. Таким образом – это непосредственность, содержащая в себе опосредствование, непосредственность самого опосредствования. Однако в первых вариантах наукоучения отрицательность определялась лишь через процесс абстрагирования, поэтому действительный синтез непосредственности и опосредствования не был очевиден.

Будучи всеобщим «Я», в силу того, что оно есть ничто иное, как соотносящаяся с собой отрицательность, есть также и единичность. Таким образом, «Я» является конкретным единством всеобщего и единичного, хотя эта конкретность и достигается ещё внешним себе образом – за счёт абстракции.

В качестве конкретного, различающего себя в самом себе единства, «Я» должно положить свою противоположность. Противоположность «Я» Фихте, как известно, обозначал как «Не-Я». Противоположности «Я» и «Не-Я» должны быть соединены, уравне-

ны друг с другом, не уничтожая при этом друг друга¹⁹. «Не-Я» можно трактовать как ничто, как небытие, если оно абстрагируется от процесса полагания его «Я» и от его ограничения со стороны «Я»²⁰. В абстракции от деятельности «Я», «Не-Я» можно было условно рассматривать как аналог парменидовского «небытия», которое невозможно ни помыслить, ни выразить, ни назвать. В конкретном взаимодействии с «Я» оно должно, скорее, определяться как аналог платоновского «иного».

Задача может быть решена, если признать возможность делимости «Я» и «Не-Я» и посредством этого признать возможность их взаимного ограничения, которое и было бы способом их взаимодействия без взаимонегации. Полагания «Я» и «Не-Я» были безусловными основоположениями и в этом смысле они могли бы быть названы трансцендентальными идеями в духе Канта. Третье же основоположение («Я противопоставляю в Я делимому Я – делимое Не-Я») является обусловленным положением. Оно является тем изначальным синтезом, который делает возможным само логическое понятие (ср. § 1). Последовательную систему синтезов наукоучения, результатом чего являются понятия границы, субстанции, представления и т.д., поэтому можно рассматривать как процесс развития всеобщего логического понятия.

Начало развития этого процесса, которое как раз и составляет третье основоположение, согласно Фихте, непосредственно (подобно тому, как неопределённая непосредственность выступит началом процесса логического у Гегеля): «Этот синтез непосредственно возможен; мы уполномочены к нему безо всякого дальнейшего основа-

¹⁴ Там же, с. 754.

¹⁵ Там же, с. 535.

¹⁶ Фихте И.Г. Сочинения в двух томах. Т.1. – СПб., 1993. – С. 35.

¹⁷ Fichte I.G. Erste Wissenschaftslehre von 1804. Aus dem Nachlass herausgegeben von Hans Gliwitzky. Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz. 1969. S. 56 A 61.

¹⁸ Ibid, s. 2.

¹⁹ Фихте И.Г. Сочинения в двух томах. Т.1. – СПб., 1993. – С. 92.

²⁰ Там же, с. 112.

ния. Все прочие синтезы, которые должны иметь силу, должны в нём заключаться; они должны быть осуществлены одновременно в нём и с ним»²¹. Благодаря этому каждый из синтезов можно определить как столь же непосредственно значимый и очевидный, как и первый синтез. Благодаря этому процесс изложения логического понятия осуществляет себя как наука в соответствии с фихтевским пониманием научности²². Однако, хотя эти последующие синтезы понятия следует признать непосредственными, в силу того, что они выведены из непосредственного основоположения, они всё же одновременно и опосредствованы процессом выведения. Последнее, впрочем, верно и в отношении самого третьего основоположения.

Наличие делимого и опосредствованного «Я» третьего основоположения «наряду» с совершенно непосредственным и самотождественным «Я» первого основоположения говорит о необходимости понятия абсолютного «Я», которое заключало бы в себе определения непосредственности и опосредствования «Я». Важно отметить, что для Фихте речь не идёт о двух или трёх «Я» – в наукоучении мы имеем дело с одним единым «Я», которое само полагает в себе непосредственность и опосредствование, делимость и неделимость, всеобщность и особенность.

Именно оно, абсолютное «Я», раскрывающееся через полноту всех трёх основоположений и систему последующих синтезов, является действительно первым и подлинно исходным пунктом наукоучения.

Основу абсолютного «Я» составляет акт самополагания, от которого невозможно абстрагироваться и который Фихте определя-

ет как дело-действие (Tathandlung). «Tathandlung» он противопоставляет «Tatsache» – факту, сущность которого как раз в том и состоит, что он не самодостаточен, от него можно абстрагироваться, и он является объектом внешнего для него субъекта²³. Понятие «Tathandlung» можно рассматривать как одно из наиболее глубоких в системе наукоучения Фихте.

Однако поскольку Фихте настаивает на своём требовании очевидности исходного пункта, происходит абстрагирование момента непосредственности в абсолютном Я. Результатом оказывается то, что в раннем варианте Наукоучения Фихте так и не удаётся свести концы с концами: эта абстрактная непосредственность, голая непосредственность, лишённая опосредствования в качестве своего необходимого второго определения, постоянно обнаруживает себя в качестве внешнего обоснования системы.

Она сказывается, во-первых, на характере самого метода Фихте, который скорее напоминает наводящую индукцию, чем спекулятивное дедуцирование. П.П. Гайденко следующим образом комментирует фихтевский метод: «Я и не-Я – противоположности; как могут они быть соединены, не утратив в то же время своей противоположности? Для их соединения между ними помещают посредствующее звено, на которое оба воздействуют и тем самым опосредствованно воздействуют друг на друга (объединяются). Но ведь и в этом звене надо предположить точку, в которой обе противоположности опять соприкасаются, совпадают; чтобы этому воспрепятствовать, помещают новое звено и т.д. Процесс этот можно продолжать до бесконечности: ведь очевидно, что эта

процедура никогда не может быть закончена, ряд уходит в бесконечность. Точку ставит сам философ, и ставит тогда, когда с помощью этого приёма уже оказываются выведенными логически все теоретические способности»²⁴. Таким образом, субъективность философа оказывается необходимым моментом в развитии логического понятия, что явно противоречит требованиям самого Фихте²⁵.

Во-вторых, «без бесконечности нет ограничения; без ограничения нет бесконечности; бесконечность и ограничение объединяются в одном и том же синтетическом звене»²⁶. Но если бесконечная деятельность составляет, по Фихте, само существо «Я», то обоснование его ограничивающей деятельности оказывается для немецкого философа настоящим камнем преткновения. А ведь только это обоснование и означало бы конкретность понятия «Я» – его действительную способность к саморазделению, самоограничению и тем самым – к самополаганию. Для решения этой проблемы Фихте вводит пресловутый первотолчок (Anstoss) – внешний системе, абстрактный в своей непосредственности источник ограничения бесконечной деятельности.

В-третьих, неснятая непосредственность проявляется в стремлении опереться на интеллектуальное созерцание, т.е. обосновать понятие внепонятийным способом.

Внутренний разлом наукоучения, противоречие между развитием логического понятия как единством непосредственности и опосредствования, с одной стороны, и удержание элемента голый непосредственности, с другой, привели Фихте к необходимости постоянно перерабатывать на-

²¹ Фихте И.Г. Сочинения в двух томах. Т.1. – СПб., 1993. – С. 98–99.

²² См.: там же, с. 18–20.

²³ См.: Gliwitzky J.M.W. Die Fortentwicklung des Kantischen Freiheitsbegriffes in der Fichteschen Philosophie bis zur "Grundlage der gesamten Wissenschaftslehre" von 1794. Munchen, 1965. S. 75.

²⁴ Гайденко П.П. Философия Фихте и современность. – М., 1979. – С. 52–53. Ср.: Фихте И.Г. Сочинения в двух томах. Т.1. – СПб., 1993. – С. 132–134.

²⁵ Ср.: Фихте И.Г. Сочинения в двух томах. Т.1. – СПб., 1993. – С. 484–485.

²⁶ Там же, с. 207.

укоучение. К тому его побуждали и критические обвинения в субъективизме, наиболее серьёзные из числа которых были ему предъявлены Шеллингом и Гегелем²⁷.

Абсолютное и трансцендентализм

В поздних вариантах Наукоучения Фихте стремится эксплицитно абсолютность «Я» и сделать тотальность всех его определений, которую он обозначает понятием «знания», действительным исходным пунктом наукоучения. «Единство, к которому должно вести всё многообразное, может быть лишь знанием в себе»²⁸. Это особенно хорошо видно, если обратиться к тематике лекций 1804 года: развивая основные положения наукоучения, Фихте постоянно стремится решить две задачи: 1) проследить процесс построения фигуры знания и 2) обосновать возможность сведения всего знания к форме чистого знания. Структурно наукоучение начинается теперь своеобразной антитетикой, существенное содержание которой Фихте формулирует как «возвышение из дизъюнкции посредством конъюнкции и синтеза к чистому единству, которое в самом себе не имеет ни конъюнкции, ни дизъюнкции... Чистое следствие, точка прыжка, именно абсолютная обновляющаяся видимость в себе и для себя. Постоянно то же самое»²⁹.

В наукоучении теперь противостоит полюс чистого единства и полюс многообразия, и постольку – не-единства. Понятию чистого единства противопоставляется не только понятие дизъюнкции, но и понятие конъюнкции. Как конъ-

юнкция, так и дизъюнкция предполагают наперёд многообразие, по меньшей мере, двух моментов, которые посредством их «дизъюнкцируются» или «конъюнкцируются». Как подчёркивает Фихте, чистое единство в качестве словесного выражения для того, что в конечном итоге является лишь «одним» в себе, ещё вовсе не знает деления. Как утверждение единства, так и утверждение не-единства, включая и саму их противоположность, требует обоснования. Без этого их голая очевидность окажется «тезисом тезиса с абсолютным зиянием», «замуровыванием и закрытостью внутренней сущности, голым наклеиванием на внешнее бытие»³⁰. Вместо простой фактической констатации в наукоучении Фихте требует обоснования противоречивого феномена, требует «вести генетическую или (иначе говоря) интеллектуальную достоверность во Внутреннее или же в основание сути дела (Sache)³¹. Исследуя далее феномен абсолютного сомнения, Фихте использует его в качестве необходимой предпосылки для того, чтобы подойти к специфической антитетике «аффирмация – негация» абсолютного единства. Разрешение последней осуществляется на основе рассмотрения живого существования (экзистирования) сознания. Живое понятие абсолютного знания трактуется здесь как действительный образ абсолюта.

Сопоставить природу логического понятия абсолюта у Фихте и у Гегеля можно с большей очевидностью, анализируя аргументы, которые выдвигал сам Фихте против Гегеля. Эту работу мы осуществим позже, основываясь на результатах,

полученных крупнейшим фихтеведом Рейнхардом Лаутом в его работе «Гегель пред наукоучением»³². Здесь лишь заметим, что сохраняющееся и в поздних вариантах наукоучения сочетание логического и феноменологического пластов философствования, неизбежно вытекающее из требования «очевидности» основоположения и интуиции как способа философского познания, даёт то своеобразие предмету наукоучения, которое и теперь не позволяет его напрямую сопоставлять с предметом науки логики.

Здесь следует сделать еще одну оговорку: если для Гегеля наука логики – это однозначно «первая философия»³³, то для Фихте лишь на этапе разработки позднего варианта наукоучения, а именно в 1804 году, когда его философская мысль, по-видимому, достигла своего высшего взлёта, объявил о своём намерении изложить высшую часть наукоучения, его «первую философию», как учение об абсолюте и абсолютном явлении в завершённом виде, т.е. в «единстве принципа»³⁴. Таким образом, «первая философия» – лишь часть, хотя и «высшая» часть наукоучения.

Тематизация основ «первой философии» была во многом обусловлена интенсификацией разработки Фихте системы своей философии: конденсация на одном из полюсов этой системы эмпирического по своему происхождению материала неизбежно привела к кристаллизации на другом полюсе проблематики спекулятивно-логического содержания. Цикл лекций по вопросам наукоучения (в 1804 году Фихте читает его не менее трёх раз – с января по март,

²⁷ См.: Schelling F.W.J. Darstellung meines Systems der Philosophie. A Schellings Werke. Dritter Hauptband. Munchen, 1927. S.); Гегель Г.В.Ф. Различие между системами философии Фихте и Шеллинга в соотношении с работами Рейнгольда, имевшими целью облегчить обзор состояния философии начала XIX столетия // Кантовский сборник. – Калининград, 1990. – С. 130–136.

²⁸ Fichte I.G. Erste Wissenschaftslehre von 1804. Aus dem Nachlass herausgegeben von Hans Gliwitzky. Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz. 1969. S. 3.

²⁹ Там же, с. 25.30

³⁰ Fichte I.G. Erste Wissenschaftslehre von 1804. Aus dem Nachlass herausgegeben von Hans Gliwitzky. Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz. 1969. S. 34.

³¹ Там же, с. 35.

³² Ср.: Lauth R. Hegel von der Wissenschaftslehre. Stuttgart, 1987.

³³ Линьков Е.С. Становление логической философии / Гегель Г.В.Ф. Наука логики. – СПб., 1997. – С. 5

³⁴ Lauth R. Hegel von der Wissenschaftslehre. Stuttgart, 1987. S. 136.

с апреля по июнь и с ноября по декабрь) дополняется лекциями о «Принципах учения о Боге, нравственности и праве». При этом он разрабатывает «систему интеллигибельного мира». Фихте явно отличает эту «систему» от наукоучения, что видно по фрагментам его писем того времени, отрывки из которых мы приведём из текста книги Рейнхарда Лаута. «Основание того, почему Шлегель и Шлейермахер болтают об их запутанном спинозизме и ещё более запутавшийся Рейнгольд болтает о своём бардилианизме, лежит в том, что я ещё не смог подойти к тому, чтобы представить мою систему интеллигибельного мира. Именно – Наукоучение (как Вы его понимаете; согласно мне Н.У. = философия вообще) или трансцендентальный идеализм взять как систему, которая движется внутри окружности субъект-объектного Я, как конечной Интеллигенции, и внутри первоначального ограничения таковой посредством материального чувства и знания, и будучи совершенно в состоянии произвести внутри этой окружности мир чувственности (или: чувственный мир), вовсе, однако, не пускается в объяснение самого этого первоначального ограничения: всё время остаётся вопрос, не может ли также быть объяснено и это первоначальное ограничение. Знание интеллигибельного как ноумена (или Бога), – чувства, которые представляют собой лишь нижний полюс интеллигибельного, проявление интеллигибельного в чувственном. Это даёт (...) две части (...), которые совпадают в центральном пункте. Конечная интеллигенция как дух является низшей потенцией интеллигибельного как ноумена; она же сама в качестве сущности природы является высшей потенцией интеллигенции как природы... Я ещё не мог научно разработать

эти расширенные принципы (...). Выполнение этой (задачи) станет моей первой работой, как только я закончу новое изложение наукоучения. Другими словами: ещё отсутствует трансцендентальная система интеллигибельного мира»³⁵. Под этой системой Фихте понимал в то время систему абсолютного знания, которая включает в себя, в свою очередь, «систему духовного мира» и «непостижимое реальное основание разделённости единичного и идеальную связь всего = Бог». Система интеллигибельного мира предстаёт в философии Фихте как высшее.

Её Фихте, с одной стороны, отличает от «системы духовного мира», которая есть только часть системы интеллигибельного мира. С другой – от предмета «первой философии», которую он разрабатывал в виде высшего наукоучения. Это высшее содержание наукоучения было впервые представлено во второй половине первой части «Нового изложения Наукоучения» в 1802 году. В результате нескольких лет совершенствования «первая философия» приобрела законченный вид и, несмотря на незначительные колебания (особенно в Эрлангенском Наукоучении 1805 года), оставалась впредь неизменной основой наукоучения. Характерно, что в это же время Фихте разрабатывает систему «высшей логики», которую он соотносит с трансцендентальной логикой Канта. До Канта, подчёркивает Фихте, вообще не был возможен основательный и глубокий взгляд на логику, поскольку не были разработаны принципы трансцендентального мышления³⁶. Низшая логика осуществляет логические функции, высшая их продуцирует, являясь при этом особой наукой³⁷. Вместе с метафизикой «высшая логика» примыкает к первой философии Фихте, но в от-

личие от гегелевской системы не смешивается с ней.

Субстанция самосознания во всех вариантах наукоучения абсолютна и деятельна, а не страдательна. При этом она не может рассматриваться как какая-то данность, как то, что только постоянно пребывает «за спиной» своих явлений. Напротив, субстанция уже раскрыла себя как чистая абсолютная деятельность, как процесс. Субстанциальность всеобщего мышления состоит только и исключительно в его субъективности.

Экспликация субстанциальности (которая есть равным образом и субъективность) – это не некий венец знаний, сведённых в систему (или подобие системы) науки наук. Не является она и «методологическим» вводом в эту систему. Но, выступив для мышления как конкретный процесс (который в предшествующих формах познания всегда оставался только внутренним источником активности субъекта), эта всеобщая субстанция-субъект должна стать необходимым ферментом всякого научного знания. Непреходящая заслуга Фихте состоит в том, что он построил такую систему мышления, в рамках которой возможно выявить и удержать в мышлении субстанцию-субъект как чистую деятельность. Предмет, понимаемый таким образом, не может быть воспринят прежним, докритическим мышлением, которое снова и снова будет стремиться к тому, чтобы удержать этот предмет в качестве пребывающего, в качестве некоторой готовой субстанции, обнаруживаемой только в своих акциденциях. Всеобщая же субстанция-субъект не есть нечто с самого начала данное, отличное от процесса своего обнаружения.

Одним и тем же актом философского мышления Фихте показывает, что высший принцип мыш-

³⁵ Цитируется по: Lauth R. Hegel von der Wissenschaftslehre. Stuttgart, 1987. S. 137.

³⁶ Fichte J.G. Logik, Erlangen, 1805 // J.G.Fichte. Gesamtausgabe Nachlassband 9. Herausgegeben von Reinhard Lauth und Hans Gliwitzky. Stuttgart, 1993. S. 58.

³⁷ Там же, с. 57.

³⁸ Schelling FWJ. Darstellung meines Systems der Philosophie. A Schellings Werke. Dritter Hauptband. Munchen, 1927. S. 5.

ления есть одновременно высший принцип бытия – «Я есть Всё» (и наоборот, добавит Шеллинг, «Всё есть Я»)»³⁸. Тем же актом он даёт и метод познания этого принципа. Философия Фихте является по тенденции философией абсолютного идеализма. После неё уже нельзя мыслить всеобщее только как абсолютную субстанцию или, что тоже самое, отделять свою субъективность от её субъективности.

В учении Канта логическое мышление обнаружило себя в качестве абсолютной отрицательности различающего себя всеобщего, которое понимается при этом как процесс тождества мышления и бытия. Фихте, раскрывая абсолютную природу самого мышления, утверждает принцип философствования, позволяющий выразить в понятии отрицательность всеобщего как положительное содержание, а тем самым – выразить в понятии процессуальность тождества субъекта и объекта, мышления и бытия. Однако самим Фихте потенциал этого философ-

ского принципа не был реализован в полной мере³⁹. Процесс возвышения эмпирического субъекта до субъекта всеобщего для Фихте остаётся только формальным требованием. Он ничем не опосредствован, а потому несёт на себе черты случайности

Соответственно и результат этого возвышения – необходимость чистого мышления – оказывается совершенно абстрактной необходимостью, что фиксируется в образе первотолчка, обуславливающего «Я» к деятельности, но им не постигаемого. Тогда становится неизбежной и апелляция к непосредственной достоверности, гарантом же абсолютности субъект-объекта продолжает оставаться абстрактная субъективность мыслителя. Таким образом, в философии Фихте мы имеем дело с абсолютным идеализмом лишь в тенденции.

Тождество мышления и бытия раскрывается у Фихте не в положительном содержании единства всех моментов субстанции-субъекта, а сохраняется в форме одного из них (именно – в форме

субъективности). Хотя с содержательной стороны мы имеем уже развитое отношение обоих. Значит, для этой ступени следует зафиксировать прежде всего недостаточность развития формы. Если у метафизиков Нового времени мы видели движение мышления в сфере отрицательности бытия, то у Фихте эта отрицательность достигает высшей точки своего развития и, снимая себя, раскрывается как его положительное определение, хотя и не выходящее за пределы самой отрицательности. Поскольку это – движение в сфере отрицательности, основным методом его является рефлексия. Эта отрицательность в моменте снятия себя как отрицательности оказывается положительностью, а потому несёт в себе всю полноту богатства бытия и сущности. Гегель здесь обращается к внутренней логике исторического процесса философии, что позволяет ему раскрыть конкретное содержание процесса тождества мышления и бытия, дав ему адекватную, а именно – логическую форму⁴⁰.

³⁹ Здесь мы отвлекаемся от вопроса о различии систем раннего и позднего Фихте. Во-первых, потому что этот вопрос нуждается в самостоятельном исследовании. Во-вторых, потому что Гегель (логическое содержание философии которого мы в данной работе будем рассматривать в первую очередь) при построении своей системы исходил из идей именно раннего Фихте. Подробный анализ этого вопроса см.: Lauth R. *Hegel von der Wissenschaftslehre*. Stuttgart, 1987.

⁴⁰ Об отношении логической и исторической форм философии у Гегеля см.: Dusing K. *Dialektik und Geschichtsmetaphysik in Hegels Konzeption philosophiegeschichtlicher Entwicklung // Logik und Geschichte in Hegels System*. Hrsg. von H.A.C. Lucas. StuttgartABad, 1989. S. 127–145; Hegels Logik der Philosophie: Religion und Philosophie in der Theorie des absoluten Geistes. Stuttgart, 1984; Pogeller O. *Geschichte, Philosophie und Logik bei Hegel // Logik und Geschichte in Hegels System*. Hrsg. von H.A.C. Lucas. StuttgartABad, 1989. S. 101–126; Riedel M. *Hegels Bestimmung des Ursprungs und Grunes der griechischen Philosophie // Logik und Geschichte in Hegels System*. Hrsg. von H.A.C. Lucas. StuttgartABad, 1989. S. 173–197.

Ю. КАСЬЯНОВА, студентка НОИР
J. Kasyanova, a student of NOIR

Сегментация рынка и стратегическое планирование на предприятии

Market segmentation and strategic planning at the enterprise

Аннотация: В статье проведён анализ направлений для выхода и удержания позиций производителя на целевом рынке с высокой конкуренцией товаров.

Abstract: In article the analysis of directions to exit and keep the position of the manufacturer in the target market with highly competitive products.

Ключевые слова: маркетинговые задачи, целевой рынок, потребительские качества товара, сегментация рынка, анализ рынка, потенциальные потребители, маркетинговые исследования.

Keywords: marketing objectives, target market, consumer goods, market segmentation, market analysis, potential customers, marketing research.

Стратегическое планирование является основой для любого другого планирования на предприятии. Стратегическое планирование (согласно Ф. Котлеру) – это управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями фирмы, потенциальными возможностями и шансами в сфере маркетинга. На стратегическое планирование самым непосредственным образом влияет стратегия маркетинга, в ней определяется широкий маркетинговый подход к решению поставленных задач. Стратегию маркетинга можно определить как рациональное логическое построение, руководствуясь которым организационная единица рассчитывает решить свои маркетинговые задачи. Она состоит из ряда конкретных стратегий по целевым рынкам, комплекса маркетинга и уровню затрат на него.

Одним из основных направлений маркетинговой деятельности является сегментация рынка, позволяющая аккумулировать средства предприятия на определённом направлении своего бизнеса. Рынок состоит из покупателей, а покупатели отличаются друг от друга по самым разным параметрам.

Разным может быть всё: потребности, географическое положение, ресурсы, покупательские отношения, привычки, в конце концов. И любой из этих переменных можно воспользоваться в качестве основы для сегментирования рынка.

К настоящему времени в экономической литературе достаточно чётко обозначены понятия целевого рынка и целевого сегмента, выделение которых и является основной целью сегментации рынка. Целевой рынок – это потенциальный рынок фирмы, который определяется совокупностью людей со схожими потребностями в отношении конкретного товара или услуги, достаточными ресурсами, а также готовностью и возможностью покупать. Целевой сегмент – это однородная группа потребителей целевого рынка фирмы, обладающая схожими потребностями и покупательскими привычками по отношению к товару фирмы.

Таким образом, сегментирование рынка – это разбивка рынка на чёткие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары и/или комплексы маркетинга.

Целью сегментирования является выделение одной или несколь-

ких целевых групп потребителей, под которых «затачивается» весь комплекс маркетинговых мероприятий – от разработки продуктов и брендинга до выбора тональности и носителей маркетинговых коммуникаций.

Принципы сегментации рынка

Для проведения успешной сегментации рынка целесообразно применять апробированные практической деятельностью пять принципов:

- принцип различия между сегментами;
- принцип сходства потребителей;
- принцип большой величины сегмента;
- принцип измеримости характеристик потребителей;
- принцип достижимости потребителей.

Принцип различия между сегментами означает, что в результате проведения сегментации должны быть получены различающиеся друг от друга группы потребителей. В противном случае сегментация неявно будет подменена массовым маркетингом.

Принцип сходства потребителей в сегменте предусматривает однородность потенциальных по-

купателей с точки зрения покупательского отношения к конкретному товару. Сходство потребителей необходимо для того, чтобы можно было разработать соответствующий маркетинговый план для всего целевого сегмента.

Требование большой величины сегмента означает, что целевые сегменты должны быть достаточно большими для обеспечения продаж и покрытия издержек предприятия. При оценке величины сегмента следует учитывать характер продаваемого товара и ёмкость, масштабы потенциального рынка. Так, на потребительском рынке количество покупателей в одном сегменте может измеряться десятками тысяч, тогда как на промышленном рынке большой сегмент может включать менее сотни потенциальных потребителей (например, для систем сотовой или спутниковой связи, для потребителей энергомашиностроительной продукции и т.д.).

Измеримость характеристик потребителей необходима для целенаправленных полевых маркетинговых исследований, в результате которых можно выявлять потребности потенциальных покупателей, а также изучать реакцию целевого рынка на маркетинговые действия предприятия.

Данный принцип крайне важен, так как распространение товара «вслепую», без обратной связи от потребителей, ведёт к распылению средств, трудовых и интеллектуальных ресурсов фирмы-продавца.

Принцип достижимости потребителей означает требование наличия каналов коммуникации фирмы-продавца с потенциальными потребителями. Такими каналами коммуникации могут быть газеты, журналы, радио, телевидение, средства наружной рекламы и т.п. Достижимость потребителей необходима для организации акций продвижения, иначе – для информирования потенциальных покупателей о конкретном товаре: его характеристиках, стоимости,

основных достоинствах, возможных распродажах и т.п.

В основе процедуры сегментации рынка, наравне с применением принципов сегментации, лежит и обоснованный выбор соответствующего метода сегментации.

Основные принципы сегментирования потребительского рынка

Какого-то единого метода сегментирования рынка не существует. Деятелю рынка необходимо опробовать варианты сегментирования на основе разных переменных параметров, одного или нескольких сразу, в попытках отыскать наиболее полезный подход к рассмотрению структуры рынка. Для такой ситуации существует прекрасный статистический метод по исследованию влияния факторов на результат. Речь идёт о факторном анализе. С помощью этого анализа можно легко проанализировать влияние того или иного фактора на конечный результат. Выбрать именно те факторы, которые несут в себе максимальную значимость во влиянии на конечный результат.

Географические, демографические, психографические и поведенческие – это основные факторы-показатели, используемые маркетологами.

Сегментирование по географическому принципу предполагает разбивку рынка на разные географические единицы: государства, штаты, регионы, округа, города, общины. Фирма может принять решение действовать в одном или нескольких регионах, или во всех районах, но с учётом нужд и особенностей, определяемых географией.

Сегментирование по демографическому принципу заключается в разбивке рынка на группы на основе таких демографических переменных, как пол, возраст, размер семьи, этап жизненного цикла семьи, уровень доходов, род занятий, образование, религиозные убеждения, раса и национальность. Демографические переменные – самые популярные факторы, служащие

основой для различения групп потребителей.

Одна из причин подобной ситуации заключается в том, что потребности и предпочтения, а также интенсивность потребления товара часто теснее связаны с демографическими признаками. А также демографические признаки легче всего поддаются замерам и исследованиям.

Даже в тех случаях, когда рынок описывают не с демографической точки зрения (скажем, на основе типов личностей), всё равно необходимо провести связь с демографическими параметрами.

При психографическом сегментировании покупателей подразделяют на группы по признакам принадлежности к общественному классу, образу жизни или характеристике личности.

У представителей одной и той же демографической группы могут быть совершенно разные психографические профили.

Общественный класс.

Принадлежность к одному из общественных классов сильно сказывается на предпочтениях человека в отношении автомобилей, одежды, хозяйственных принадлежностей, на проведении досуга, его читательских привычках, выборе розничных торговых точек и т.п. Многие фирмы проектируют свои товары и услуги в расчёте на представителей конкретного общественного класса, предусматривая включение свойств и характеристик, которые импонируют именно им.

Образ жизни. Образ жизни оказывает влияние на заинтересованность людей в тех или иных товарах. Продавцы марочных и обычных товаров всё чаще прибегают к сегментированию рынков по признаку образа жизни потребителей. Например, изготовителю джинсов захотелось создать джинсы для одной из конкретных групп мужчин, таких, как «активные добытчики», самоублажающиеся любители удовольствий, «традиционные» домоседы, непоседы из

рабочих, «деловые лидеры» или преуспевающие «традиционалисты». Для каждой из этих групп будут нужны джинсы особого покроя, по разной цене, предлагаемые с помощью разных рекламных текстов, через разные торговые предприятия и т.д. И если фирма не объявит, представителям какого образа жизни предназначен товар, её джинсы могут не вызвать особого интереса ни у одной группы покупателей.

Тип личности. Переменные характеристики личности также используются продавцами в качестве основы для сегментирования рынка. Производители придают своим товарам личностные характеристики, соответствующие личным характеристикам потребителей.

В конце 50-х годов автомобили «Форд» и «Шевроле» рекламировали как машины для разных по типу личности людей. Было принято считать, что покупатели «Фордов» – люди «независимые, импульсивные, мужественные, чуткие к переменам и уверенные в себе, а владельцы «Шевроле» – люди консервативные, экономные, заботящиеся о престиже, менее мужественные и стремящиеся избегать крайностей. Исследователь Франклин Эванс решил проверить справедливость взглядов, подвергнув владельцев «Фордов» и «Шевроле» обычному тесту по определению типа личности, в ходе которого проводились замеры потребностей этих лиц в стремлении к успеху, достижению влияния, переменам, их агрессивности и т.п. Не считая незначительного превосходства по признаку достижения влияния, результаты оценок владельцев «Фордов» мало чем отличались от результатов оценок владельцев «Шевроле». Эванс пришёл к выводу, что совпадение оценочных результатов делает практически невозможным разделение аудитории по типам личности.

Различия по типам личности иногда всё же встречаются в ряде более поздних исследований. Ралф

Вестфолл обнаружил свидетельства в пользу различий типов личности владельцев машин с откидным верхом и жёсткой крышей. По его данным, первые представляются людьми более активными, импульсивными и общительными.

При сегментировании по поведенческому признаку покупателей делят на группы в зависимости от их знаний, отношений, характера использования товара и реакции на этот товар. Многие деятели рынка считают поведенческие переменные наиболее подходящей основой для формирования сегментов рынка.

Поводы для совершения покупки. Покупателей можно различать между собой по поводам возникновения идеи совершения покупки или использования товара. Например, апельсиновый сок чаще всего пьют на первый завтрак. Фирма-производитель может попытаться дать его рекламу как напитка, подходящего и для второго завтрака, и для обеда. Кондитерская фирма «Кэртис кэнди» ввела в обиход обычай «весёлого угощения» в День всех святых, когда в каждой семье готовы сладости в подарок маленьким сорванцам, постучавшимся в дверь.

Искомые выгоды. Одна из действенных форм сегментирования – классификация покупателей на основе тех выгод, которых они ищут в товаре. Сегментирование на основе выгод требует выявления основных выгод, которых люди ожидают от товаров конкретного класса, разновидностей потребителей, ищущих каждую их этих основных выгод, и основных марок, которым в той или иной мере присущи эти выгоды.

Статус пользователя. Многие рынки можно разбить на сегменты не пользующихся товаром, бывших пользователей, потенциальных пользователей, пользователей-новичков и регулярных пользователей. Крупные фирмы, стремящиеся заполучить себе большую долю рынка, особенно заинтересованы в привлечении к себе потенциаль-

ных пользователей, а более мелкие компании стремятся завоевать своей марке регулярных пользователей. Потенциальные пользователи и регулярные пользователи требуют различных маркетинговых подходов.

Интенсивность потребления. Рынки можно также разбивать по группам слабых, умеренных и активных потребителей товара. Активные пользователи часто составляют небольшую часть рынка, однако на их долю приходится большой процент общего объёма потребления товара. Естественно, что производитель предпочтёт скорее привлечь для своей марки одного активного потребителя, чем нескольких слабых.

Степень приверженности. Сегментирование рынка можно осуществлять и по степени приверженности потребителей к товару. Потребители могут быть приверженцами товарных марок, магазинов и прочих самостоятельных объектов.

Остановимся лишь на приверженности к товарным маркам. Представим себе пять марочных товаров: А, Б, В, Г и Д. По степени приверженности к ним покупателей можно разделить на четыре группы.

Безоговорочные приверженцы. Это потребители, которые покупают товар одной и той же марки. Таким образом, схема покупательского поведения типа А, А, А, А, А представляет потребителя с безраздельной приверженностью к марке А.

Терпимые приверженцы. Это потребители, которые привержены двум-трём товарным маркам. Схема покупательского поведения типа А, А, Б, Б, А представляет потребителя с приверженностью поделённой между марочными товарами А и Б.

Непостоянные приверженцы. Это потребители, переносящие свои предпочтения с одной товарной марки на другую. Схема покупательского поведения типа А, А, Б, Б, Б наводит на мысль, что

потребитель сместил свои предпочтения с марки А в пользу марки Б.

«Странники». Это потребители, не проявляющие приверженности ни к одному из марочных товаров. Схема покупательского поведения типа А, В, Д, Б, Г наводит на мысль, что перед нами не имеющий приверженности потребитель, который либо покупает любую марку из доступных в данный момент, либо хочет приобрести нечто отличное от существующего ассортимента.

Любой рынок состоит из разных численных сочетаний покупателей этих четырёх типов.

Рынок марочной приверженности – это рынок, на котором большой процент покупателей демонстрирует безоговорочную приверженность к одной из имеющихся на нём марок. В этом смысле рынками довольно высокой марочной приверженности можно, пожалуй, назвать рынки зубной пасты и пива. Фирмам, торгующим на рынке марочной приверженности, будет очень трудно увеличить размеры своей доли на нём, а фирмам, стремящимся выйти на него, очень трудно это сделать.

Фирма может многое узнать, проведя анализ распределения приверженностей на своём рынке. Ей следует обязательно изучить характеристики безоговорочных приверженцев собственного марочного товара.

Степень готовности покупателя к восприятию товара. В любой момент времени люди находятся в разной степени готовности к совершению покупки товара. Некоторые из них вообще не осведомлены о товаре, другие – осведомлены, третьи – информированы о нём, четвёртые – заинтересованы в нём, пятые – желают его, шестые – намереваются купить. Численное соотношение потребителей различных групп в огромной мере сказывается на характере разрабатываемой маркетинговой программы.

Отношение к товару. Рыночная аудитория может относиться к то-

вару восторженно, положительно, безразлично, отрицательно или враждебно. Чем яснее можно выявить связь отношений с переменными демографического порядка, тем эффективнее может оказаться работа организации по охвату наиболее перспективных потенциальных клиентов.

Выбор целевого сегмента рынка. Маркетинговое сегментирование вскрывает возможности различных сегментов рынка, на котором предстоит выступать продавцу. После этого фирме необходимо решить:

– сколько сегментов следует охватить;

– как определить самые выгодные сегменты.

Существует три варианта охвата рынка:

1) недифференцированный маркетинг;

2) дифференцированный маркетинг;

3) концентрированный маркетинг.

Недифференцированный маркетинг – это ситуация, когда фирма решает пренебречь различиями в сегментах и обратиться ко всему рынку сразу с одним и тем же предложением. В этом случае она концентрирует усилия не на том, чем отличаются друг от друга нужды клиентов, а на том, что в этих нуждах общее.

Фирма разрабатывает товар и маркетинговую программу, которые покажутся привлекательными, возможно, большому количеству покупателей.

Фирма полагается на методы массового распределения и массовой рекламы. Она стремится предать образ превосходства в сознании людей. К тому же недифференцированный маркетинг экономичен.

Издержки по производству товара, поддержанию его запасов и транспортировке невысоки. Издержки на рекламу при недифференцированном маркетинге также держатся на низком уровне. Отсутствует в проведении маркетин-

говых исследованиях сегментов рынка и планирования в разбивке по этим сегментам способствует снижению затрат на маркетинговые исследования и управление производством товара.

Дифференцированный маркетинг. В данном случае фирма решает выступить на нескольких сегментах рынка и разрабатывает для каждого из них отдельное предложение. Фирма рассчитывает, что благодаря упрочнению позиций в нескольких сегментах рынка ей удастся идентифицировать в сознании потребителя фирму с данной товарной категорией. Более того, она рассчитывает на рост повторных покупок, поскольку именно товар фирмы соответствует желанием потребителей, а не наоборот.

Концентрированный маркетинг. Многие фирмы видят для себя и третью маркетинговую возможность, особенно привлекательную для организаций с ограниченными ресурсами. Вместо концентрации усилий на небольшой доле большого рынка фирма концентрирует их на большой доле одного или нескольких субрынков. Благодаря концентрированному маркетингу фирма обеспечивает себе прочную рыночную позицию в обслуживаемых сегментах, поскольку она лучше других знает нужды этих сегментов и пользуется определённой репутацией.

Более того, в результате специализации производства, распределения и мер по стимулированию сбыта фирма добивается экономии во многих сферах своей деятельности.

Различают следующие подходы к сегментированию. Сегментация на основе ключевых особенностей рынка. Иногда стратегия сегментации может давать неплохие результаты, даже если вам не удаётся определить, кто и в каком сегменте находится.

Ценовые войны начала 1990-х годов поставили под удар прибыльность нефтяных компаний. Компания Mobil Oil искала способы

исправления ситуации, и провела опрос 2000 потребителей для изучения сегментов рынка. Оказалось, что лишь для 20% потребителей большое значение имеет цена, и они тратят на бензин около 700 долл. в год, а потребители из других сегментов – порядка 1200 долл. Хотя Mobil не могла отделить покупателей, чувствительных к ценам, от остальных, ей стало известно, что для 80% клиентов цена не имеет особого значения, и компания изменила принцип ценообразования. В итоге Mobil достигла выдающихся результатов, подняв розничную цену на бензин совсем немного – чуть больше чем на 0,5 цента за литр. Компания увеличила свою прибыль на 118 млн. долл. в год.

Как правило, выбор целевой аудитории – первичная задача любой стратегии сегментации. Прежде чем тратить силы на то, чтобы найти доступ к конкретным потребителям из того или иного сегмента, стоит посмотреть, а вдруг собирательные черты сегментов сами укажут на выгодную стратегию.

Сегментация на основе самоотбора потребителей. Основная идея самоотбора состоит в том, что компания и потребители меняются ролями: компания не пытается выявить людей, которые, например, при выборе руководствуются ценой, а намечает для себя привлекательные, по её мнению, сегменты и предоставляет возможность потребителям прийти к ней самим.

Компании чаще всего пытаются подтолкнуть потребителей к выбору, увеличивая количество товарных позиций; наиболее очевидные примеры – хлопья или стиральные порошки, которые продаются в разных упаковках. Потребители из разных сегментов выбирают самые им подходящие. Другой классический механизм – купоны: с его помощью происходит самоотбор потребителей в зависимости от чувствительности к цене. Скидка полагается каждому владельцу купона, но ею пользуются только потребители определённого типа: для них имеет значение цена, и

при этом их не пугают связанные с этим хлопоты – купон надо вырезать и сохранить.

Авиакомпании устанавливают более низкие тарифы для пассажиров, готовых подчиниться правилу ближайшего воскресенья (оно означает, что пассажир должен вернуться в пункт отправления не раньше первого воскресенья со дня вылета в пункт назначения). Они справедливо считают, что клиенты из чувствительного к ценам сегмента пожертвуют удобством ради более низких цен. Перевозчики могут и не знать своих потребителей: прослышав о скидках, клиенты сами найдут их.

Таким образом, компании поощряют самоотбор с помощью разных механизмов, и самые популярные из них – это купоны, ценообразование, учитывающее время суток или день недели (к примеру, тарифы на связь и авиабилеты), создание нескольких версий одного продукта. Эти решения особенно эффективны, если круг потребителей очень широк, но каждый отдельный человек тратит так мало денег, что применять другие методы сегментации или запускать новые модификации продуктов в массовое производство только ради этой группы потребителей экономически нецелесообразно.

Сегментация на основе скоринговой модели. Телекоммуникационная компания, которая решила сегментировать свой рынок и выявить группы, на которые он естественным образом распадается, опросила в компаниях-клиентах ответственных за связь менеджеров. Опрос позволил выделить сегменты, ориентированные на цену, удобство и качество. Потребности менеджеров нельзя было предсказать на основании информации о характере и масштабе деятельности их компаний. Когда распределить потребителей по сегментам попробовали сами сотрудники отдела продаж этой компании, результаты оказались лучше, но всё же недостаточными для более или менее точного разделения.

Чтобы принципы сегментации могли служить руководством к действию, компания разработала скоринговую модель – инструмент, основанный на таком разделе математической статистики, как дискриминантный функциональный анализ. Эта модель позволяет маркетологам относить потребителей к соответствующим сегментам в зависимости от их ответов на несколько ключевых вопросов. Банки, занимающиеся потребительским кредитованием, с помощью скоринговых систем делят заемщиков на надёжных и ненадёжных.

Телекоммуникационная компания проанализировала ответы половины респондентов первоначального маркетингового опроса, чтобы максимально точно установить математическую взаимосвязь между их ответами и сегментами, к которым они принадлежат. Ответы другой половины респондентов были затем использованы для проверки точности прогнозирования модели.

Когда результаты сегментации, проведённой специалистами по продажам, сравнили с данными, полученными с помощью скоринговой модели, оказалось, что специалисты по продажам слишком многих клиентов причисляли к сегменту, чувствительному к ценам, и поэтому лишали компанию дополнительных доходов.

Примерно таким же образом американская компания смогла наладить продажу офисной техники потребителям в Японии. Поскольку у компании был очень сильный конкурент, в Японии она занимала долю намного меньшую, чем в США. Маркетинговое исследование выявило три сегмента на японском рынке: потребители первого сегмента предпочитали продукцию конкурента, второго – ценили удобство, а для тех, кто попал в третий, важнее всего была цена. Но так как различия между этими группами потенциальных потребителей были незначительными, определить, к какому имен-

но сегменту принадлежит тот или иной клиент, было практически невозможно.

В начале компания создала скоринговую модель, чтобы выявить потребителей, которые скорее всего предпочли бы продукцию конкурентов. Другая модель скоринга разделила оставшихся потребителей по двум другим сегментам (удобство и цена). Обе модели были основаны на открытой информации, например, данных о доходах компании или количестве её сотрудников, и ответах на ключевые вопросы, которые задавали продавцы во время предварительных бесед по телефону с потенциальными покупателями. Выявив компании, которые не отдали предпочтение продукции конкурентов и поэтому попали в оставшиеся два сегмента, продавцы уже знали, кому предлагать оборудование с полным набором функций, а кому – базовые модели без каких-либо излишеств. Так компания увеличила продажи на 40% при прежнем штате отдела продаж.

Рассмотрим конкретный пример сегментации рынка чая в России, а также работы с целевым сегментом. Для полноты картины описание сегментации предваряется кратким обзором и анализом рынка чая в целом и описанием самого товара (поскольку данная информация является существенной и должна быть рассмотрена при разработке возможных способов сегментации).

Чай – один из самых древних напитков, употребляемых человеком. Родиной чая являются Юго-Западный Китай и прилегающие к нему районы Верхней Бирмы и Северного Индокитая. В настоящее время чай культивируется в более чем 30 странах мира, но основными производителями являются Индия, Китай, Шри-Ланка, Япония, Кения. В мировом экспорте чая первое место занимает Индия, а в импорте – Англия, где годовое потребление чая на душу населения наивысшее в мире и составляет около 5,5 кг. Индийский чай,

особенно выращенный в Западной Бенгалии и штате Мадрас, считается одним из лучших в мире.

В России чай стали употреблять с 1638 года. В XVIII веке популярность чая в России возросла, ввоз увеличился, и стали изыскивать возможность его возделывания в стране. В 1864 г. впервые демонстрировались образцы «Кавказского чая». В России чай выращивают в Краснодарском крае.

Чайное растение – вечнозелёное дерево. Для выработки чая в основном используют листья растения. Собирают молодые не огрубевшие побеги с двумя-тремя верхними нежными и сочными листочками и нераспустившейся почкой. Старые грубые побеги дают чай низкого качества. Собранный зелёный чайный лист имеет сложный состав, который при переработке на чайных фабриках претерпевает значительные изменения и превращения. Благодаря разным способам технологической переработки из одинакового исходного сырья получают чай различных типов: чёрный – при наибольших окислительных превращениях; зелёный – при наименьших; красный и жёлтый – при окислительных превращениях средних степеней.

Важнейшим компонентом чая является комплекс фенольных соединений (чайный танин), состоящий из катехинов и галловых эфиров. Наиболее богат ими зелёный байховый чай, содержащий не менее 90% катехинов от их количества в сырье; в чёрном байховом чае их содержание составляет 20-40%. Фенольные соединения и продукты их конденсации придают чаю жаждоутоляющие свойства, терпкий, приятно-вяжущий вкус и красивый цвет. Чёрный танин обладает высокой витаминной активностью, способствует лучшему восприятию организмом витамина С, усиливает сопротивляемость организма инфекционным заболеваниям. Катехины предупреждают кровоизлияния, т.к. укрепляют стенки кровеносных сосудов, обладают антиокислительными

свойствами и противолучевым действием.

Наиболее стабильны в процессе переработки алкалоиды чая: кофеин, теобромин, теofilлин, аденин, ксантин, гипоксантин, гуанин и др. В чае в наибольшем количестве содержится кофеин – от 2 до 4% сухой массы. При переработке значительная часть кофеина образует с танином танат кофеина, обладающий приятным вкусом без горечи, воздействующий на организм человека мягче, чем чистый препарат кофеина. Это соединение вызывает помутнение чайного напитка при охлаждении, что является признаком высокого качества чая. При нагревании помутнение исчезает. Благодаря разнообразию содержащихся веществ напитков из чая благотворно действует на организм человека и повышает жизненный тонус, играет определённую лечебную роль. Согласно международной классификации, чай бывает следующих разновидностей: *чёрный байховый чай* (получил свое название из-за похожих на белые реснички тоненьких серебряных волосков на нижней части чайного листа, по-китайски – «бао-хоа»). Этот чай получают при последовательном выполнении основных стадий обработки: завяливания, ферментации, скручивания и сушки листа. По характеру механической обработки чёрный чай бывает рассыпной, прессованный и экстрагированный. Экстрагированные (или быстрорастворимые) чаи выпускаются либо в виде жидкого экстракта, либо в виде порошка. Более распространён чёрный рассыпной байховый чай. Он, в свою очередь, бывает крупнолистовой, листовой, резаный, мелкий (высевка и крошка). Крупнолистовой чай во всём мире считается лучшим по вкусовым и лечебным свойствам. Его особенность в том, что, проходя через специальные машины для скручивания, чайный лист остаётся целым и сохраняет все свои ценные свойства. У настоящего крупнолистового чая разваренный лист имеет ровный коричнево-красный

с медным отливом цвет, а настой отличает изысканный букет вкуса и аромата. Благодаря тому, что лист остаётся неповреждённым, а только скручивается в упругую спиральку, он не теряет лечебных свойств. Настоящие ценители этого напитка предпочитают элитные сорта чистого цейлонского крупнолистового чая.

Пакетированный чай. Ему отдают предпочтение 70% населения планеты. В пакетах должен быть мелкий чайный лист, а не пыль или чайная крошка. Специфика такого чая в том, что у мелкого листа, насыпанного в пакетик, больше площадь соприкосновения с водой. Он быстрее разваривается и сразу отдаёт экстрактивные вещества. Особое значение имеет бумага пакетика: она должна быть в меру пористой, небелёной и не давать привкуса.

Гранулированный чай – это скрученные в машинах чайники. На коробках обычно есть аббревиатура СТС. Производство такого чая механизировано, что лишает его значительной части ароматических и полезных веществ. Зато настой получается очень крепкий. Обычно его пьют с молоком или лимоном.

Зелёный чай получил своё название от оливкового цвета чайнок и светло-зелёного настоя. Его изготавливают по особой технологии. Собранный свежий лист обдают горячим паром. В ускоренном темпе проходит просушивание и скручивание. По своим целебным свойствам этот напиток не имеет себе равных. Он полезен для сердечно-сосудистой системы, содержит бактерицидные и тонизирующие вещества, витамины, способствует процессу пищеварения.

Красный и жёлтый чаи – это промежуточные между чёрным и зелёным. Для *жёлтого чая* используют более молодые побеги, преимущественно почки. Для него характерен очень приятный, едва терпкий вкус и крепкий настой.

Фруктовый и травяной чаи нельзя считать настоящим чаем,

поскольку чайного листа в них нет. Они содержат тонизирующие или успокаивающие сборы трав. Фруктовые чаи – заваренные сухие кусочки фруктов. Хороши тем, что не содержат кофеина и их можно пить на ночь.

Бергамотовый и другие ароматизированные чаи – при их изготовлении используются чайный лист и ароматизаторы, которые бывают натуральные или синтетические. Синтетические – это эссенции, формула которых в точности повторяет формулу натуральных веществ.

Дефектами чая считаются: засоренность (черешками, грубым листом, волокнами и другой примесью) вследствие сбора с кустов грубого чайного листа и недостаточной очистки при сортировке; кислый привкус и запах – из-за нарушения процессов и длительности ферментации, сушки; затхлый, плесневелый и другие посторонние запахи – из-за нарушения технологии, повышенной влажности чая при хранении, такой чай к употреблению не пригоден; мешаный чай – неоднороден из-за плохой сортировки или плохого подбора по однородности при купаже; «водянистый», «пустой» вкус настоя – из-за чрезмерно слабого скручивания или слишком длительной ферментации.

Как показывают данные статистики, 82% всего импорта в Россию составляет чёрный чай. Наибольшим спросом пользуется чай, выращенный в Индии или в Шри-Ланке. Однако в мире структура спроса несколько иная: в США и Западной Европе 59% населения пьют чёрные ароматизированные чаи, чуть меньше – фруктовые, остальные – травяные. Несмотря на обилие представленных в продаже пакетированных чаев, в 90 случаях из 100 российский потребитель приобретает рассыпной. Социологическое исследование, проведённое Чайной ассоциацией России, показало, что при покупке чая потребители обращают внимание: на страну-производитель

(21% опрошенных), марку чая (16%), вид (сорт) (15%), упаковку (13%). Россияне отдают предпочтение следующим сортам чая: индийскому (18,07%), цейлонскому (16,87%), английскому (9,64%), с ароматом бергамота (7,83%), зелёному (2,41%)

Итак, на рынке представлены различные виды, сорта чая. Так, чай различается по весу, по цене, по способу упаковки: есть чай и пакетированный, и в железных банках, и в деревянных коробках, но это скорее средства рекламы, или презентации торговой марки. По качеству же чай в принципе схож: если не брать в расчёт подделки, то обычно чай получается наваристый, запашистый и с характерным чайным вкусом. Что касается потребления товара, то оно сводится к следующим показателям.

Применительно к чаю можно говорить об отсутствии ярко выраженного сегментирования. Так как это товар массового потребления, а группы потребителей недостаточно различаются, то маркетинговая политика носит массовый характер. В основном применяется стратегия товарно-дифференцированного маркетинга, т.е. фирма выпускает чай разных типов (пакетированный, листовой и т.д.), разной расфасовки, с наполнителями и без оных и т.д., хотя в последнее время начинает развиваться и целевой подход. В России определяющим фактором потребления чая являются привычки потребителей: так, например, не «прижился» пакетированный чай, хотя во всём мире он имеет большое значение в структуре потребления. Также практически неизвестными для нашего рынка являются фруктовые и травяные чаи без чайного листа (последние представлены только фирмами, предлагающими продукты для снижения веса).

Говоря о продвижении товара, можно отметить, что представленные фирмы используют разные стратегии: «Майский чай» рекламирует торговую марку, а уже сам потребитель волен выбирать раз-

Таблица 1. Оценка чая по параметрам

Параметры	Модели		
	Lipton, гранулир.	Pickwick, с клубникой	«Майский чай» «Бухта Коломбо»
I. Оценка объективных параметров			
1. Уровень качества	Высокий	Высокий	Высокий
Типовые разновидности	Гранулированный	Пакетированный	Крупно листовый
II. Оценка рыночных параметров товара			
Привлекательность упаковки	Привлекательна	Привлекательна	Привлекательна, наличие междунар. наград
Привлекательность для региональных дилеров	Привлекателен	Не в достаточной степени	Привлекателен
Наличие на рынке в достаточном количестве чая данной марки	Рынок насыщен	Рынок насыщен частично	Рынок насыщен
Активность рекламной деятельности	Довольно регулярно	Периодически	Периодически
III. Оценка товара в процессе потребления Качества товара, способствовавшие покупке.			
Качества товара, препятствовавшие покупке и потреблению.	Гранулиров. – на любителя	Сравнительно высокая цена	Отсутствие внешней целлофановой упаковки; наличие подделок

Таблица 2. Характеристика результатов потребления

Наименование параметра	Модели товара		
	Lipton, гранулир.	Pickwick, с клубникой	«Майский чай» «Бухта Коломбо»
Уровень обеспеченности товаром (в процентах от 100%)	91	80	98
Уровень удовлетворенности покупкой	89	87	92
Уровень соответствия ожиданиям потребителя	99	97	100
Желание повторить покупку	95	84	98
Желание купить чай другой марки	52	61	33
Интерес к другой разновидности чая этой марки (степень доверия марке)	100	93	96
Предложения по усовершенствованию		Добавить травяных чаев	Добавить внешнюю целлофановую упаковку

личные сорта; «Lipton» представляет потребителю конкретный товар, выявляя его конкурентные свойства (например, чай «Чёрный жемчуг»), а «Pickwick» рекламирует определённый вид чая: чай с клубникой, с чёрной смородиной и т.д., акцентируя внимание потребителя на том, что это чай с ароматическими добавками. Продолжая тему, можно отметить рекламу чая «Teatly», которая совершенно не отмечает вкусовые характеристики чая, зато сообщает об удобстве упаковки; или чая новой марки

«Беседа», ориентированного на потребителей, и гранулированного, и листового чая. Здесь можно выделить и наличие слабо выраженной сегментации, определяющей группу потребителей, не предпочитающих конкретную марку, которые не прочь попробовать что-нибудь «новенькое». Хотя чай является продуктом массового спроса, возможна определённая маркетинговая направленность. К примеру, пакетированный можно ориентировать на группу деловых людей, которые пьют чай в офисах, где

нет особых для этого условий; для кафе и закусочных, где пакетированный чай технологически более удобен.

Рассмотрим проблему сегментации рынка чая подробнее. Начать следует с исследования запросов потребителей. (Исследование запросов потребителей основано на данных, опубликованных в периодической печати.) На их основе можно сделать следующие выводы:

1) наиболее значимые для покупателя характеристики чая – это,

естественно, вкусовые характеристики, причём среди них особенно важна крепость чая, густота чайного вкуса;

2) вторая по важности характеристика – это упаковка, причём она должна нести не только информативную функцию, но и рекламную, содержать название торговой компании и присуждённые стандарты качества, поскольку для потребителя важнее не информация о том, с каких именно плантаций собран чай, а гарантия его качества;

3) если говорить о предпочтительной разновидности чая, то, несмотря на недостаточный коэффициент конкордации (0,39), это крупнолистовой чай (его коэффициент предпочтительности равен

0,45). На основе этой информации возможно позиционирование товара. Можно отметить, что эксперты предпочли наиболее популярные характеристики, и мы получили «стандартный» чай. Точнее – здесь налицо полная идентификация товара с пожеланиями и запросами потребителей. Однако если говорить о цели позиционирования, то это поиск ниши на рынке аналогичного товара. Поскольку рынок чая уже достаточно сформирован, то проникнуть на рынок можно только с чаем с абсолютно новыми свойствами (эксперты их не обнаружили).

Но даже в случае появления уникального по своим свойствам напитка нужна продуманная ре-

кламная кампания, которая сможет доказать потребителю необходимость покупки такого чая. Поэтому первичные затраты на рекламу предполагаются высокими, что, несомненно, скажется на предлагаемой цене. Повышенная цена, в свою очередь, вытолкнет товар за пределы массового рынка. Т.е. товар приобретёт оттенок элитности. В этом случае перед фирмой встаёт также проблема выбора розничных торговцев с высоким уровнем обслуживания в сети престижных магазинов, привлекающих внимание состоятельных покупателей, и очень хорошо продуманная стратегия маркетинга, ориентированная на престижность товара.

В.Б. ВИЛКОВА, аспирант НОИР

V. Vilkova, PhD student NOIR

Управление финансами государственных унитарных предприятий

The financial management of state unitary enterprises

Аннотация: Современное государственное унитарное предприятие должно уметь в короткие сроки наладить предоставление услуг с параметрами, указанными заказчиком, и при этом расходы, связанные с такого рода перенастройкой, не должны существенно изменить стоимость продукции.

Abstract: Modern state unitary enterprise should be able in a short time to establish the service with the parameters specified by the customer, and the costs associated with such change should not significantly change the cost of production.

Ключевые слова: бюджетирование, государственное унитарное предприятие, финансовое планирование, инвестиции, объем продаж, платёжеспособность, рентабельность капиталовложений.

Keywords: budgeting, state unitary enterprise, financial planning, investments, sales, solvency, profitability of investments.

Принимать обоснованные и эффективные управленческие решения в быстро меняющейся бизнес-среде становится всё сложнее. На современном этапе нужна тонкая настройка динамических процессов на предприятии, глубокая аналитика и диагноз сложившегося положения дел, выявление реальных проблем и действительных причин. Для этого используется подход комплексный или системный, охватывающий всю деятельность предприятия и его взаимосвязи, как единого организма.

Современное государственное унитарное предприятие должно уметь в короткие сроки наладить предоставление услуг с параметрами, указанными заказчиком, и при этом расходы, связанные с такого рода перенастройкой, не должны существенно изменить стоимость продукции. Оно должно в каждый отдельный момент быть организованным таким образом, чтобы его структура оптимально отвечала требованиям возникшего момента.

Структура предприятия постоянно изменяется с целью адаптации к потребностям рынка. Требование к структуре быть адаптивной означает для системы бюджетиро-

вания необходимость получения информации о работе её частей, об окружающей среде, потребность в накоплении этой информации и её сравнении.

Свойства гибкости позволяют предприятию быстро перенастраивать свою организационную структуру. Деление на функциональные подразделения, распределения полномочий, постановка бюджетирования, разграничение ответственности – все эти управленческие вопросы нуждаются в информационном обеспечении, особенно для организаций, занимающихся специфическими исследованиями.

Бюджетирование – составная часть финансового планирования деятельности предприятия.

Долгосрочные и оперативные планы служат основой организации работ по бюджетированию, мотивированию персонала, контролю результатов и их оценке основной деятельности.

Значение финансового планирования на предприятии заключается в следующем:

– намеченные стратегические цели предприятия преломляются в финансово-экономических по-

казателях: объеме продаж (услуг), себестоимости, прибыли, инвестициях, денежных потоках и др.;

– устанавливаются стандарты для упорядочения финансовой информации, финансовых планов и отчетов об их исполнении;

– определяются приемлемые объемы финансовых ресурсов, необходимые для реализации долгосрочных и оперативных планов предприятия;

– оперативные финансовые планы (на месяц, квартал) создают базу для разработки и корректировки общефирменной финансовой стратегии.

Разработка финансовых планов (бюджетов) занимает важное место в системе мер по стабилизации денежного хозяйства предприятия.

Планирование деятельности государственного унитарного предприятия осуществляется на следующих принципах: единство, координация, участие, непрерывность, гибкость, точность.

Эти общие положения целесообразно дополнить принципами финансового планирования, включающими в себя:

– принцип соотношения сроков получения и использования

средств – «золотое банковское правило» (капитальное вложение с длительными сроками окупаемости целесообразно соотносить за счёт долгосрочных бюджетных средств страны в связи с особенностями полярных экспедиций);

– принцип платёжеспособности – планирование денежных средств должно постоянно обеспечивать платёжеспособность предприятия, т.е. наличие ликвидных средств, достаточных для погашения краткосрочных обязательств;

– принцип рентабельности капиталовложения – для капиталовложения необходимо выбрать самые дешёвые способы финансирования (финансовый лизинг, инвестиционный селинг и др.), привлекая взаимный капитал лишь в том случае, если он повышает рентабельность собственного капитала и обеспечивает эффект финансового рычага (левериджа); принцип сбалансированности рисков – особенно рисковые долгосрочные инвестиции целесообразно финансировать за счёт собственных средств (чистой прибыли и амортизационных отчислений);

– принцип приспособления к потребностям рынка – важно учитывать конъюнктуру рынка и зависимость предприятия от предоставления кредитов;

– принцип предельной рентабельности – целесообразно выбирать те капиталовложения, которые обеспечивают максимальную (предельную) рентабельность.

Существует несколько важных правил, определяющих процедуру бюджетирования.

Правило 1. На предприятии должен быть единый контур бюджетного управления.

Чтобы бюджетирование стало непрерывным процессом, следует выстроить цепочку:

формулировка цели предприятия > финансовое планирование > реализация планов (организация бизнеса или процесса) > учёт и контроль результатов > расчёт индикаторов для анализа отклонения > регулирование (поддержание

положительных отклонений и погашение отрицательных).

Правило 2. Чтобы сделать данные бухгалтерского учёта пригодными для финансового планирования, необходимо ввести управленческий учёт, выявить распределение затрат по центрам ответственности; бизнес-процессам, центрам прибыли, центрам учёта, венчур-центрам (всебухгалтерские проводки пометить специальными кодами центров затрат), увеличить темп обработки информации.

Правило 3. Введение бюджетирования. Оно должно базироваться на качественном финансовом анализе, прогнозировании тенденций рыночной конъюнктуры, учёте параметров, влияющих на сбыт, а следовательно, и на финансовые результаты.

Правило 4. Процедуры бюджетирования должны предшествовать разработке и утверждению финансовой структуры и учётной политики. Другими словами – выбор центров финансового учёта, системы ведения бухгалтерского учёта, типологии бухгалтерских проводок, которые используются для хозяйственных операций компании, процедур сведения информации, консолидации и разнесения результатов.

Бюджет является центральным моментом всего процесса планирования и управления подготовки и проведения полярных экспедиций. Бюджет помогает менеджеру планировать деятельность и следить за выполнением работ и получением прибыли в подразделении, а также предприятиях-смежниках.

Менеджер-специалист (с учётом особенностей полярных экспедиций) должен формулировать цели и требования по человеческим и физическим ресурсам, устанавливать ограничения, анализировать потребности, обеспечивать гибкость, рассматривать различные варианты, организовывать обратную связь и учитывать претензии.

Как правило, менеджеры используют в бюджетирования так

называемый подход снизу вверх. Следует начинать с нижнего, или оперативного уровня (уровня подразделения). Задачи на оперативном уровне должны быть совместимыми с общими корпоративными целями. В дальнейшем индивидуальные бюджеты менеджеров интегрируются в общий бюджет предприятия.

Бюджеты менеджеров анализируются, корректируются и утверждаются вышестоящим руководством. Если бюджет спускается вниз от вышестоящего руководства (при выделении средств на полярную экспедицию), менеджер детализирует его и вырабатывает рекомендации по его корректировке или совершенствованию.

Согласно этому подходу объём исследований проектируется в привязке к различным условиям и срокам, а затем бюджетировается. После того как объём исследования спрогнозирован, проектируются затраты исследования и их операционные элементы.

Подход «снизу вверх» эффективен в случае, если менеджеры подразделения восприимчивы к переменам. Менеджеры подразделений знают, что должно быть выполнено, какие имеются возможности, какие проблемы необходимо устранить, какие имеются ресурсы и как они могут использоваться.

Менеджеру следует подготовить главный бюджет, состоящий из интегрированных друг с другом бюджетов, отражающих различные стороны будущей деятельности. Размер и содержание бюджета зависят от особенностей подразделения. Чтобы бюджет был гибким, рассматриваются ожидаемые, оптимистические и пессимистические значения.

После того как спроектирован объём исследований, рассчитываются затраты на экспедицию в целом, включая операционные издержки, так как они зависят от объёма исследований. Менеджеру необходимо знать, как эти бюджеты взаимодействуют друг с другом.

Операционный бюджет используется для расчёта затрат на проведение исследований и услуг оказываемых подрядными организациями.

Финансовый бюджет используется для анализа финансовых условий и устойчивости подразделения; с помощью анализа определяются соотношения активов и обязательств, денежного потока, оборотного капитала, прибыльности.

Бюджет денежных средств используется для планирования и управления денежным потоком. Он рассматривает ожидаемые бюджетные поступления и платежи денежных средств за установленный временной период. Бюджет денежного потока помогает менеджеру поддерживать баланс финансовых средств на разумном уровне, удовлетворяющем потребностям исследования, предотвращать как накопление неработающих денег, так и дефицит денежных средств.

В бюджете капиталовложений описываются ключевые долгосрочные планы и приобретаемые основные средства (постоянные активы). Оцениваются затраты на проект и динамика капиталовложений во времени. В силу специфики полярных экспедиций период бюджетирования обычно устанавливается от трёх до десяти лет. Бюджет капиталовложений классифицирует проекты по таким целям, как плавательные средства, полярная специальная авиация, уменьшение транспортных затрат, замена вышедшего из употребления или плохо работающего оборудования, приборов, средств связи или улучшение исследований и обеспечение расходов на жизнедеятельность экспедиции в соответствии требованиям безопасности.

Дополнительный бюджет предусматривает финансирование, не включённое в основной бюджет.

Приростной бюджет формируется путём простой индексации (в процентах или долларах) предыдущего бюджета без пересмотра его основ.

Добавочный бюджет анализирует бюджеты предыдущих лет и подстраивает их под такие текущие параметры, как инфляция и изменения в штате и программе исследования, или форс-мажорные обстоятельства. Чтобы удовлетворить текущие потребности, рассматривается дополнительное финансирование. Сам по себе добавочный бюджет не стимулирует повышения эффективности, однако конкуренция заставляет более эффективно использовать эти ресурсы.

Скобочный бюджет -это план, в котором затраты предусматриваются на уровнях большем и меньшем относительно базовых цифр. Затем рассчитываются объёмы исследований, соответствующие этим уровням затрат. Если базовые показатели объёмов исследований не достигаются, скобочный бюджет позволяет менеджеру понять, как это скажется на выполнении программы экспедиции, и сформировать план, соответствующий непредвиденным обстоятельствам. Такой бюджет необходим в ситуациях, когда существует риск сокращения уровня деятельности, когда возможны резкие изменения объёмов исследований.

Модифицированный бюджет является оптимистическим и используется в случае проектирования исследований на комплексном уровне. Он редко применяется для прогноза затрат, так как при проектировании затраты должны соответствовать принятому уровню исследований. Цифры модифицированного бюджета могут быть формальными и неформальными.

Пооперационное бюджетирование предполагает проектирование затрат на выполнение отдельных функций и работ.

Стратегический бюджет интегрирует элементы стратегического планирования и бюджетного контроля. Он полезен в периоды существования неопределённостей и нестабильности, что характерно для полярных экспедиций.

Целевой бюджет представляет собой план, который классифи-

цирует главные направления расходования средств и связывает их с задачами подразделений. Заметим, что включение значительных расходов требует специального утверждения.

Менеджер может распространить бюджет рекурсивным образом на период, следующий за текущим. Новый период добавляется к оставшимся, так получается новый бюджет.

Преимуществом непрерывного бюджетирования является улучшение планирования, учёт данных прошедших периодов и интеграция возникающих изменений.

Для постановки бюджетирования необходимы не только грамотное решение методологических проблем, взвешивание осмысление нужного инструментария финансового планирования, но и разработка соответствующих организационных процедур, регламентирующих все вопросы взаимоотношений отдельных структурных подразделений с руководством предприятия. Очень часто возможность принятия нужного руководителю структурного подразделения бюджета или его корректировки в надлежащую сторону обеспечивается «доступом» к директору предприятия. Чтобы уменьшить субъективизм в управлении финансами предприятия, нужны чёткий порядок, бюджетный регламент.

Именно графики и процедуры составления, согласования, консолидации и утверждения бюджетов на предприятии, графики и процедуры составления отчётов об исполнении бюджетов, их анализа и корректировок, а также соответствующие им графики документооборота превращают бюджетирование и финансовое планирование из «игры в «цифири» в управленческую технологию, в инструмент финансового контроля.

Бюджетный регламент – это установленный в организации порядок составления (разработки), представления (передачи), согласования (визирования), консолидации (обработки и анализа),

проведения анализа «план-факт» и оценки исполнения бюджетов различного вида и уровней.

Его составными элементами являются:

- принятые в организации бюджетный период (срок, на который составляется бюджет) и минимальный бюджетный период (т.е. разбивка отдельных бюджетов на подпериоды внутри бюджетного периода);

- сроки (график) и порядок разработки, согласования, представления, консолидации утверждения бюджетов различных уровней;

- бюджетный цикл или шаг финансового планирования – это период, по истечении которого (а это может быть один или несколько минимальных бюджетных периодов) составляются отчёты об исполнении ранее разработанных и утверждённых бюджетов, проводится анализ «план – факт» и осуществляется пересмотр (корректировка) бюджетов на оставшуюся часть бюджетного периода;

- периодизация бюджетного контроллинга (определение регламента анализа «план – факт»), т.е. системы внутреннего контроля и оценки исполнения бюджета, включающие всю структуру формальных и (или) неформальных процедур, предназначенных для анализа и оценки эффективности управления ресурсами, затратами, обязательствами структурных подразделений и компании в целом в течение бюджетного периода. Такая система включает периодический мониторинг текущей деятельности, сравнение объёмов производства и реализации, структуры и объёмов затрат с бюджетными намётками, сроки (график) и порядок составления отчётов об исполнении бюджетов структурными подразделениями, проведения анализа «план-факт», составления скорректированных бюджетов, их последующего согласования, представления, консолидации и утверждения.

Главная задача бюджетного регламента – обеспечение воз-

можности контролировать ход исполнения бюджетов различных видов и уровней управления. При этом часто приходится преодолевать скрытое или явное противодействие (или прямой саботаж) руководителей среднего и более низкого уровней. До тех пор пока бюджетирование не вышло из стадии предварительной проработки утверждённых финансовых планов, реальное исполнение которых никто особенно не отслеживает, сопротивление это мало ощутимо. Но стоит только установить конкретные сроки, персональную ответственность и единообразный порядок представления, рассмотрения, согласования, утверждения, как сразу начинает проявляться главное – кто, где, как, у кого и сколько заимствует те или иные ресурсы, временно свободные денежные средства. Бюджетный регламент – это способ установления финансовой дисциплины.

Сначала составляются бюджеты отдельных структурных подразделений, организаций. После предоставления всеми бизнес-единицами и структурными подразделениями своих бюджетов (прогнозных и отчётных) составляются сводные бюджеты организаций в соответствии с установленным бюджетным регламентом. На пути продвижения бюджета – от составления до утверждения – ему необходимо пройти различные этапы обработки, анализа, согласования, внесения изменений и т.п. Бюджетный регламент определяется на период составления надёжного прогноза ожидаемых результатов экспедиции и бюджета исследований. Прогноз исследований обычно составляется в нескольких вариантах, чтобы определить границы (от и до) основных целевых показателей для полярных экспедиций в целом.

Основной принцип бюджетного регламента – скользящий график разработки, предполагающий постоянную корректировку (в ранее установленных границах) бюджетных намёток по мере окончания

каждого месяца или квартала бюджетного периода.

Чёткий бюджетный регламент позволяет снизить субъективизм планирования финансовых результатов, когда одно подразделение получает менее напряжённое задание или условие его выполнения, чем другое, чьи возможности влияния на руководителя организации слабее. Устранить субъективизм полностью, конечно же, не удастся, но уменьшить его с помощью регламента всё же можно. Для этого необходимо прежде всего закрепить основные положения регламента во внутренних нормативных документах организации. Это позволит создать необходимые организационные предпосылки для своевременного разрешения так называемых конфликтов интересов, которые неизбежно будут возникать между отдельными структурными подразделениями на одном уровне управления или на различных уровнях управления в процессе как согласования и утверждения, так и исполнения бюджетов. Конфликт интересов возникает тогда, когда руководители структурных подразделений не согласны с теми бюджетными показателями и нормативами, которые им установили руководители вышестоящего уровня управления.

Для эффективной постановки бюджетирования чрезвычайно важным является то обстоятельство, что весь бюджетный процесс, управление им на уровне организации в целом должны быть сосредоточены в одних руках, в одном функциональном структурном подразделении.

Если предприятие большое, то все основные бюджеты можно разделить по разным структурным подразделениям. Например, вопросами бюджета финансирования и расходов будет заниматься финансовый отдел, а прогнозным балансом – бухгалтерия предприятия.

Для организации системы финансового планирования тоже

могут быть созданы специальные подразделения (группы) или назначены специалисты, отвечающие за составление и представление бюджетов.

Контроль за исполнением бюджетов, анализ причин расхождения фактического исполнения бюджетов с бюджетными прогнозами, выработка рекомендаций по устранению негативных тенденций, исправлению финансовой ситуации на предприятии или отдельном центре финансовой со-ответственности являются важнейшими задачами бюджетного процесса.

Для организации контроля за исполнением бюджета на уровне организации, выработки решений относительно направлений инвестиционной политики компании, стратегии финансового планирования на высшем уровне может быть создан так называемый главный бюджетный центр, который состоит из представителей центров финансовой ответственности, контролирующих исполнение бюджетов, из руководителей и специалистов бюджетного отдела, финансового и планово-экономического отделов организации, её первых должностных лиц, контролирующих бюджетный процесс в целом.

Составление бюджетов осуществляется в соответствии с бюджетным регламентом и по бюджетным форматам, утверждённым на предприятии.

Составление сводных бюджетов является функцией службы заместителя генерального директора по экономическим вопросам. Эта служба готовит и все материалы для заседания бюджетного главного центра (итоговый отчёт об исполнении бюджетов компании и бюджетов центров финансовой ответственности (ЦФО), комментарии к результатам исполнения бюджетов компании, варианты решения бюджетного комитета и т.п.), запрашивает при необходимости любую финансовую, бухгалтерскую или бюджетную информацию у ЦФО, выдаёт рекомендации руководству организации в отношении формирования финансовой и инвестиционной стратегии компании.

Венцом всех усилий по организации контроля внутри организационного бюджетирования является разработка графика документооборота. В сущности, без этого документа реальная постановка контроля внутри организационного бюджетирования и превращение бюджетирования в элемент управленческого контроля невозможны. Назначение графика документооборота состоит во взаимоувязке всех процедур и регламентов бюджетирования, усилий отдельных структурных подразделений предприятия на различных уровнях управления по сведению бюджетов в единую си-

стему. Именно с помощью такого графика можно оптимизировать графики составления отдельных бюджетов, последовательность, сроки их предоставления и консолидации, отлаживать взаимодействие отдельных ЦФО в бюджетном процессе, как между собой, так и с различными подразделениями высшего уровня управления. Это является новизной в организации бюджетирования полярных экспедиций.

В заключение следует сделать следующие выводы. Бюджетное управление запускает механизм повышения эффективности деятельности, а сам бюджет служит инструментом управления доходами, расходами и ликвидностью. В условиях рынка именно бюджетирование становится основой планирования – важнейшей функцией управления. Правильно поставленное, полноценное бюджетирование позволит также решить проблемы оптимизации финансовых потоков, сбалансированности источников поступления денежных средств и их использования, определить объёмы и формы, условия и сроки внешнего финансирования, и многие другие управленческие задачи. Поэтому отклонение плана от факта следует рассматривать не в целях поиска виновного, а в качестве импульсов для совершенствования управления.

А.Ю ПАНОВА, кандидат экономических наук, доцент НОИР

A. Panova, candidate of economic Sciences, associate Professor NOIR

Стимулирование как основной фактор организационного поведения Stimulation as the main factor in organizational behavior

Аннотация: Автор считает, что при попытках регулирования организационного поведения в рамках конкретных предприятий необходим постоянный анализ в мониторинговом режиме реакции работников на используемые системы вознаграждения, степени их удовлетворённости организаций стимулирования, справедливостью распределения средств оплаты труда, стимулирования компенсационных пакетов.

Abstract: The author believes that when trying to control organizational behavior within specific enterprises requires constant analysis in the monitoring mode, the reaction of the workers used a reward system, their satisfaction organizations incentive equity funds the salaries, incentive compensation packages.

Ключевые слова: теория мотивации, эффективная профессиональная деятельность, трудовой коллектив, содержание труда, заработная плата, дифференцированные премиальные системы, нематериальное стимулирование

Keywords: theory of motivation, effective professional activity, work, content of work, wages, differential premium system, non-material incentives

Одной из сложных в теоретическом и практическом плане является проблема применения достаточно хорошо разработанных теорий мотивации для повышения заинтересованности работников в эффективной деятельности и регулирования организационного поведения. Рассматривая этот вопрос в более широком контексте, отметим, что сложность проблемы имеет сущностный характер, поскольку современный работник не может рассматриваться преимущественно как Homo economicus, но представляет собой общественную личность с развитыми социальными потребностями, разветвлёнными социальными связями, включённую в сложную систему социально-трудовых отношений. Не случайно в отечественной и зарубежной литературе, посвящённой проблемам эффективности экономики, отмечается высокая значимость взаимосвязанности экономического и социального развития [1; 2].

Роль и значимость различных видов стимулов (материальных, профессионального роста, должностного продвижения, социальной безопасности в рамках организации, признания заслуг и др.) в мотивации работника к достижению личных целей и целей организации в значительной мере зависит от общего социального контекста экономики и социального климата организации. Первичную основу для той или иной мотивационной структуры и организационного поведения составляют экономические условия деятельности предприятия. Вместе с тем нормы, ценности, преобладающие в общественном сознании, социальные отношения, складывающиеся в трудовом коллективе, играют существенную роль в структурировании мотивов трудовой деятельности, разработке эффективных систем стимулирования труда и формировании той или иной модели организационного поведения.

В период господства классического менеджмента особая значи-

мость придавалась материальным стимулам в виде определённым образом организованной оплаты труда. Введённая ещё Ф. Тейлором практика дневной выработки, позволившая дифференцировать заработную плату в зависимости от усилий и результатов работника, значительно повысила эффективность трудовой деятельности. В условиях недостаточного насыщения потребностей первичного уровня, по определению А. Маслоу, материальные стимулы создавали сильный мотивирующий эффект. И именно такая система стимулирования соответствовала авторитарной модели организационного поведения.

В исследовании 60-х годов XX века, посвящённом отношению к труду молодых рабочих Ленинграда, мотивации их деятельности, было показано, что в ядро мотивационной структуры вошли по убывающей степени значимости – ориентация на содержание трудовой деятельности, ориентация на заработную плату, ориентация на воз-

возможности продвижения по работе [3]. Интерпретация полученных результатов сводилась к следующему. Ориентация на содержание трудовой деятельности – как ведущий мотив труда – свидетельствовала о том, что отношение к труду как потребности становится доминирующим. В то же время вычленение в мотивационном ядре заработной платы в качестве второго главного мотива трудовой деятельности означало, что отношение к труду как средству удовлетворения других (материальных и духовных) потребностей, лежащих за пределами собственно трудовой деятельности, хотя и перестаёт быть самоудовлетворяющим, сохраняет своё конкурирующее значение по отношению к содержанию труда. В ориентации на возможности продвижения по работе/повышение квалификации отчётливо просматривалось, насколько тесно сплетены два предшествующих мотива, поскольку должностное продвижение и рост профессионального мастерства, как правило, предполагают и обогащение содержания труда, и повышение заработка. Вместе с тем стремление к служебному/квалификационному росту представляет самостоятельные элементы мотивационной системы, обычно определяемые, как «достижительные» мотивы, в число которых входит стремление к успеху, более престижному статусу и автономности в профессиональной деятельности. Именно эти основные мотивы труда составляли ядро мотивационной структуры и оказывали наиболее сильное влияние на результаты трудовой деятельности.

В контексте нашего анализа интерес представляет не столько полученная иерархия мотивов, тем более что различия в их статистической значимости были не велики, сколько то обстоятельство, что материальные стимулы вошли в мотивационное ядро, и оказывали существенное воздействие на результаты труда.

Оценивая результаты исследований мотивации труда моло-

дых рабочих Ленинграда в свете классических теорий мотивации, невольно возникает вопрос: противоречили ли полученные данные основным, признанным мотивационным моделям, где материальные стимулы занимают важное место в побуждении работника к результативному труду. На наш взгляд, важно отметить, что полученное ядро мотивационной структуры скорее представляло собой модифицированный вариант классических моделей, в котором нашли своё отражение особенности не только материального положения работников в 60-е годы, но и особенности экономической и социальной организации трудовых коллективов.

Есть все основания полагать, что формы и организация заработной платы выступали значительным мотивирующим фактором не только в 60-е, но и более поздние годы функционирования советской экономики. В большинстве исследований 70-80 годов подчёркивалось, что материальные стимулы занимали ведущее место в структуре мотивации [4, с. 39-48; 5, с. 126-129]. Это означало, что используемые формы организационного поведения представляли собой комбинированные модели, которые включали авторитарный стиль управления, широко распространённые методы опеки со стороны предприятия и определённые составляющие, характерные для поддерживающей модели. Уровень оплаты труда был ориентирован лишь на удовлетворение основных потребностей работника и его семьи; наибольшее распространение имели автократические методы руководства, когда в качестве главных задач менеджмента выступает жёсткая регламентация труда работников и контроль над трудовым процессом. Одновременно довольно широко была распространена и модель опеки. Не только государство, но и предприятия брали на себя значительные обязательства по удовлетворению социальных и бытовых потребностей

работников, каждое предприятие имело определённые средства в виде фонда социально-культурных мероприятий, за счёт которого строились и выделялись работникам квартиры, организовывались детские учреждения, летний отдых и т.д. Судя по результатам упомянутых выше исследований, использовались и определённые элементы поддерживающей модели. Во всяком случае, в процессах управления трудовыми коллективами придавалось большое значение созданию благоприятного социально-психологического климата, вопросам профессионального продвижения и вертикальной мобильности. Это означало, в свою очередь, что организационное поведение ориентировалось не только на культуру задач, но и на культуру межличностных отношений.

Анализ современной литературы, как отечественной, так и зарубежной, показывает, что материальные стимулы сохраняют своё мотивирующее значение и в условиях общества изобилия, и в странах, где уровень насыщения материальных потребностей достаточно высок.

Различные мотивационные теории в разной степени ориентированы на материальные стимулы, однако все они отводят им значительную роль при формировании организационного поведения. Содержательная теория мотивации труда (в частности, применение теории А. Маслоу к заработной плате) свидетельствует, что в её рамках мотивы трудовой деятельности связаны с удовлетворением многих потребностей различного типа, начиная с нижнего уровня (физиологические, потребности в безопасности) до «достижительных» потребностей – признания чувства собственной значимости, полезности и необходимости [6, с. 80-89]. В двухфакторной теории мотивации труда заработная плата отнесена к поддерживающим факторам, однако её создатель Ф. Герцберг признавал, что денежное вознаграждение, надлежащим об-

разом связанное с результатами труда сотрудника, может становиться мотивирующим фактором результативной деятельности [7, с. 116-118].

В терминах теории ожидания, где мотивация определяется как произведение валентности, ожидания и инструментальности, заработная плата является сильным мотивирующим фактором при следующих условиях. Работник должен стремиться к её росту (валентность/ценность, привлекательность денежного вознаграждения), быть уверенным, что его усилия, направленные на достижение результата, будут успешными (ожидание), а за более высокими результатами последует адекватное поощрение (инструментальность – оценка вероятности связи между достигнутым результатом в работе и получением вознаграждения).

Степень ценности размера заработной платы зависит, главным образом, от индивидуальных качеств работника, его опыта и потребностей, а также от общих условий жизни. Например, если работник имеет дополнительные доходы, небольшой прирост заработной платы, скорее всего, будет для него низко значимым. Точно так же незначительную привлекательность имеет увеличение заработной платы для работника, у которого преобладают нематериальные ценности. Однако следует сказать, что это, как правило, относится к ситуациям высокого уровня насыщения материальных потребностей, весьма характерных для развитых стран, но нетипичным для стран с транзитивной экономикой. Если рассматривать социальную функцию заработной платы, важно отметить, что поскольку деньги могут играть существенную роль в социальном статусе, работник может стремиться к увеличению заработной платы даже тогда, когда материальные потребности удовлетворены. Всё это означает, что денежное вознаграждение в виде заработной платы, премий, до-

полнительных выплат – в любой форме воспринимается работником, как правило, как поощрение, т.е. является для него значимым и привлекательным стимулом.

Оценка вероятности того, что дополнительные трудовые усилия будут вознаграждены (инструментальность), более всего зависит от мотивационного климата внутри организации. Если ситуации, когда высокоэффективные работники получают такие же премии, надбавки, как и малопродуктивные, встречаются в организации достаточно часто, безусловно, тот элемент теории ожидания, который называют инструментальностью, будет иметь низкий уровень, а следовательно, снижать и уровень мотивации в целом. Аналогичное влияние на мотивацию будет оказывать и уверенность работников, что продвижение по служебной лестнице зависит главным образом от стажа работы в организации или личных отношений с руководителем. Это обстоятельство особенно важно учитывать при разработке системы аттестации работников и организации стимулирования трудовой деятельности с использованием полученных в ходе аттестации оценок работников.

В целом можно сказать, что в рамках теории ожидания основным условием, при котором рост заработной платы стимулирует повышение производительности труда, заключается в том, что должна существовать чёткая связь между зарплатой и производительностью – увеличение производительности должно приводить к росту заработной платы. Между тем, по данным многих исследований, заработная плата, как правило, в значительной мере больше зависит от общего стажа работы или продолжительности работы на данном предприятии, чем от характеристик достигнутых результатов [8; 9].

В комплексной процессуальной теории мотивации, включающей элементы теории ожидания и справедливости, центральным звеном является адекватное соот-

ношение между вознаграждением и результатами, и подчёркивается, что работник удовлетворяет свои потребности (материального и нематериального характера) посредством вознаграждения за достигнутые результаты. Э. Лоулер, один из авторов этой теории, уделял большое внимание проблеме взаимосвязи между заработной платой и достигаемыми в процессе трудовой деятельности результатами [10]. Он предложил следующее объяснение воздействия различных составных частей заработной платы на мотивацию работника. Одна часть зарплаты должна выплачиваться за выполнение должностных обязанностей, и все, кто выполняет аналогичные обязанности в данной организации, получают за это одинаковое вознаграждение. Вторая часть зарплаты определяется выслугой лет и факторами стоимости жизни, все сотрудники фирмы получают эту компоненту зарплаты, но величина её автоматически ежегодно регулируется. Наконец, выплата третьей компоненты происходит не автоматически. Она варьируется для каждого работника, и её величина определяется достигнутыми им результатами в предшествующий период. Непродуктивный работник достаточно скоро заметит, что эта часть его заработной платы минимальна, а работник, отличающийся высокой производительностью, поймёт, что она у него, по крайней мере, столь же велика, сколь первые две части вместе взятые. Эта третья часть не должна, однако, нарастать автоматически. Из года в год она может меняться в зависимости от результатов, достигнутых работником в предшествующий период. Увеличение оклада может происходить только в связи с изменением масштабов ответственности, возлагаемой на работника, выслуги лет и ростом стоимости жизни. Реально заслуженная и заработанная конкретным человеком часть заработной платы может меняться и весьма резко, так что если результативность труда

падает, то снизится и заработная плата посредством уменьшения её переменной части. Смысл этой системы состоит, прежде всего, в увязывании заработной платы работника с результатами в текущий период. Таким образом, производительность влечёт за собой большие изменения в оплате.

В современных трактовках оплаты труда её мотивирующие функции не вызывают сомнения [11-16]. В общем виде они определяются следующим образом. Размер заработков каждого работника должен определяться, исходя из следующих условий: личного трудового вклада в конечный результат коллективного труда; дифференциации в оплате труда в зависимости от его сложности и качества выполняемой работы; расширения стимулирующей зоны оплаты труда, при соблюдении оптимальных соотношений минимума заработной платы, обеспечивающего воспроизводство рабочей силы, и максимально возможного заработка, обеспечивающего качественные различия в уровне благосостояния работников с разным трудовым вкладом; усилении роли дифференцированных премиальных систем, с чёткой ориентацией на достижение определённых целей группы и организации в целом.

Определение общих мотивирующих функций оплаты труда необходимо, чтобы подчеркнуть значимость заработной платы как важного элемента механизма мотивации. Вместе с тем для разработки конкретных систем стимулирования, с использованием денежных вознаграждений, необходим более детальный анализ мотивационной нагрузки различных свойств систем оплаты труда.

В своей попытке оценить влияние различных сторон организации оплаты труда на мотивацию и повышение результативности труда работников предприятий мы опирались на методику, предложенную В. Галенко [17, с. 75-80]. Следует сказать, что в процессе ра-

боты, в том числе и с конкретными данными по торговым предприятиям, схема анализа и некоторые выводы претерпели значительные изменения.

Прежде всего, в предложенной модифицированной схеме были выделены три группы проблем, связанных между собой, но имеющих различную технологию реализации. К первой нами были отнесены вопросы, касающиеся стратегий распределения средств оплаты труда, ко второй – проблемы оценки труда, как составной части целостной системы вознаграждения, и, наконец, к третьей – некоторые общие принципы построения целостной системы вознаграждения, мотивирующей работников к высокопродуктивной деятельности.

При анализе первой группы проблем, касающейся выбора стратегии распределения заработной платы, были рассмотрены следующие подходы.

Пропорциональность и диспропорциональность в оплате труда относительно реального вклада работника. При анализе с этих позиций: пропорциональная оплата определяется, как увеличение вознаграждения по мере роста трудовых затрат, диспропорциональная подразделяется на акцентирующую и нивелирующую.

Использование акцентирующей оплаты предполагает, что в определённых хозяйственных ситуациях высокопроизводительные работники, к примеру, торговых предприятий могут получать больше своего реального вклада, а низкопродуктивные – меньше. Анализ хозяйственной деятельности одного из оптовых торговых предприятий Санкт-Петербурга (АО «Ленвнешторг») показал, что в условиях роста конкуренции со стороны схожих по профилю торговых организаций использование акцентирующей системы поощрения работников, занимавшихся заключением сделок, привело к росту товарооборота организации. При среднем уровне вознаграж-

дения по результатам труда в организации, равном 15% к окладу, в положении о премировании их вознаграждение было увеличено до 30%, что полностью согласуется с замыслом такой системы. При нивелирующей оплате высокопроизводительные работники получают меньше по сравнению с полученными результатами, а низкопроизводительные – больше. В целом можно сказать, что нивелирующая система оплаты в меньшей степени стимулирует рост трудовой активности, тогда как акцентирующая обладает сильным мотивирующим воздействием.

К этой же группе проблем относится использование отрицательного или положительного стимулирования. Эта схема, основанная на применении полярных методов, относится к разновидностям акцентирования. В первом случае акцентирование предполагает использование системы штрафов в виде снижения дополнительной или переменной части заработной платы вплоть до лишения дополнительных выплат, во втором – системы поощрительных премий. При отрицательном стимулировании работник будет стремиться избежать штрафа или угрозы наказания, но иметь слабую мотивацию повышения результативности труда сверх среднего уровня. Положительное стимулирование предполагает мотивацию достижения более высоких результатов. Таким образом, отрицательное стимулирование направлено, скорее, на наказание работников, плохо справляющихся со своими обязанностями, в то время как положительная система стимулов призвана к поддержке мотивации деятельных и успешных работников. Итак, более мотивированными оказываются те работники, которые попадают (по результативности своей работы) в зону акцентирования, для тех же, кто попадает в зону нивелирования, отмечается более низкий уровень мотивации.

В литературе стратегии распределения денежных вознаграж-

дений часто подразделяются на монопольные и коллегиальные [7; 17]. На наш взгляд, целесообразно рассматривать этот вопрос в рамках более общей проблемы стиля руководства, как одной из значимых составляющих организационного поведения. Обычно крайние позиции в стратегии распределения совпадают с противоположными стилями руководства, поскольку являются их составными элементами – это авторитарный и коллегиальный характер принятия решений. Одна из крайних точек континуума характеризует авторитарный стиль управления, когда руководитель обладает достаточной властью, чтобы навязывать свою волю исполнителям, и в случае необходимости без колебаний прибегает к этому. Вторая полярная точка – это демократичный стиль руководства, для которого характерна высокая степень децентрализации полномочий, в том числе и при решении вопросов о вознаграждении работников.

Применительно к проблеме мотивирования работников и системам вознаграждения, авторитарный стиль предполагает обращение к потребностям более низкого уровня и практически единоличного решения о способе и размерах вознаграждения сотрудников. При доминировании демократического стиля используются такие механизмы влияния, которые обращены к потребностям более высокого порядка: принадлежности к коллективу, достижению цели, определённого уровня автономии в процессе трудовой деятельности. Системы оценки работников при этом, как правило, более гибкие, учитывающие значимость или «весовые коэффициенты» тех или иных работников. При создании аттестационных комиссий, пользующихся доверием со стороны коллектива, и при выводе компетентной оценки вклада каждого, демократический стиль принятия решений о распределении денежных средств создаёт атмосферу большего доверия чувства удо-

влетворённости и справедливости, а следовательно, лучший мотивационный климат и организационное поведение, характеризующееся большей приверженностью ценностям и нормам организации.

Однако следует отметить, что выбор той или иной стратегии распределения и включения в систему стимулирования различных элементов авторитарной и демократической модели скорее относится к классу ситуационных задач. Разработке методики начисления заработной платы должен предшествовать достаточно глубокий анализ конкретной ситуации на предприятии.

В частности, наше участие в разработке методики начисления заработной платы для предприятия оптовой торговли АО «Ленвнешторг» показало целесообразность введения так называемого коэффициента администрации. Предназначение этого коэффициента состояло в корректировке оценки работы сотрудников, а также в изменении размера их общего заработка, при значительных отклонениях в обычной деятельности, как в позитивном, так и в негативном направлении. Безусловно, использование этого коэффициента являлось типичным элементом авторитарного стиля руководства, и в целях ограничения контроля за авторитарными решениями ситуации использования коэффициента администрации были подробно описаны, строго регламентированы, а сотрудники фирмы поставлены в известность о том, при каких обстоятельствах к ним может быть применена такая мера снижения заработка.

Существенной проблемой мотивации посредством денежного вознаграждения остаётся вопрос дифференциации поощрений и её источников. Когда речь идёт о внутренних источниках, то предметом распределения, фондом дифференцированного поощрения является некоторая доля денежных средств, независимая от результатов коллективной работы.

Например, если общий объём заработанных средств сократился, доля фонда для дифференцированного поощрения при использовании внутреннего источника всё равно остаётся постоянной. Естественно, что сам размер вознаграждений уменьшится.

Внешний источник подразумевает учреждение фонда дифференциации только в случае увеличения общего дохода, и образуется из новых прибылей, а вся сумма, равная прежнему доходу, делится на прежних условиях. Вторая стратегия может быть названа стратегией «коллективного успеха», когда новые достижения сопровождаются выделением тех, кто внёс наибольший вклад в получение более высоких результатов деятельности организации. Достоинство такой системы заключается, прежде всего, в мотивировании к высокопродуктивной работе тех, от кого в наибольшей мере зависят успехи предприятия. Кроме того, очевидность более высокого вознаграждения именно таких сотрудников в значительной мере поддерживает атмосферу справедливости, сглаживает синдром зависти у менее результативных работников, довольно часто возникающий при дифференцированно-пропорциональных и пропорционально-акцентированных системах оплаты труда. Представляется, что организация именно такой системы стимулирования будет способствовать формированию элементов поддерживающей модели организационного поведения.

При рассмотрении проблемы оценки труда работников – в контексте организационного поведения – наиболее важным, на наш взгляд, является выделение двух аспектов. Это анализ проблемы объективных и субъективных оценок труда и использование внешних и внутренних критериев.

Известно, что применяемые на практике оценки результатов труда базируются на объективных и субъективных шкалах. Примером

первой является оценка в натуральных или стоимостных измерителях (объём продаж, число и стоимость сделок); вторая шкала чаще всего формируется на основе мнений руководителя и коллектива. Однако здесь трудно согласиться с интерпретацией В. Галенко указанных критериев оценки труда. Он считает, что «Наличие объективных критериев показывает работнику, в какой мере результат достигнут благодаря его усилиям, а не за счёт внешних обстоятельств» [17, с. 77]. И далее, «Ориентация на субъективные оценки часто приводит к тому, что деловая мотивация может быть подменена мотивацией на имитацию деятельности, то есть демонстрацией руководству видимости деловой активности» [там же, с. 77]. Представляется, что в этих высказываниях автор смешивает понятия субъективного отношения руководителя к подчинённому и теории разработки качественных методов оценки с использованием в значительной мере субъективных, но чётко обозначенных и постоянных на протяжении определённого времени критериев. Разумеется, при наличии объективных критериев значительно надёжнее работают такие мотивационные теории, как модель ожидания и модель справедливости. Однако в практике торговых предприятий, как и многих организаций, необходимость оценки результатов работы с использованием качественных методов очевидна. Поэтому главной задачей при использовании элементов субъективной оценки является создание таких методик, которые были бы понятны работникам, воспринимались как справедливые и соответствовали их ожиданиям.

Представляется, что более корректно использовать термины количественный и качественный критерии оценки труда, в связи с тем, что тщательно разработанная методика качественной оценки может быть достаточно объективна. Примером первой остается оценка

в натуральных или стоимостных измерителях (объём продаж, число и стоимость сделок), примером второй – разработанные системы оценок деловых качеств работника, таких как инициативность в эффективном использовании торговых площадей, в деятельности по сокращению издержек обращения, организации труда на рабочем месте.

Качественные критерии оценки труда работников, в свою очередь, могут быть разделены на внешние и внутренние. Например, на предприятиях торговли внешняя оценка работников, занимающихся фасовкой товаров, может осуществляться представителем торгового отдела.

В связи со сложностью качественной оценки труда и деловых качеств работника необходимо избежать опасностей субъективного подхода. Использование внешней оценки целесообразно, когда внутренняя оценка недостаточно мотивирует, например, в случае возникновения конфликтной ситуации в коллективе. При этом внешняя оценка может удовлетворять потребность работника в справедливой оценке его труда, и тем самым сохранить или усилить мотивацию его деятельности. Однако при использовании данного подхода лицо, производящее внешнюю оценку, не имеет такого же объёма информации, как сотрудники группы. В этом случае сомнения в высокой квалификации и добросовестности тех, кто оценивает деятельность и успехи работника, приводит к неудовлетворённости получаемой оценкой и вознаграждением. В рамках мотивационной модели ожидания это означает снижение мотивации за счёт такой её составляющей, как валентность (ценность ожидаемого вознаграждения). Из этого следует, что использование предлагаемых критериев носит ситуационный характер, иными словами – при стабильной производственной ситуации вполне достаточным может быть применение внутренних кри-

териев (следует отметить, что это не относится к оценке работников, занимающих руководящие посты), при спорных ситуациях полезным для мотивации работников является использование метода внешней оценки.

Приведём результаты анализа конкретной ситуации в оптовом торговом предприятии АО «Ленвнешторг», занимающимся продажей продовольственных товаров. Сроки выполнения договоров поставок были сорваны из-за нарушения трудовой дисциплины складскими работниками, что повлекло несвоевременную отгрузку товара. Предприятие не достигло плановых показателей по товарообороту, что уменьшило размер вознаграждения всех сотрудников АО на 10%. Мотивация работников, выполнивших свои обязательства в полном объёме, резко снизилась, поскольку их вознаграждение не соответствовало их трудовым усилиям и ожиданиям. Для поддержания мотивации было предложено представителям сотрудников «пострадавших» отделов произвести оценку деятельности складских рабочих, и использовать отрицательное стимулирование в виде снижения переменной части заработной платы этого подразделения в следующем месяце на 20%. В целях устранения подобных ситуаций в будущем рекомендовано привлекать сотрудников смежных отделов к разработке показателей оценки других подразделений.

Обращаясь к третьему, выделенному нами блоку проблем, касающихся оплаты труда в целом и мотивации, следует сказать, что одним из главных критериев хорошо мотивирующей работника целостной системы вознаграждения является её реактивность; она должна довольно быстро реагировать на производственные, экономические и социально-психологические изменения в организации. В ситуации быстрых динамических изменений использование одних и тех же стимулирующих факторов снижает мотивированность работ-

ников. Одним из условий эффективной системы стимулирования труда признаётся её реактивность на меняющуюся ситуацию, что в свою очередь предполагает наличие хорошо отлаженной и понятной для сотрудников информационной системы о положении дел в организации.

В качестве ещё одного важного критерия мотивирующего эффекта системы оплаты труда является её принятие коллективом и отдельными работниками. Даже отлаженная по своим внешним параметрам система оплаты труда не будет стимулировать работника, если он будет воспринимать её как прину-

дительную, надуманную, чуждую. Напротив, далеко не оптимальная, но субъективно оцениваемая как справедливая, принятая на добровольной основе система может обеспечить ощутимый эффект. Это означает, что работникам желательно предоставить выбор из нескольких вариантов, и в случае если имеет место навязывания большинством меньшинству своих принципов и установок, необходимо предоставить меньшинству возможность предлагать нововведения в систему оплаты труда.

Столь большое внимание проблемам материального вознаграждения в процессе формирования

организационного поведения было уделено в силу высокой значимости удовлетворения базовых потребностей основной части работников в условиях транзитивной экономики. Это в свою очередь означает, что при попытках регулирования организационного поведения в рамках конкретных предприятий необходим постоянный анализ в мониторинговом режиме реакции работников на используемые системы вознаграждения, степени их удовлетворённости организаций стимулирования, справедливостью распределения средств оплаты труда, стимулирования компенсационных пакетов.

Литература:

1. Ясин Е. Модернизация и общество // Вопросы экономики. – 2007. № 5. – С. 4-24.
2. Сен А. Развитие как свобода. – М.: Новое издательство, 2004. – 329 с.
3. Человек и его работа. (Социологическое исследование) / Под ред. Здравомыслова А.Г. и др. – М.: Мысль, 1967. – 362 с.
4. Кунельский Л.Э. Социально-экономические проблемы заработной платы. – М.: Экономика, 1972. – 240 с.
5. Синельникова Е. Система оплаты труда работников производства // Мотивация и оплата труда. – 2008. № 2. – С. 4-8.
6. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. Пер. с англ. – СПб.: Евразия, 1999. – 478 с.
7. Ньюстром Аж., Эврис К. Организационное поведение / Перевод с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 448 с.
8. Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – 232 с.
9. Капелюшников Р.И. Политика заработной платы российских предприятий // Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. – 2004. № 4 (72). – С. 48-69.
10. Lawler E.E. Motivation in Work Organization. – California, Monterey, 1973.
11. Волгин Н.А., Плакса В.И. Доходы и занятость: мотивационный аспект. – М.: Изд-во «Луч», 1994. – 262 с.
12. Попова И.М., Бессикорная Г.П. Изменилась ли мотивация труда рабочих в 1990-е годы? Методология и методы изучения, результаты и перспективы исследования // Мир России. – 2005. Т. XIV. № 4. – С. 105-137.
13. Львов А. Будущее российской экономики // Экономист. – 2000. № 12. – С. 3-14.
14. Мишин В.М., Моисеева Ю.В. Менеджмент качества: Построение системы мотивации труда // Мотивация и оплата труда. – 2007. № 2. – С. 3-17.
15. Лютенс Фр. Организационное поведение. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 412 с.
16. Соколова М. Управление процессом мотивации. Практическое использование теорий мотивации // Мотивация и оплата труда. – 2007. № 3. – С. 8-15.
17. Галенко В.П., Страхова О.А., Файбушевич С.И. Как эффективно управлять организацией? – М.: Бератор, 2004. – 170

Н.Н. ГОРДЕЕВА, старший преподаватель НОИР
N. Gordeeva, senior lecturer NOIR

Маркетинговые модели стимулирования сбыта для торговых посредников Marketing model of sales promotion resellers

Аннотация: Значимость стимулирования сбыта во многом определяется развитием конкуренции на потребительском рынке. Опыт экономического развития западных стран свидетельствует, что на современном конкурентном рынке по существу идёт борьба торговых марок за место в сознании покупателей, в которой стимулирование сбыта занимает одно из перспективных направлений, активно вытесняя рекламу.

Abstract: The importance of sales promotion is largely determined by the development of competition in the consumer market. The experience of economic development of Western countries shows that in today's competitive market essentially is a struggle trademark for a place in the minds of buyers, in which the sales promotion is one of the promising directions, actively displacing advertising.

Ключевые слова: маркетинг, конкуренция, стимулирование сбыта, торговая марка, торговые соглашения, торговые посредники, лояльность к торговой марке.

Keywords: marketing, competition, sales promotion, trade mark, trade agreements, trade intermediaries, loyalty to the brand.

На современном этапе развития российской экономики управление стимулированием сбыта является неотъемлемой частью теории и практики управления продажами. Значимость стимулирования сбыта во многом определяется развитием конкуренции на потребительском рынке. Конкуренция подталкивает производителей идти на всё большие уступки потребителям и посредникам в сбыте своей продукции, а для этого необходимо регулярно расширять арсенал технологий и методов стимулирования сбыта. Рост внимания к проблеме управления стимулированием сбыта российских фирм определяется тем, что использование данных инструментов становится необходимым условием устойчивого положения фирмы на рынке, фактором её конкурентоспособности.

Опыт экономического развития западных стран свидетельствует, что на современном конкурентном рынке по существу идёт борьба торговых марок за место в сознании покупателей, в которой

стимулирование сбыта занимает одно из перспективных направлений, активно вытесняя рекламу.

Стимулирование сбыта является одним из инструментов комплекса маркетинговых коммуникаций и по концепции «4P» входит в одну из составляющих данной концепции – «продвижение». Стимулирование сбыта – важное составляющее маркетинговой деятельности любой фирмы, наряду со всеми прочими элементами концепции «4P».

Стимулировать означает «привести в движение». Данная задача ставилась перед стимулированием продаж во все времена. Применение стимулирования сбыта носит чаще всего эпизодический характер. Соответствующие расходы по стимулированию сбыта включаются в рекламный бюджет.

Стимулирование сбыта – это комплексное использование инструментов маркетинговых коммуникаций, направленное на увеличение объёмов продаж и расширение сегмента рынка. Стимулирование сбыта включает в себя большой комплекс взаимо-

бусловленных и дополняющих друг друга мероприятий.

Стимулирование продаж в торговле имеет многоцелевую направленность. Выбор цели зависит от объекта предстоящего воздействия (торговый посредник, конечный потребитель, торговый персонал).

Стратегии стимулирования могут быть разделены на стратегии «проталкивания» или «протаскивания» в зависимости от того, фокусируется данная стратегия на потребителя или на продавца.

Стимулирование сбыта в сфере перепродажи – это стимулирование, направленное на участников процесса торговли, которые занимаются доведением разнообразных товаров до конечных потребителей или до торгового персонала. Всех участников-посредников можно разделить на оптовых и розничных посредников. Агентов по перепродаже (известных так же как посредники) насчитывается достаточно большое количество, как в розничной, так и в оптовой торговле. Посредники распространяют товары и

Таблица 1. Основные методики стимулирования сбыта в торговле для посредников

Методика	Цель	Способ реализации
Конкурсы диллеров	Подвигнуть на массовые закупки; вызвать энтузиазм; поддержать другие «главные идеи» маркетинговой коммуникации	Прямая почтовая реклама; реклама для торговли; торговый персонал
Торговые купоны	Увеличить частоту и объемы покупок; добиться быстрой оценки товара; «раскрутить» местный магазин и товар	Местная реклама; торговые автоматы внутри магазинов
Премии	Поощрить определенный уровень покупок; наградить посредника за поддержание усилий по продвижению; создать благожелательное отношение	Торговый персонал; реклама для торговли
Торговые соглашения	Наградить посредников финансово за покупку товара или поддержку рекламной кампании товара; стимулировать частоту и объемы закупок; добиться сотрудничества в деле продвижения товара	Торговый персонал

услуги среди других розничных торговцев и конечных пользователей. Производителям необходимо заинтересовать торговых посредников в распространении своего товара. Производители используют стимулирование сбыта, чтобы получить поддержку посредников.

Реальный размер и стоимость стимулирования посредников с трудом поддаётся определению. Данный вид стимулирования сбыта составляет 50,7% совокупных расходов на продвижение товаров, но размер затрат может меняться в зависимости от отрасли и размеров бизнеса. На данный момент прослеживается тенденция переключения предприятий со стимулирования торговли (стратегии «проталкивания») на стимулирование потребителей (стратегии «протаскивания»).

Некоторые исследования показывают, что расходы на стимулирование торговых посредников мало способствуют укреплению лояльности к торговой марке. Но что является не менее важным – стимулирующие мероприятия способствуют созданию более тесных взаимоотношений между производителями, розничной и оптовой торговлей.

Многие средства стимулирования могут способствовать усилению внимания у посредников

к поддержке продукта. Основные методики суммированы в таблице 1.

Конкурсы дилеров состоят в том, что менеджеры по стимулированию сбыта могут разработать различные конкурсы и лотереи для мотивации посредников. Конкурсы являются более распространённым способом стимулирования, чем лотереи. Возможен вариант установления квоты продаж, и фирма-посредник или отдельный торговый представитель, которые перевыполнили эту квоту с самым большим результатом, выигрывают конкурс.

Конкурсы приносят краткосрочную выгоду для производителя (обеспечивая больший объём закупок посредниками) и улучшают взаимоотношения между производителем и представителем торговли.

Дилерская премия – это премия, которая присуждается торговому посреднику производителем за покупку определённого количества товара. Данный тип стимулирования способствует установлению доверительных отношений с торговыми посредниками. В большинстве случаев используют два вида дилерских премий – это премия за закупку, обычно подарок (также может быть представлена в виде премии в денежном выражении), вручаемый при товарном

заказе определённого размера; и выставочная премия, специальный стенд, который вручается розничному продавцу в качестве вознаграждения после проведения мероприятий по стимулированию сбыта. Указанные методики являются эффективным средством, для того чтобы обеспечить нужное количество нового товара на прилавках магазинов розничной торговли или создать благоприятную для экспозиции товара обстановку в местах продажи.

Торговые соглашения обычно представляют собой специальные ценовые уступки и являются важной техникой стимулирования сбыта среди посредников. Торговые посредники участвуют в стимулирующем мероприятии и могут получить особые выгоды, при соглашении предоставить товару фирмы-производителя особую поддержку в продвижении. В условия участия в стимулирующем мероприятии могут входить: обеспечение специальной выкладки товаров, осуществление дополнительных покупок, наилучшего расположения внутри магазина или более активных продаж. При выполнении всех условий соглашения розничные посредники получают специальные компенсации, скидки, товары, наличные или товарный кредит.

Деньги, которые затрачивают-

ся на торговые соглашения, представляют собой значительные суммы. Фактически производитель обнаруживает, что не сможет конкурировать без предложения торговых скидок, которые часто являются первоочередным стимулом для обеспечения поддержки в розничной торговле. Требование «договориться» встречается теперь настолько часто, что многие участники рынка опасаются, что при определении того, какие товары получают лучшие места, соглашение стало важнее, чем даже ценность самого товара или квалификация производителя. Существуют два основных вида торговых соглашений. Первый, известный как компенсация за закупку товара, это вид торговой договорённости, при которой производитель платит посреднику фиксированную денежную сумму за закупку определённого количества товара в течение определённого периода времени. Всё, что должен сделать розничный продавец, это выполнить условия покупки. Платёж может быть сделан как в форме чека от производителя, так и за счёт снижения номинальной стоимости счёта-фактуры. Вторая категория – это рекламная компенсация и компенсация за экспонирование товара, которую мы рассмотрим более подробно немного дальше.

Компенсация за место – это коммиссионные, получаемые розничным продавцом от производителя за то место, которое новый товар займёт на полках торговой точки. Компенсация в форме бесплатных товаров – это определённое количество товара, предлагаемое оптовику или розничному продавцу без оплаты, при условии выполнения установленного объёма за закупки.

Посредник, который покупает требуемый объём товара, получает бесплатный товар. Одна из проблем, связанных с компенсацией за закупку товара, это форвардная закупка, которая означает, что розничные торговцы приобретают

больше товаров, чем им нужно в настоящее время, по сниженной цене в течение периода действия этой льготы. Посредники хранят дополнительный товар, затем выпускают в продажу после периода распродаж, отпуская покупателям по обычным ценам.

Два основных вида рекламных компенсаций – это обычная скидка за рекламу и местный рекламный зачёт. Используемая в основном в отраслях, связанных с потребительскими товарами, рекламная скидка представляет собой обычную методику стимулирования, при которой производитель платит оптовым или розничным продавцам определённую сумму денег за рекламу поставляемой продукции. Данная выплата может представлять собой определённую денежную сумму или выражаться в процентах от совокупного объёма покупок в течение установленного промежутка времени. Совместный рекламный зачёт – это договорное соглашение между производителем и розничным продавцом, при котором производитель соглашается оплачивать часть или все рекламные расходы, которые несёт розничный продавец.

Компенсация за экспонирование товара включает в себя прямой платёж в виде наличных или бесплатной передачи товаров розничному посреднику, если последний соглашается разместить у себя согласованный выставочный стенд.

Существует вид стимулирования посредников, который называется «торговые соглашения». Данный вид стимулирования имеет несколько преимуществ – торговые соглашения обладают достаточной гибкостью и могут изменяться по мере необходимости. Могут быть объединены с другими стратегиями стимулирования сбыта, чтобы серьёзно повлиять на объём продаж. В итоге готовность розничных посредников продавать и поддерживать торговые марки производителей

зависит от комбинации прямых стимулов, предлагаемых представителям розничной торговли, и стимулов, предлагаемых потребителю.

«Загадочный клиент/тайный покупатель». Лица, назначенные фирмой, перемещаются инкогнито от одной торговой точки к другой и вручают ценные подарки, если на полках магазинов представлен установленный ассортимент и полностью соблюдена программа, проверяют наличие рекламы, организацию сопутствующих мероприятий для потребителей и удостоверяются – предлагается ли клиентам интересующий поставщик товара.

Раздача образцов – это приём, позволяющий производителям предложить торговым посредникам образцы, не имеющие коммерческой ценности, для дальнейшего личного использования. Такие образцы, бесплатно раздаваемые по случаю выпуска в обращение нового товара, дают посреднику возможность самому оценить качество товара, который в дальнейшем предстоит продавать. Похожим методом стимулирования являются поздравления со стороны поставщика своих клиентов. Поздравления могут быть подкреплены подарком, состоящим из производимой продукции. Данный вид стимулирования обеспечивает установление тёплых и доверительных отношений между поставщиком и посредниками.

Совместные акции производителей и посредников представляют собой операции по стимулированию, сопровождаемые играми, направлением «загадочных клиентов», а также стимулированием, обращённым к потребителю. Данный вид стимулирования – плод совместной работы специализированных агентств, производителей и посредников.

Конкурсы витрин. Конкурсы на лучшую витрину организуются производителями в рамках стимулирования продаж и преследуют цель максимально выгодно

представить и разместить интересующий производителя товар в витринах магазинов в течение ограниченного периода времени. По результатам данного вида стимулирования владелец магази-

на, витрина которого оформлена строго по предложенной программе и в течение оговоренного периода времени ей соответствует, получает денежный приз, назначенный производителем.

Следовательно, различные методы стимулирования сбыта не только стимулируют потребителей к активным повторным покупкам, но и способствуют повышению доходности предприятия в целом.

Литература:

1. Спелстра Й. Агрессивный маркетинг. – СПб.: Питер, 2005.
2. Терещенко В.М. Маркетинг: новые технологии в России. – СПб.: Питер, 2001.
3. Панкова М. «Синтез науки и искусства мерчандайзинга» // Маркетинговые коммуникации. – 2005. № 5. – С. 13.
4. Степанченко В. Промоушен радиостанций. Эфир-аудитория-рекламодатель // Маркетинговые коммуникации. – 2005. № 4. – С. 25.

Т.А. ПЕРЕВЕРЗЕВА, доктор экономических наук, НОИР

T. Pereverzeva, doctor of economic Sciences, NOIR

К вопросу о предпосылках институционального проектирования в торговле

To the question of the preconditions for institutional design in the trade

Аннотация: Содержащийся в истории институционализма материал даёт нам логику действий в соответствии с определённым видением проблемы и поставленной целью. Для институционального подхода исследования торговых процессов актуально положение, что современные проблемы, методы и результаты научных исследований не могут быть полностью поняты, если неизвестно, как именно мы пришли к нынешнему пониманию институционализма, тенденций развития торговли.

Abstract: Contained in the history of institutionalism material gives us the logic of action in accordance with a specific vision and goal. For institutional approach to the study of the important position that the current problems, methods and results of scientific research cannot be fully understood if it is unknown exactly how we came to the current understanding of institutionalism, trade trends.

Ключевые слова: институционализм, торговые процессы, экономический анализ, частная собственность, свободная конкуренция, развитие российского потребительского ритейла, координационная функция институтов, экономические агенты, экономическая политика.

Keywords: institutionalism, trading processes, economic analysis, private property, free competition, the development of the Russian consumer retail, the coordination function of institutions, economic agents, economic policy.

Выявление предпосылок развития современного институционализма подводит к попытке выявить взаимосвязи между экономической теорией, правом, социологией, политологией и т.д.

Изучая теорию данного вопроса, мы пытаемся фиксировать полезные и отрицательные уроки, представляющие интерес для отраслевой науки. Мы пытаемся понять, почему торговля находится на данной стадии развития, что ей мешает в дальнейшем развитии?

Содержащийся в истории институционализма материал даёт нам логику действий в соответствии с определённым видением проблемы и поставленной целью. Для институционального подхода исследования торговых процессов актуально положение, что современные проблемы, методы и результаты научных исследований не могут быть полностью поняты, если неизвестно, как именно мы

пришли к нынешнему пониманию институционализма, тенденций развития торговли.

Институциональное развитие имеет свою историю, начало которой убедительно было представлено Й.А. Шумпетером в книге «История экономического анализа», где он отмечал, что, рассматривая институты, характеризующие экономическую организацию общества, следует отметить, что экономические теоретики не позаботились о том, чтобы конкретизировать детали институциональных рамок, которые они наблюдали, а приняли их как нечто само собой разумеющееся [20].

В более полумягких тонах эту идею поддержал Дж. С. Миль, который утверждал, что люди могут и должны изменить капиталистические институты и, в конечном счёте, сделают это благодаря рациональному осознанию их дефектов. Он не утверждал, что институты должны изменяться сами по

себе или что их придётся изменять, как только они станут объективно непригодными [5].

Таким образом, экономисты принимали как должное институты своей эпохи и рассуждали в существующих терминах. Например, единицей частнособственнической экономики являлась фирма средних размеров с типичной правовой формой частного партнёрства и управлялась владельцами или владельцем данного предприятия. Предполагалось, что в обычных условиях фирмы работают в зоне свободной конкуренции, что соответствовало терминологии экономических классиков. Й.А. Шумпетер отмечал, что свободная конкуренция для них скорее была допущением, чем результатом определённой рыночной ситуации. Определение конкуренции из их уст звучало как отсутствие монополий. И на этом заканчивалось обсуждение проблем институционализма [20].

Экономисты были заинтересованы в поиске кванта институционализации, который помог бы им разобраться в сложных иерархиях институциональных структур. Квантование институтов прошло длительный период, начиная от среднего предприятия до выделения кванта в виде понятия рутины – постоянно повторяющейся деятельности или бессобытийного эффективного функционирования индивида, организации [26].

Как отмечает Е.В. Попов, такой подход позволяет выявить устойчивые, повторяющиеся институты хозяйственной деятельности. Применение институционального квантования является плодотворной методологией анализа деятельности экономических субъектов. При этом возрастает теоретическая роль оценки закономерностей эволюции подобных экономических институтов [14].

Экономический человек – homo economicus – работает в экономической среде с помощью созданной прибыли на свободном рынке, заставляет работать на себя институциональную власть, которая проводит соответствующую экономическую и институциональную политику. Институциональная власть развивается исходя из своих интересов. Роль науки в этот период заключалась в описании деятельности институтов.

Второй период институционализации связан с деятельностью homo institutus, который, прежде чем максимизировать свою прибыль, пытается осуществить захват институтов, институциональных рычагов, с помощью которых будет произведено изменение экономической среды, экономической политики в своих интересах.

Институты уже сами по себе развиваться не могут, одновременно нельзя утверждать, что их нет вообще, как предполагали классики и неоклассики, считая, что транзакционные издержки равны нулю. А раз институты возникают и влияют на экономические процессы, следовательно, транс-

акционные издержки существуют. Только их необходимо измерить, выделить из общих затрат. Измерение транзакционных издержек сопряжено с теми же проблемами, что и измерения в традиционной системе счетов национального дохода. Если сделки имеют чисто рыночный характер, измерить их можно. Однако те транзакционные издержки, которые связаны со стоянием в очередях, ожиданием, нормированием потребления, дачей взяток и т.д., измерить очень трудно [23].

Дуглас К. Норт отмечал, что экономисты вплоть до последнего времени не осознавали, что процесс обмена не свободен от издержек, они игнорируют издержки обмена, считая, что в соответствии с неоклассическим подходом обмен ничего не стоит, или не производителен (следуя классическому понятию непроизводительного труда); или заявляют, что издержки обмена существуют, но они пассивны и потому не важны или нейтральны с точки зрения экономических последствий. Используя пример функционирования международной торговли, он показывает ошибочность такого утверждения ортодоксальной экономической теории. Воспользуемся данным примером и попробуем спроецировать его на внутреннюю торговлю.

Торговля всегда сулила выгоду, но при этом всегда были барьеры, препятствующие эту выгоду получить. Торговые связи Римской империи успешно развивались, несмотря на высокие транспортные расходы. Но с закатом империи торговля пришла в упадок, так как рухнули институты политической власти, которые эффективно охраняли осуществление транзакционных издержек на огромной территории путём обеспечения правопорядка и соблюдения законов.

Российский ритейл в пространственном плане – самый большой в мире. Формирование эффективной внешней институциональной среды (соответственно и внутрен-

ней) обеспечит более успешное его функционирование. Это функционирование может быть достигнуто за счёт наличия базового федерального института в лице Министерства торговли, которое отвечает за порядок в отрасли, за соблюдение законов на всей территории. Но, как известно, закон о торговле не принят. В Министерстве экономического развития и торговли за потребительский рынок России отвечал отдел в количестве десяти человек. Не лучше обстоит дело и сегодня – в Министерстве промышленности и торговли, где сформирован департамент регулирования торговли.

Как видно, развитие российского потребительского ритейла не подчиняется выдвинутой гипотезе о наступлении эры homo institutus. Всё-таки экономический человек стоит впереди институциональных изменений. И делать заключение о закате эры homo economicus, как это делает Джеффри Ходжсон, преждевременно. Вторую часть своей книги «Экономическая теория и институты» он так и назвал – «Прощай, экономический человек», где, в частности, отмечал, что в неоклассической теории потребности и предпочтения просто полагаются заданными, в результате чего мы наблюдаем склонность неоклассиков к излишне жёстким допущениям по поводу индивида, находящегося в рамках статического и вневременного характера, то есть в неоклассической теории нет места ни исходящему из прошлого импульсу развития и изменений, ни спонтанной устремлённости в будущее [18, с. 111].

Ещё более определённо по этому поводу писал Франк Найт, который отмечал, что ортодоксальная микроэкономическая теория «трактует всех экономических индивидов как исходные данные, не подверженные никаким влияниям, и исходит из предположения, что точно так же и сами индивиды смотрят друг на друга» [24, с. 282–283].

Таким образом формируется вывод, что влияние социальных

институтов на цели и выбор индивидов почти полностью исключено из экономической теории мэйн-стрима.

Но возникает вопрос – разве экономические институты не существовали раньше? Конечно существовали. Может быть, они не так активно влияли на экономическое развитие с помощью проведения различных институциональных изменений, не так активно изучались?

На наш взгляд, институциональные изменения должны следовать за выбранной экономической теорией, реализуемой в виде экономической политики.

Каждому этапу экономического развития – маржинализму, либерализму, неоклассицизму – должны соответствовать свои институциональные подходы развития – маржиналистский, либеральный, неоклассический. Отсюда можно делать вывод о новом этапе экономического развития, синтезирующего экономические и институциональные теории.

Проследим эволюционность такого подхода и начнём, прежде всего, с базовой категории – институт.

В статье В.М. Полтеровича «Трансплантация институтов» приведён довольно представительный перечень различных институтов [13]. Оказывается, что из приведённых в статье свыше сорока институтов, по меньшей мере тридцать характерны для уровня предприятия (микроэкономический уровень), что можно наблюдать в таблице 1.

В зависимости от отраслевого подчинения данная структура институтов предприятия может уточняться. Например, для торговых предприятий будет представлять интерес институт торговой политики, институт сохранности торгово-материальных ценностей и т.д. На наш взгляд, набор наиболее значимых для торгового предприятия институтов можно представить с помощью таблицы 2.

В институциональной теории используется многообразие определений института. Некоторые исследователи постоянно уточняли эту дефиницию. Так, Д. Норт определял институт как созданные человеком ограничения, которые структурируют политические, экономические, социальные взаимодействия [10, с. 17], или как «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [7, с. 73], а также как «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений» [8, с. 307].

Обращаясь к последнему определению, А.Е. Шаститко отмечает, что речь идёт не только и не столько о придуманных, сознательно разработанных правилах, сколько о неформальных, возникающих спонтанно, децентрализованно, как непредвиденный, а следовательно, непреднамеренный результат взаимодействия людей [19, с. 71].

По словам самого Д. Норты, в его работах до конца 1990 годов не рассматривались организации и предприниматели, а определение институтов основывалось скорее «на правилах игры», чем на самих игроках. В результате не были учтены целенаправленные действия самих агентов для достижения каких-то целей, что, в свою очередь, ведёт к изменению существующих ограничений [9].

И, несмотря на это замечание, А.Е. Шаститко всё же принимает первичные трактовки определения институтов по Д. Нурту. В частности он пишет: «Итак, в дальнейшем институты будут рассматриваться, как наборы правил, выполняющих функцию ограничений, и соответствующих им механизмов обеспечения. Институты, выполняя координационную функцию, создают условия для взаимовыгодного обмена. В частности, они позволяют преодолеть проблему множественности равновесий, которая была представлена в чистой

координационной игре. Поскольку институты содержат не только координационную, но и распределительную составляющую (в силу асимметричного распределения выигрыша), при анализе правил мы будем учитывать эту двойственность» [19, с. 84]. Такой подход к определению институтов получил наибольшее распространение и именуется «двухэтапным» или «бинарным», когда институт представляется как норма плюс механизмы, контролируемые или поддерживаемые её выполнение.

Более близкое определение к взглядам Д. Норты, на наш взгляд, в части множества существующих определений институтов, приводит Г.М. Клейнер, который отмечает, что под институтом следует понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп.

В данном определении не только учтены целенаправленные действия экономических агентов, но и приняты во внимание следующие два существенных момента. Во-первых, определение институтов происходит с позиций относительно самостоятельных сущностей (институт – это самостоятельная норма). Во-вторых, понятие института рассматривается как интегрированный комплекс традиций и рутин, которые формируются в течение длительного периода времени. Второй момент согласуется с определением понятия института, предложенного Г. Минцбергом, Б. Альстрэндом, Д. Лэмпелом, который они определяют как интегрированный комплекс традиций и рутин [6].

К недостаткам данного определения следует отнести отсутствие

Таблица 1. Структура институтов предприятия

№ п/п	Наименование института	Присутствие данного института на предприятии	Комментарий
1	Институт собственности	Присутствует	На предприятиях существует ряд институтов, близких к данному: институт «закрепления имущества за данным подразделением или работником»; институт фактического пользования; институт материальной ответственности и др.
2	Институт ипотеки	Присутствует частично	Институт получения прав пользования производственным помещением или оборудованием, права участия в управлении, дополнительной оплаты и т.д.
3	Институт банкротства	Присутствует	Институт имеет непосредственное отношение к предприятию в целом, а также к его подразделениям и отдельным работникам: в случае неудовлетворительной оценки их деятельности подразделения могут быть реорганизованы, влиты в другие или сокращены, работники переведены на низшие должности или уволены.
4	Институт налогообложения доходов	Присутствует	Аналог налогообложения имеет место по отношению к центрам прибыли на предприятии.
5	Институт розничной торговли	Присутствует	Имеет отношение к предприятию в целом; в отношениях между подразделениями предприятия имеет место по отношению к сверхплановым полуфабрикатам или комплектующим изделиям.
6	Институт неформальных отношений	Присутствует	Имеет крайне большое значение в расстановке политических сил в распределении власти на предприятии.
7	Институт бартера	Присутствует частично	На ряде предприятий существует бартерный обмен между цехами, осуществляемый без посредства аппарата управления предприятием.
8	Институт рынка в целом	Присутствует	Рынок внутри предприятия имеет структуру, сходную со структурой рынка в целом (товаров, финансовых активов, информации, труда, власти, административных ресурсов, исполнительских ресурсов и т.д.). Вместе с тем он не опосредован, как правило, деньгами.
9	Институт биржи	Присутствует частично и эпизодически	Действует в периоды реорганизации предприятий и реинжиниринга бизнес-процессов.
10	Институт парламента	Присутствует частично	На предприятиях имеет место в виде различных выборных органов – профсоюзного комитета, стачечного комитета, в некоторой степени и иногда – совета директоров, производственного совещания и т.д.
11	Институт религии	Присутствует на некоторых предприятиях в виде аналогов	Известны предприятия, где внедрялись элементы сайентологии (хаббардизма) и других подобных идеологических систем.
12	Институт самоуправления	Присутствует частично на многих предприятиях	
13	Институт государственных краткосрочных обязательств (ГКО)	Присутствует на некоторых предприятиях	Имеет вид внутренних заимствований, в том числе задержки выплаты заработной платы и других денежных выплат.
14	Образовательные институты и технологии	Присутствует	Имеет как формальное, так и неформальное выражение.

15	Институт чековой приватизации, чековые инвестиционные фонды	Присутствовал на ряде предприятий	Существовал в виде правил «закрепления имущества». В случаях внедрения глубокого внутреннего хозрасчёта создавались аналоги чековых инвестиционных институтов.
16	Институт широкомасштабного экономического эксперимента	Присутствовал в 1980 годах	В настоящее время присутствует в виде широко распространённого института бюджетирования, внедрения других методов управления (карты сбалансированных показателей и т.д.).
17	Институты частного и государственного здравоохранения	Присутствует	Имеют место в виде централизованного (на уровне предприятия) здравоохранения.
18	Институт пенсий	Присутствует	На предприятиях учреждаются и свои пенсионные фонды, и различные виды «квазипенсий», в том числе перевод сотрудников на рабочие места типа «синекур».
19	Институт пособий по безработице	Присутствует	Имеет место в виде перевода на минимальную оплату труда и аналогичные системы.
20	Институт социальной политики	Присутствует на большинстве предприятий	Существует в виде более или менее систематизированных решений в социальной сфере на предприятии.
21	Институт промышленной политики	Присутствует на многих предприятиях	Существует в виде стратегических бизнес-планов или комплексной стратегии развития.
22	Институт бюджетного федерализма	Присутствует	Существует в виде бюджетирования.
23	Институт взаимного кредитования	Присутствует	Встречался на предприятиях в виде «чёрной кассы» работников. В настоящее время также имеет место в виде системы централизованного кредитования работников предприятия.
24	Институты полиции, таможни	Присутствуют	Имеют место в виде охраны.
25	Институт коррупции	Присутствует	
26	Институт многопартийности	Присутствует	
27	Институт «прямых связей» между предприятиями	Присутствует частично	Имеет место в виде «горизонтальных» связей между подразделениями на предприятиях.
28	Институт контрактного найма на работу	Присутствует	
29	Институт «делок доверия»	Присутствует	
30	Институт ренты и рентоизвлечения	Присутствует	Играет исключительно важную роль во внутрипроизводственных отношениях практически на любом предприятии.

упоминания о двух функциях институтов: координационной и ограничения. Автором выделена только функция регулирования. Второе замечание относится к отсутствию акцента на возможность возникновения относительно устойчивых форм организации общественного устройства по отношению к изме-

нению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп. Как видно из предложений Д. Нортона по улучшению содержания дефиниции «институт», необходимо уделить внимание организации.

С учётом указанных замечаний наиболее полное определение института может быть сформулиро-

вано следующим образом. Институт – это относительно устойчивые формы организации общественного устройства по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформаль-

Таблица 2. Наиболее значимые институты торгового предприятия

№ п/п	Наименование института
1.	Институт отношений собственности
2.	Институт контрактации
3.	Институт ценообразования
4.	Институт формирования затрат, в том числе транзакционных издержек
5.	Институт налогообложения
6.	Институт ресурсопользования, в том числе использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов
7.	Институт формирования доходов
8.	Институт материальной ответственности
9.	Институт сохранности материальных ценностей
10.	Институт торговой политики

ные нормы либо системы норм, регулирующие, координирующие и ограничивающие принятие решений, деятельность, взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц) и их групп.

Приведённое определение института, безусловно, не лишено недостатков. Например, мы не включили перераспределительную функцию институтов, которая, на наш взгляд, как бы читается между строк, когда мы говорим о функциях координации, регулируемости и ограничительной функции, которые выполняют институты. Мы считаем, что именно их сочетание позволяет реализовать перераспределительную функцию.

К подобной ситуации относится и проблема взаимоотношений институтов с понятием «организация». С одной стороны, мы имеем размежевание этих категорий. Институты рассматриваются как правила игры, а организации – игроки, которые действуют в рамках существующих правил и их изменяют. С другой стороны, как отмечает А.Е. Шаститко, в обыденном понимании они являются взаимозаменяемыми понятиями (организации и институты), так как фирма может быть определена как множество экономических агентов, обеспечивающих трансформацию ресурсов в продукты, одновременно та же фирма – это сеть контрактов между собственниками ресурсов, опосредующих

осуществление обменов между ними [19, с. 72].

Исходя из нашего определения «института», правила игры и организации общественного устройства – это есть не взаимозаменяемые институты, а самостоятельные институты. В первом случае институт функционирует без экономических агентов, во втором случае – организация как институт функционирует с людьми. Другой вопрос – что брать за основу системобразования организации: сеть контрактов или множество экономических агентов, трансформирующих ресурсы в продукты и услуги. Если быть более точными, то нас должны интересовать не homo economicus, а homo institutius, что должно обеспечить устойчивость функционирования организации – института, обеспечивающего трансформацию ресурсов в продукты и услуги. Следовательно, организация-институт будет функционировать по своим правилам игры, учитывая правила игры институтов нравственных, духовных.

Этот пример свидетельствует о том, что любое определение, тем более краткое, требует соответствующей интерпретации. И не следует пытаться добиваться известной чёткости, формируя определение такого объёмного понятия, как «институт». Как отмечал Эрроу, поскольку исследования в этой области всё ещё находятся в начальной стадии, то чрезмерной точности следует избегать [22, с. 224].

Но каждое новое исследование этой проблемы, на наш взгляд, будет продвигать нас к большей точности определения этой дефиниции. Если использовать системный подход в исследовании категории «институт» (о чём будет сказано ниже), то мы получаем возможность охарактеризовать любую институциональную экономическую систему с помощью двух подсистем – институты правил игры и институты организации с функционирующими homo economicus и homo instituticus.

Любое определение институтов приводит к возникновению и классификации их видов. В зависимости от целей исследования виды институтов, их классификация, структуризация бывают разные.

Например, Е.В. Попов при разработке теоретико-методологических основ институционального квантования миниэкономических систем [15, 14] исследовал наименьшие институты хозяйственной деятельности (рутина, квант), раскрыв институциональную сущность миниэкономических организационных рутин. Организационная рутина рассматривается как актив, возможность, информация, знание, организационные процессы, фирменные атрибуты и т.д., контролируемые, используемые фирмой для разработки успешных рыночных стратегий, находящихся в распоряжении предприятий [15, с. 509]. Своё внимание исследователь непо-

средственно концентрирует на изучении конкретных процессов (обучение, контроль, координация), посредством которых институты трансформируются. В результате этой трансформации мы наблюдаем, как изменяются способности предприятия и, в частности, что изменяется в организационных способностях предприятия.

На основе этой концепции рассматриваются экзогенные институты контрактных отношений, эндогенные институты контрактных отношений, институты использования рыночного потенциала предприятия, миниэкономические институты поиска информации, институты стратегического планирования и т.д.

Изучая социальную структуру общества на макро- и микросоциологических уровнях, С.Г. Кирдина [4] с позиций структурно-системного подхода уделила внимание системе устойчивых, существующих как рамки для социального поведения, институциональных структур, становление которых обусловлено материальными условиями возникновения и развития государства. Исследование в этом случае направлено на изучение институциональной структуры, сложившейся исторически, определяющей социальные отношения и взаимодействия социальных групп, то есть изучение общественных отношений, складывающихся вне зависимости от воли людей. Современные исследователи такие отношения называют институтами.

Институты в данном случае понимаются как системы определённых и неизбежных связей между членами общества, обусловленные внешними условиями выживания социума. Тем самым институты образуют своеобразный скелет общества, обеспечивающий его историческую устойчивость и воспроизводство как социальной целостности.

Образование скелета рассматривается как основа базовых институтов, рыночных, нерыночных

экономических систем и дополнительных (альтернативных) систем.

Базовые институты представляют собой исторические инварианты, которые позволяют обществу выживать и развиваться, сохраняя свою самодостаточность и целостность в ходе исторической эволюции, независимо от воли и желания конкретных социальных субъектов. При этом С.Г. Кирдина подчёркивает, что речь идёт не о тех социальных институтах, которые регулируют воспроизводство собственно человека (институты семьи, здоровья, социализации и т.д.), а о социальных институтах, регулирующих воспроизводство государства и основных сфер общественной жизни. Данные институты проявляются, реализуются как на формальном уровне – в виде конституции, законодательства, правового регулирования и т.д., так и в неформальной сфере – как нормы поведения, обычаи, традиции, исторически устойчивые системы ценностей. По мере развития общества названные институты проявляются во всё более развитых и цивилизованных формах, сохраняя при этом свою качественную специфику. Институты взаимообусловлены и образуют определённую систему.

Наряду с базовыми институтами автор отмечает альтернативные (дополнительные) экономические институты. Так, в экономике, где доминируют институты рынка, институты общественной, государственной собственности имеют дополняющий характер. Государственная собственность и государственное регулирование приходят на помощь рынку, который не может эффективно использовать ресурсы. При этом основная цель дополняющих нерыночных институтов – содействовать эффективной работе рыночных институтов, составляющих ядро экономической системы.

Аналогичным образом обстоит дело с рыночными институтами в распределительных экономиках. На протяжении всей их истории

при государстве в большинстве отраслей государственной собственности всегда, особенно в сфере обслуживания, действовали институты частного предпринимательства и рыночной торговли [1, с. 57–58]. Примером может являться советская розничная торговля, которая была представлена государственной торговлей, колхозной торговлей и торговлей потребительской кооперации. Таким образом, дополнительные институты обеспечивали развитие тех сфер, где государственная собственность оказывалась недостаточно эффективной.

Исходя из анализа функционирования указанных институтов, С.Г. Кирдина делает вывод о возможности успешного развития институциональной конкуренции [4, с. 66]. На наш взгляд, это положение приемлемо не только к дополнительным, но и к базовым институтам. Более того, институциональная конкуренция возможна и внутри этих институтов.

Исследуя вопросы существования макроэкономических институциональных ограничений развития российского малого предпринимательства, А.В. Виленский предложил категорию «доминантные институты», с помощью которой он анализирует макросреду малого бизнеса России. Не раскрывая содержания понятия «доминантные институты», автор просто их обозначил: «Теневая экономика и административные барьеры в нынешних российских условиях являются доминирующими системообразующими институтами макросреды российского малого предпринимательства. С ними связано возникновение многочисленных «институциональных ловушек», консервирующих ситуации, при которых происходит выживание именно институтов с убывающей отдачей, с одной стороны, и отторжение эффективных институтов – с другой» [2, с. 110].

Возникает вопрос: доминантные институты – это институты правил игры или институты орга-

низации? От установления акцентов, исходя из этой позиции, должна строиться стратегия развития малого предпринимательства. Простого перечисления институтов, мешающих развитию малого бизнеса, недостаточно. Институты организации и институты правил игры находятся в противоречивом единстве, обеспечивая или замедление, или развитие малого предпринимательства.

Второй вопрос: в каком соотношении находятся доминантные институты и базовые, которые автор в дальнейшем называет системообразующими [2, с. 14–15]. Доминанта трактуется как явление доминирующее, главенствующее [12, с. 170]. А базовые системообразующие институты автор рассматривает в качестве базовых факторов экономического развития. Но самое главное заключается в том, что как доминантные, так и базовые институты могут быть институтами правил игры и институтами организации. В зависимости от принадлежности институтов будет формироваться различное воздействие их на экономические операции, так как природа их функционирования имеет свою специфику.

Исследуя институциональную структуру отношений российской корпорации, Е.А. Янова считает, что на основе взаимодействия двух фундаментальных институтов собственности и власти элементарной клеточкой системы институциональных отношений является институция. Под институцией она – вслед за О. Иншаковым и Д. Фроловым – понимает особые социальные формы общения типизации устойчивых функций субъектов экономических отношений, определяющие статусы и роли данных субъектов в экономической системе общества [21, с. 12].

Далее она определяет следующую иерархию институтов корпоративных отношений. Взаимодействие власти и собственности в системе корпоративных отношений порождает совокупность базовых институций, формирующих

фундамент институциональной структуры данной системы. Обобщая результаты анализа функциональных форм взаимодействия власти и собственности в системе корпоративных отношений, она выделяет пять корпоративных институций: стратегическая ориентация управленческой деятельности совета директоров; партнёрское участие творческого, наиболее созидательного слоя технотехники в бизнесе корпораций; представительство интересов миноритарных акционеров в совете директоров; динамическое согласование интересов субъектов корпоративных отношений; контроль корпоративной собственности, осуществляемый с учётом наличия двух ветвей власти корпорации [21, с. 16].

Из этой стройной системы институтов корпоративных отношений выпадают базовые институции. Автор не приводит определения понятия «базовая институция». Из текста мы не можем определить, чем базовая институция отличается от рядовой корпоративной институции. Важность этого положения подтверждается утверждением автора, когда он заявляет, что базовые институции формируют фундамент институциональной структуры системы.

Более тщательный анализ приведённого определения «институция» заставляет нас согласиться с мыслью, что это обычные институты организации, причём это институты организации с преобладанием в них *homo institutus*.

Такое многообразие видов институтов, безусловно, требует систематизации, что и предложил Г.Б. Клейнер [3, с. 22–25]. Проанализировав все известные классификации, он заметил, что они все могут быть получены на основе классификации отдельных признаков институтов, то есть путём перебора различных их сочетаний. Каждый институт предлагалось охарактеризовать на основе восьми признаков. Приведём их краткое содержание:

1) тип субъектов, которые при-

звана охватывать данная норма (тип номинального носителя института);

2) множество субъектов данного типа, на которых рассчитана данная норма (это множество он предлагает называть потенциальным носителем данного института);

3) множество субъектов данного типа, фактически соблюдающих данную норму (фактический носитель института);

4) сфера принятия решений, область деятельности или взаимоотношений субъектов, регламентируемых данной нормой;

5) время возникновения, период действия (устойчивости) института;

6) степень формализации института, закреплённость его в составе нормативно-законодательной базы;

7) тип механизмов непосредственного информирования затрагиваемых данным институтом субъектов о данной норме;

8) тип механизмов непосредственного контроля за соблюдением норм.

На основе использования различных сочетаний признаков можно производить обоснование различных классификаций институтов.

Так, автор считает, что если разделять носители института на неопределённое или специфицированное множество субъектов (участников), а институты – на формальные и неформальные, то приходим к предложенной В.Л. Тамбовцевым для целей институционального проектирования классификации институтов (четыре группы) [16]:

– формальные структуры для неопределённой группы участников;

– формальные структуры для определённой группы участников;

– неформальные структуры для неопределённой группы участников;

– неформальные структуры для определённой группы участников.

Наиболее важной для характеристики эволюции институтов является классификация их по первым двум признакам. Соответственно им автор предлагает институты разделять:

- макроэкономические, определяющие протекание макроэкономических процессов;

- на мезоэкономические, расширяющие своё воздействие на мезоэкономические структуры (отрасли, регионы, вертикальные комплексы и т.д.);

- на микроэкономические, относящиеся к принятию решений, деятельности и взаимодействию организаций, предприятий и заинтересованными в их деятельности субъектами;

- на наноэкономические, определяющие социально-экономическое поведение отдельных агентов – индивидов.

Рассматриваются и другие варианты классификации институтов, которые представляют интерес и рассмотрены в работах С. Уинтера [27].

Для нашего исследования мы выбрали указанные выше классификации. Во-первых, исследование развития торговли на основе многоуровневого подхода (макроэкономический, мезоэкономический, микроэкономический, наноэкономический) является перспективным с точки зрения роли сферы обращения в воспроизводственных процессах. Во-вторых, классификация институтов, предложенная В.Л. Тамбовцевым, поможет моделировать и проектировать институты институциональной среды торговли.

Мы уверены, что новые классификации институтов будут постоянно появляться на базе указанных признаков институтов. Всё будет зависеть от поставленных целей исследования. В результате будет создаваться многоуровневая пирамидальная институциональная среда, которая может иметь, а может и не иметь наличия признаков системы. При этом могут возникать и институциональные квазисистемы.

Если с таких концептуальных позиций подходить к определению институциональной системы и институциональной среды, то утверждение Д. Норта о том, что взаимодействие разноуровневых институтов создаёт совокупную институциональную систему [10], является преждевременным.

Процесс формирования и развития институтов исследователи рассматривают по-разному. Но есть одно общее положение, которое отмечают все, – это эволюционность их формирования и развития. Правда, иногда эволюционность детализируют [11, с. 190–200]. Например, А.Н. Олейник отмечает эволюционный вариант развития институтов, когда происходит легализация неформальных рамок, то есть придание лежащим в их основе нормам силы закона и превращение этих рамок в формальные. Такой сценарий называется эволюционным, или генетическим.

Второй вариант эволюции получил название зависимости от предшествующей траектории развития, или эффекта исторической обусловленности развития.

И третий вариант характеризуется как революционный, заключающийся в попытках изменить, прежде всего, формальные рамки, ориентируясь уже на известные образцы. Образцы могут воспроизводиться из существовавших в истории данной страны, но со временем исчезнувшие. Или формальные и неформальные институты могут строиться по образцам других стран. Как в первом, так и во втором случае возможна опасность появления институциональных атавизмов, хаоса, а в некоторых случаях возможен и позитивный результат.

Пример институционального атавизма можно привести из области развития локальных торговых рынков Туниса, когда правительство решило воссоздать институт гильдий, хорошо зарекомендовавший себя вплоть до начала 20 века, с целью обеспечения стабильности

и подконтрольности их государству, а также с целью обеспечить качество продающихся на них товаров. Однако эксперимент по реанимации института не удался: в условиях современного рынка и конкуренции со стороны импортных товаров гарантии качества, базирующиеся на личной репутации аминов, глав гильдий, так и не смогли заработать [10].

С другой стороны, опыт развития российской торговли по образцам западного ритейла имеет положительное значение. Торговля преобразилась. На вооружение были взяты и адаптированы к отечественным условиям хозяйствования современные институциональные системы, связанные с новыми торговыми технологиями, современными логистическими схемами доставки и хранения товаров, новыми форматами торговых продаж (маркеты, дискаунтеры, гипермаркеты, супермаркеты и т.д.), использующих самые современные системы технологического и электронного оборудования. Темпы роста продаж были достигнуты самые высокие в Европе. Торговые отечественные сети на равных конкурируют с западным ритейлом.

Но возможны и отрицательные варианты развития в результате революционного институционального реформирования. Предвидеть такие варианты можно с помощью соответствующих методик.

Основная методика выявления успеха или неуспеха действия импортного института связана с определением конгруэнтности господствующих в стране – импортере неформальных норм и формальных норм, на основе которых функционирует импортируемый институт. Наличие между нормами конгруэнтности позволяет получить их конвергенцию, то есть сближение тренда, траектории институционального развития [13], которая может быть пяти видов:

- позитивная конвергенция заключается в сближении формальных и неформальных норм на

основе тенденции, ведущей к оптимуму;

- негативная принимает форму общей тенденции к неэффективному результату;

- эволюционная конвергенция предполагает сближение норм динамического прогресса;

- статическая конвергенция предполагает ситуацию, при которой формальные и неформальные нормы дополняют друг друга;

- гибридная заключается во взаимном влиянии формальных и неформальных норм [11].

На основе конгруэнтности норм определяют два сценария институционального развития. При наличии конгруэнтности должно происходить ускорение институционализации, при отсутствии – замедление.

Этот вывод может быть подтверждён, если будут исчислены транзакционные издержки в случае отсутствия конгруэнтности норм. Однако, в связи с отсутствием методики исчисления транзакционных издержек, высказываются предложения. Например, необходимо исчислить транзакционные издержки, связанные с психологическим дискомфортом ведения «двойной» игры по легальным и нелегальным правилам; определить издержки экспансии формальных правил, так как при рассогласовании норм наблюдается тенденция к замещению неформальных норм формальными правилами и рост издержек контроля над их выполнением; измерить транзакционные издержки, растущие из-за сосуществования двух принципов совершения сделок – легального и нелегального и т.д.

На наш взгляд, необходимость проведения таких трудоёмких качественных расчётов зависит, прежде всего, от выявления отношения к конгруэнтности норм хозяйствующих субъектов. Если субъекты будут отвергать импортные нормы, формирующие импортные институты изначально, то в этих расчётах не будет необходимости.

Наша концепция рассмотрения тенденций институционального развития заключается в следующем. Во-первых, определить отношения агентов (субъектов) к уровню наличия общих тенденций развития господствующих неформальных и импортируемых формальных норм конкретного института, то есть определить степень конгруэнтности и неконгруэнтности на уровне конкретного хозяйственного образования, где работают как *homo economicus*, так и *homo institutus*. Во-вторых, по данным социологического опроса составляется институциональная матрица, на основе которой могут быть количественно определены три показателя – уровень конгруэнтности, уровень неконгруэнтности и уровень нейтральности институционального развития к импортным институтам.

Прежде чем реализовывать эту концепцию, необходимо прояснить некоторые уточнения дефиниций. На наш взгляд, следует заменить такие расплывчатые понятия, как «конгруэнтность норм существует» и «конгруэнтность норм не существует» на более чёткие – «конгруэнтность норм» и «неконгруэнтность норм». Неконгруэнтность, как правило, предполагает дивергенцию, то есть полное рассогласование формальных и неформальных норм в результате импорта института.

И ещё одно определение, заслуживающее внимания. Когда мы наблюдаем отсутствие конгруэнтности и неконгруэнтности, то такое состояние институционального развития мы предлагаем характеризовать как «нейтральное отношение институционального развития к импортным институтам».

В каждом конкретном случае выбор вопросов по институциональному развитию будет зависеть от поставленной задачи исследования. Например, опрос может быть проведен с целью выявления отношения коллектива к общему институциональному развитию предприятия с использованием

формальных институциональных импортных норм. В этом случае вопрос может быть сформулирован следующим образом: «Возможно ли сближение норм поведения неформальных институтов развития с формальными нормами поведения иностранных институтов в рамках вашего хозяйствующего субъекта»? Ответить на данный вопрос помогут расчёты конгруэнтности норм или её отсутствие. Вопрос заносится на социологические карточки, которые раздаются подразделениям предприятия для заполнения.

Предположим, наше предприятие состоит из пяти подразделений, каждое из которых хочет участвовать в реализации какой-либо нормы. Следовательно, таких норм надо оценить пять. Каждое подразделение должно сделать четыре выбора, исключая самооценку своей нормы. Варианты выбора у респондентов: положительный выбор (сближение норм возможно) обозначается знаком (+); отрицательный выбор (сближение норм невозможно) обозначается знаком (-); нейтральный ответ обозначается знаком (0). Заполнение матрицы и подсчёт положительных, отрицательных и нейтральных выборов может быть осуществлено с помощью матрицы, приведенной в таблице 3.

На основании этой матрицы определяют следующие коэффициенты, характеризующие институциональное развитие предприятия: конгруэнтное, неконгруэнтное, институциональное развитие нейтрально к импортным институтам.

Коэффициент конгруэнтности определяется следующим образом:

$$K = \sum (+) / n(n-1),$$

где K – коэффициент конгруэнтности,

n – количество выборов, которые может сделать один участник процедуры,

$\sum (+)$ – сумма положительных выборов.

В нашем случае коэффициент конгруэнтности равен 0,65 (13/20).

Таблица 3. Матрица институционального развития предприятия

Институциональные нормы	Подразделения хозяйствующего субъекта					Сумма выборов (Σ)		
	№1	№2	№3	№4	№5	$\Sigma (+)$	$\Sigma (-)$	$\Sigma (0)$
	А	Б	В	С	Д			
1. Институциональная норма А		+	+	+	0	3		1
2. Институциональная норма Б	+		0	+	+	3		1
3. Институциональная норма В	+	+		+	-	3	1	
4. Институциональная норма Г	+	-	+		+	3	1	
5. Институциональная норма Д	0	+	-	0		1	1	2
Сумма выборов	$\Sigma (+)$	3	3	2	3	2	13	
	$\Sigma (-)$		1	1		1		3
	$\Sigma (0)$	1		1	1	1		

Коэффициент неконгруэнтности определяется отношением абсолютного количества отрицательных выборов к максимально возможному количеству выборов (КН):

$$КН = \Sigma (-) / n (n-1),$$

где $\Sigma (-)$ – сумма отрицательных выборов.

В нашем примере неконгруэнтность будет равна 0,15 (3/20).

Коэффициент нейтральности институционального развития к возможности использования норм импортных институтов (Н) может быть представлен следующим образом:

$$Н = \Sigma (0) / n (n-1),$$

где $\Sigma (0)$ – сумма нейтральных выборов к возможности использования импортных институтов и норм.

По данным нашей выборки он будет равняться 0,20 (4/20).

Предложенные коэффициенты дают информацию о структуре конгруэнтности норм, о восприятии субъектами хозяйственной деятельности институциональных изменений. Итоговые суммы выборов свидетельствуют, что три подразделения – ярко выраженные homo institutus (подразделения №1, №2, №4), которые считают возможным использование формальных институциональных импортных норм, которые могут заменить существующие неформальные нормы. Они представили наибольшее количество положительных оценок. Правда, у подразделения №2 есть одна отрицательная оценка, которая

поставлена институциональной норме «Г», а подразделением №4 выставлена нейтральная оценка норме «Д». Остальные подразделения могут быть отнесены к умеренным институционалистам. Они на пятьдесят процентов согласны с возможностью конгруэнтности норм, если предприятие пойдет по пути использования импортных институтов. Количество положительных выборов у каждого по два, отрицательных – по одному, остальные – нейтральные. Таким образом, мы не наблюдаем концентрированного отрицательного отношения к предложенным институциональным нормам.

Об этом же свидетельствуют данные, полученные по каждой из пяти институциональных норм. Четыре из пяти получили по три положительных выбора, и только норма «Д» имеет пятидесятипроцентное число нейтральных выборов и по одному положительному и отрицательному. Таким образом, нет норм, которые бы жёстко отвергались.

После матричного анализа институционального развития предприятия следует переходить к анализу конвергенции по пяти видам, который должен глубже обосновать общий вывод, который можно сделать по матрице – предприятие готово к революционным институциональным изменениям, так как коэффициент конгруэнтности составляет 0,65; коэффициент неконгруэнтности 0,15; коэффициент нейтральности 0,2.

С другой стороны, эта картина внушает не благостное настроение. А где же мнение homo economicus?

Одним из принципов теории институциональных изменений является возможность иметь оценку происходящих изменений и со стороны других субъектов [17]. Если последние не найдут привлекательным данную норму, то предлагаемый институт не начнёт полноценно функционировать. В данном случае, на наш взгляд, полноценность функционирования будет зависеть от количества отрицательных и нейтральных выборов. Большая вероятность использования импортных институтов может возникнуть при нейтральных выборах.

На наш взгляд, к революционному сценарию следует отнести институциональное проектирование, целью которого является не поиск конгруэнтности норм и институтов, а разработка новых правил поведения агентов (создание новых институтов правил игры и институтов организации), чтобы им следуя, они исполняли функции, которые желательны с точки зрения тех, кто берёт на себя решение задач принуждения к исполнению правил, то есть принуждение со стороны homo institutus.

Рассуждая с этих позиций, можно считать институциональное проектирование сверхреволюционным сценарием проведения институциональных изменений, так как оно связано не с адаптацией уже существующего к новым явлениям, а с созданием совершенно но-

вых отношений, которые должны быть встроены в существующую ткань социально-экономического развития. Безусловно, институциональное проектирование – это процесс творческий, начинающийся с априорных, умозрительных позиций и связанный как с формальными, так и неформальными процессами.

Исследования по этому вопросу В.Л. Тамбовцева [17] можно считать удачной попыткой системного представления основных подходов к разработке различных типов правил, организованных вокруг описания процесса институционального проектирования как процесса принятия решения. Тем более эти новые правила, формирующие институциональные изменения, оказывают существенное влияние на реализацию экономической по-

литики, принятой в соответствии с выбранной экономической теорией. Исследования показывают, что правильно выбранная экономическая политика и институциональная политика способствуют достижению высоких экономических результатов.

Ф. Кифер и М. Ширли, исследуя данную зависимость, построили следующую типологию стран. Оказалось, что в странах с высоким качеством институтов и высоким качеством экономической политики темпы экономического роста соответствовали 2,4%; в странах с низким качеством экономической политики и высоким качеством институтов – 1,8%; в странах с высоким качеством политики и низким качеством институтов – 0,9%, в странах с низким качеством обоих факторов – (-0,4%). Иными

словами, страны с неадекватной экономической политикой, но с качественной институциональной средой росли в среднем вдвое быстрее, чем страны с обратной комбинацией уровней качества соответствующих факторов [25].

На наш взгляд, этот вывод был бы более убедительным, если бы сравнивались две политики – экономическая и институциональная, а не экономическая политика и качество институтов. Но то, что выявленная тенденция такой зависимости существует – это однозначно. Мы ещё раз хотели подчеркнуть, что существует примат за экономической политикой. Институциональная политика может или ускорять, или замедлять экономические процессы в рамках выбранной экономической политики.

Литература:

1. Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. – Новосибирск, 1997.
2. Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. – М.: Наука, 2007.
3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004.
4. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: Теис, 2000.
5. Милье Дж. Основы политической экономии. Т. 1, книга 2, с.338.
6. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. – СПб.: Питер, 2000.
7. Норт Д.С. Институты и экономический рост: историческое поведение // THESIS – 1993. Т. 1. Вып.м2.
8. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик / Под ред. Л.Н. Пияшевой, Дж. А. Дорна. – М.: Catallaxy, институт Катона, 1993.
9. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. // Вопросы экономики, 1997, №3.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
11. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра, 2000.
12. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: АЗЪ, 1996.
13. Полтерович В.М. Трансплантация институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. № 3.
14. Попов В.Е. Эволюция институтов микроэкономики. – М.: Наука, 2007.
15. Попов В.Е. Институты микроэкономики. – М.: Экономика, 2005.
16. Тамбовцев В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. – 1997. № 3.
17. Тамбовцев В.Л. Теория институциональных изменений. – М., 2008.
18. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003.
19. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Теис, 1998.
20. Шумпетер Й.А. История экономического анализа. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2001. Т. 2. – с. 712–715.
21. Янова Е.А. Институциональная структура отношений российской корпорации. Сборник научных трудов СПбГИЭУ: Институциональное преобразование национальной экономики. – СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2007.
22. Arrow K.J. Essays in the Theory of Risk – Bearing. Amsterdam: North– Holland, 1970.
23. Douglass C. North. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction. World Development, 1989, V.17, no.9, p. 1319–1332.
24. Knight F. H. The ethics of Competition and Other Essays. London: Allen and Unwin, 1935.
25. Keefer Ph., Shirley M. From the ivory tower to the Corridors of Power: Making institutions Matter for Development Policy. Mimeo World Bank. 1998.
26. Nelson R. R., Winter S. G. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
27. Winter S. G. Economic Natural Selection and the Theory of the Firm. Yale Economic, Essays 4. (Spring 1964). P. 225–272.

Д.Б. ГРЫЗЛОВ, ст. преподаватель НОИР

Е.П. ВОЙТЮК, ст. преподаватель НОИР

D. Gryzlov, senior lecturer NOIR

E. Voytyuk, senior lecturer NOIR

Реализация налогового законодательства органами местного самоуправления дореволюционной России

Implementation of tax legislation by local authorities pre-revolutionary Russia

Аннотация: Авторы, основываясь на трудах дореволюционных учёных, исследуют особенности формирования налоговой политики и её правовых основ в дореволюционной России со времени экономических, политико-правовых и социальных реформ Александра II. За основу ими взята роль органов местного самоуправления в пополнении государственной казны.

Abstract: The authors, based on the works of pre-revolutionary scientists, exploring the peculiarities of the formation of tax policy and its legal framework in pre-revolutionary Russia from the time of the economic, political, legal and social reforms of Alexander II. The basis taken the role of local governments in updating the state Treasury.

Ключевые слова: налоговое законодательство, податные и неподатные сословия, Положение о земских повинностях, казенные сборы, государственный земский сбор, обременение населения налогами, натуральная повинность, денежная повинность.

Keywords: tax law, tax and exempt class, Regulations on Zemsky Duties, taxes, state, local collection, encumbrance population taxes, natural duty, the monetary obligation.

Начиная с реформ Александра II проблема бюджетного дефицита была чрезвычайно острой в продолжение почти всего периода экономических, политико-правовых и социальных реформ в России. Во многом это объяснялось несовершенством системы налогообложения и непоследовательностью налоговой политики. Вместе с тем в ходе реформ был приобретён исторически ценный опыт и в достаточном объёме достигнуты положительные результаты, которые не в последнюю очередь были связаны с развитием местного самоуправления. В свою очередь совершенствование налогового законодательства в значительной мере было связано с задачами формирования финансовой базы сельского, городского и земского самоуправления. «Опрошенные по вопросу

о реформе прямого обложения в России большинство земств высказались в пользу уничтожения различия между податными и неподатными сословиями. В том же духе развивалась деятельность земских учреждений и в области собственных финансов; без этого невозможно было бы и думать о более или менее полном осуществлении возложенных на земство задач»¹.

Этим проблемам уделялось большое внимание в научной и публицистической литературе того времени. Основываясь на трудах дореволюционных учёных, осветим вопрос об особенностях формирования налоговой политики и её правовых основ в дореволюционной России.

В дореформенное время за счёт местных повинностей удовлетворялось весьма много как обще-

государственных, так и местных потребностей, сообразно чему выработалась классификация сборов на государственные и губернские нужды. Установившийся в дореформенной России расчёт повинностей на душу не соответствовал ни практике крестьян, у которых основанием обложения служило тягло, ни требованиям равномерности. Тем не менее, это же основание расчёта повинности принято и Положением о земских повинностях 1864 г.

Задача новых учреждений заключалась в том, чтобы создать хотя бы некоторую уравнительность в земском обложении. Но закон не давал никаких руководящих указаний. Земствам самим надо было найти новую единицу обложения и новый размер податного оклада для всех категорий недвижимых имуществ. Действитель-

¹ Шелгунов Н.В. Податный вопрос // Дело. – 1871. № 9. – С. 48–49.

но, большая часть руководителей земств поняли, что законодатель, передавая дело раскладок податей в их руки, имел в виду равномерное разложение земского налога на все имущие классы.

Взаимное «доверие» земства и правительства было поколеблено «Узаконением об обложении казенных земель», окончательно же нарушилось изданием закона 21 ноября 1866 г. и изменением 9 и 11 статей временных правил, что исключало всякую возможность провести в будущем уравнильное подоходное обложение². Единство системы обложения рухнуло, поскольку вместо одного основания для раскладки явились три; ограничение же обложения промышленности и торговли должно увеличить налоги с земли, и без того несущей все государственные и земские повинности.

С введением земских учреждений устанавливается сильное увеличение как государственных, так и земских сборов, а следовательно, и увеличение налогообложения. Несправедливо, однако, объяснять экономическое разорение крестьян единственно только земскими налогами. Вследствие неравномерного распределения земских сборов на все классы населения главное приращение земских платежей пало на земли частных владельцев и городские имущества. Так как одновременно казённые сборы увеличились гораздо сильнее и легли почти исключительно на сельское население, то именно этим обстоятельством надо объяснить неудовлетворительное экономическое положение сельских плательщиков.

Основываясь на примерах иностранного законодательства, известный публицист и историк местного самоуправления А. Васильчиков показал, что российским земским учреждениям

принадлежит право освобождать от местных сборов известный низший разряд плательщиков, признаки которого должны быть определены законом, по которому могут быть совсем освобождены крестьяне, не получившие полного надела, а также домовладельцы в городах, если их строения служат только для собственного помещения и имеют не более двух печей. Освобождение от земских сборов не влечёт, однако, за собою неплатежа государственных повинностей, которые должны быть уплачиваемы и менее состоятельными, хотя в более низком размере.

Наконец, передавая в руки земства дело раскладок на основании ценности и доходности недвижимых имуществ, законодатель не пояснил, что надо понимать под этими словами, каково взаимное соотношение ценности и доходности облагаемого имущества. Результатом такой неполноты закона явилось множество недоразумений и пререканий при его применении; на практике уяснение понятий ценности и доходности составляет теоретическую основу земских раскладок.

Первые земские собрания сознавали необходимость найти новую единицу обложения, дающую возможность справедливо распределять налоги и устанавливать размер окладов. Полномочия земств в этом отношении на первых порах были весьма широки; по смыслу временных правил, им предоставлялась возможность выработать новую систему налогов с правом привлекать к отбыванию земских повинностей свободные от казённых налогов классы населения. А. Васильчиков утверждал, что «в деле обложения местному самоуправлению оставлен простор, какого не знают однородные учреждения за границей».³

Пользуясь такой свободой,

земства, в пределах указаний закона, приступили повсеместно к выработке системы местного обложения. Система эта, по мнению большинства представителей земских собраний, должна была иметь целью произвести равномерное распределение податной тягости между всеми сословиями, причём, естественно, тягость эта подлежала переложению с души на недвижимые имущества и доходы. Деятельности земств в этом направлении не суждено было, однако, дать положительных результатов вследствие недоразумений, возникнувших из-за обложения государственных имуществ, а главное, вследствие издания правил 21 ноября 1866 г. Правилами этими, определившими точно предметы земского обложения и основания для исчисления окладов, сбор с торговых и промысловых свидетельств был ограничен 25% и 10% свидетельств и билетов, при каковом условии равномерность земского обложения сделалась невозможной. Промышленность и торговля несли груз не только государственных, но и земских сборов, которые легли всецело на землю.⁴

Во всяком случае, по мнению А. Васильчикова, земство, по мере сил и средств, честно исполнило свой долг: земские налоги в значительной степени пали на высшие и средние классы, низший класс был по возможности облегчён и крестьянин платил всего 37,8% земских сборов, в то время как его же участие в платеже государственного земского сбора выражалось 74,4% (до 1863 г.). Обвинение земства в чрезмерном обременении населения налогами и в неравномерности раскладок, по замечанию учёного, имело своим главным источником одновременно последовавшее увеличение бремени государственных нало-

² Подробнее см.: Васильчиков А. О самоуправлении. Сравнительный обзор русских и иностранных земских и общественных учреждений. Т. 1. – СПб., 1872. – С. 47–59.

³ Васильчиков А. О самоуправлении. Сравнительный обзор... – С. 42–56.

⁴ Васильчиков А. Земская повинность в России // Вестник Европы. – 1871. Т. 1. – С. 628.

гов, значительная часть которых упала на т.н. податные сословия. Обусловливаемое этим последним обстоятельством обеднение народа несправедливо относилось на счёт деятельности земских учреждений.

«Неудовлетворительность порядка производства расходов по государственному земскому сбору давно уже обратила на себя внимание правительства, которое решилось изменить современное положение этого дела посредством привлечения местного населения к более деятельному участию в заведовании означенным сбором», – отмечал известный публицист второй половины XIX века А. Кошелев⁵. Введение земских учреждений значительно облегчило осуществление этого предположения, так как земства были сами заинтересованы в правильном ведении не только собственного хозяйства, но и тех местных хозяйственных дел, которые производятся за счёт государственного обложения.

Передача государственного земского сбора в распоряжение земства отнюдь не должна повести за собою, по мнению А. Кошелева, самостоятельного распоряжения со стороны земства этим сбором: напротив того, составление смет должно быть подчинено утверждению центральной власти, расходование же – контролю администрации. «Преимущество предполагаемого порядка основано на том соображении, что земства изучили уже свои предметы обложения, а потому и раскладка государственного земского сбора по отношению уравнительности сравнялась бы с местными земскими повинностями. Необходимо только, чтобы государственный сбор падал на все предметы, подлежащие обложению земскими налогами, кроме государственных иму-

ществ, и чтобы изъятия из общих правил о земском обложении в пользу промышленности и торговли были отменены».⁶ В случае передачи всего местного обложения земству, полагал он, губернские земские учреждения заменили бы прежние правительственные присутствия о земских повинностях и получили бы право развёрстывать сумму сбора между отдельными уездами; раскладка же государственного земского сбора на отдельных плательщиков лежала бы на обязанности уездных земских учреждений.

Реально при возникновении земских учреждений в их распоряжение переданы были только губернские сборы, причём в весьма ограниченном объёме. Вследствие передачи сравнительно ограниченного круга потребностей и незначительных средств стоимость земских управлений должна была показаться слишком высокой, в особенности если принять во внимание то, что масса расходов не требовала никаких самостоятельных действий со стороны вновь возникающих учреждений, а исполнялась в порядке и размере, определённых заранее законом.

На удовлетворение всех потребностей местного управления, кроме незначительных специальных средств, было предоставлено право самообложения, которым, однако, земства пользовались не так часто ввиду значительного объёма прямых налогов, которые были весьма чувствительны для населения⁷. К тому же судебная реформа возлагала на земство новый расход – содержание мирового института с целью освободить государственный бюджет от соответствующего расхода. Переложение на земство содержание мировой юстиции, как нам представляется, не оправдывалось ни юридически,

ни финансовыми соображениями. С финансовой точки зрения эта мера несостоятельна, поскольку возложение на главного плательщика земских сборов – крестьянина новых повинностей должно было повести за собою ограниченность его возможностей в уплате государственных налогов и выкупных платежей. Несправедливым переложением этого расхода на земство нам видится потому, что правительство, получающее весь свой бюджет с крестьянина, могло бы принять на свой счёт всю стоимость усовершенствованной юстиции.

При всяком улучшении земству приходилось увеличивать налоги; поскольку, однако, крестьянин, доставляющий земству главную массу ресурсов, и без того был обременён различными видами обложений, то приходилось переложить часть новых налогов на капиталы, вложенные в производство. Тем не менее, несмотря на то что один земский налог с земель превышал вместе взятые, как государственное, так и земское обложение промышленности, 22 ноября 1866 г. был издан закон, согласно которому право земства облагать промышленность и торговлю было ограничено определённым процентом стоимости торговых свидетельств. Этот закон надолго подорвал финансовую базу местного самоуправления.⁸

Вопросы налоговой политики в области местного самоуправления стали предметом теоретического исследования ряда крупных учёных-юристов того времени. Интересной и содержательной представляется монография профессора В.А. Лебедева «Земские повинности и местные налоги».⁹ В ней автор задался целью ответить на некоторые, мало разработанные юридической наукой того време-

⁵ Кошелев А. О государственном земском сборе // Беседа. – 1871. № 3. – С. 24.

⁶ Там же. С. 27.

⁷ См.: Головачев А.А. Десять лет реформ 1861–1871. – СПб., 1872. – С. 334.

⁸ Там же. С. 249.

⁹ Сборник государственных знаний. 1875. Т. II.

ни вопросы, касающиеся земского самоуправления. А именно, какие потребности следует считать земскими, местными, должны ли земские нужды удовлетворяться только местными налогами или же и натуральными повинностями и др. Так как земство (как и община) имеет главную цель – попечение о благоустройстве и благосостоянии своей местности, то принимаемые им меры должны, с одной стороны, содействовать нравственному развитию человека, а с другой – благоустройству человеческого общения. К этому сводится вся деятельность земства, сходная с таковою же деятельностью государства, но отличающаяся от последней пространством действия, а отчасти и характером. Способы удовлетворения местных потребностей, отвечает на свой вопрос автор, состоят в отбывании населением натуральных повинностей, в денежных сборах, пошлинах и т.п.

Автор решительно высказывается против натуральных повинностей. Доводы, обыкновенно приводимые в пользу удержания их в системе земского хозяйства (а именно: опасение ослабить податную способность низших классов, трудность исчисления стоимости натуральных повинностей при переводе их на деньги и т.п.), оказываются, по мнению проф. Лебедева, слишком мало состоятельными в сравнении с неудобствами, представляемыми натуральными повинностями, при существовании которых не может быть достигнута уравнительность раскладок.

Что касается земских налогов, то в этом деле следовало бы предоставить большую свободу самому обществу. Закон должен только в общих чертах определить главные предметы расходов земства, равно как и предметы, подлежащие обложению. Податным субъектом, по мнению автора, должно быть признано всякое лицо, как частное,

так и юридическое, пользующееся услугами местного самоуправления. Далее автор переходит к разбору различных способов местного обложения:

1) самостоятельного земского налога, взыскиваемого независимо от государственного;

2) самостоятельных местных податей, группирующихся около одной главной;

3) местной подати, взимаемой одновременно с государственной.

Сделав критический разбор этих систем, проф. Лебедев развивает собственную теорию местного обложения, в силу коей система местных земских налогов должна состоять из прямых налогов: с недвижимых имуществ, промышленного и подоходного. Рассмотрев степень участия каждого из этих налогов в общей системе обложения, равно как и отношение их к налогам государственным и городскому обложению, автор посвящает последнюю главу подоходному налогу, который является необходимым предположением научно обоснованной системы местных налогов, хотя и представляет некоторые неудобства на практике.

Вопрос об отношении центральных и государственных финансов поставил профессор А. Лохвицкий в монографии «Губерния, ее земские и правительственные учреждения». Он признаёт необходимость точно отделить общегосударственные потребности от местных, иначе более бедные губернии содержались бы за счёт более богатых, и нарушилось бы соотношение действительных местных потребностей и средств к их удовлетворению¹⁰.

Взаимосвязь правовых основ земских расходов и местного налогообложения подробно рассматривал А. Васильчиков в уже цитированной нами работе. По его мнению, круг действий земства отличается от компетенции пра-

вительственных учреждений не столько по предметам ведомства, сколько по степени власти. Поэтому и вопрос о предмете ведомства и круге власти не может быть исследован с общей точки зрения, без отношения его к народу и стране. В России, наравне с вопросами местного благоустройства, земству принадлежит, как это убедительно показал на обширном эмпирическом и правовом материале А. Васильчиков, ничем неограниченное право смет и раскладок¹¹. Согласно его выводам, хозяйственное земское управление должно означать:

а) определение местных потребностей на предметы расходов, установленных общими государственными узаконениями;

б) раскладку этих расходов по нормам и правилам, узаконенным высшим правительством, и на те предметы, которые подлежат обложению,

в) самостоятельное производство расходов по всем предметам земских учреждений.

Поэтому земское хозяйство, заключается, вправе расходовать по своему разумению и усмотрению суммы, предназначенные на известные, законом установленные предметы; размер расходов и способ расходования сумм не могут быть определены другими местами, кроме самих же земских учреждений. Здесь же автор подмечает коренной недостаток российского земства, который заключается в том, что нет ни малейшего согласования между отдельными единицами обложения (например, губернскими и уездными земствами) относительно предметов обложения, и здесь господствует полный произвол самоуправляющихся органов.¹²

Основываясь на иностранном законодательстве и на изучении местных условий, А. Васильчиков приходит к заключению, частично расходующемуся с господствовав-

¹⁰ Лохвицкий А. Губерния, ее земские и правительственные учреждения. – СПб., 1865. – С. 180–191.

¹¹ Васильчиков А. О самоуправлении. Сравнительный обзор... – С. 242.

¹² Там же. С. 253.

шими в то время мнениями относительно натуральных повинностей. По его мнению, обязательное переложение натуральных повинностей на деньги едва ли может быть предоставлено инициативе земских собраний, потому что оно, во всяком случае, нарушает пользы и выгоды известного числа населения. Из этого следует, что и превращение натуральных повинностей не может быть установлено постановлением земских собраний, которые, однако, должны иметь право издавать таксы для замены натурального отбывания денежными платежами, в случае желания обязанных повинностью. И наконец, едва ли мыслимо и желательно отменять повинности в виду того, что большинство населения и без того не имеет достаточно заработков. Но, оставляя на произвол жителей денежное и натуральное отбывание, необходимо найти другое основание для раскладки натуральной повинности, чем нынешнее подушное, падающее на одно только сословие. В частности, относительно дорожной повинности автор находит, что самой справедливой оказывается раскладка по конной рабочей силе, для чего является необходимым определить, какому пространству земли и какой доходности имущества соответствует оконная рабочая упряжь. По той же норме надо облагать и частных землевладельцев.¹³

К началу XX века финансовое положение органов местного само-

управления в России требовало серьёзных законодательных реформ, что осознавалось как теоретиками, так и практиками в этой области.

Так, в подтверждение этой мысли профессор И.А. Озеров приводит следующие цифры: «Общая сумма доходов по 34 земским губ. в 1901 г. составляла в круглых цифрах 97 млн. руб., за исключением же переходящих сумм – 88,9 млн. руб. Как известно, наши города располагают доходом всего в 100 слишком млн. руб., мирские сборы в 1903 г. (по 50 губ.) составляли 48,8 млн. руб., страховые платежи, лежащие на крестьянах, – 15 млн. руб. Если подсчитать ещё расходы местных учреждений в неземских губерниях, то все эти расходы не превысят 300 млн. руб. При нашем бюджете свыше 2 миллиардов это составляет 1/6–1/7 нашего бюджета. Между тем на Западе это соотношение гораздо более благоприятно для местных финансов»¹⁴.

Сказывался и классовый характер налоговой политики дореволюционной России. Статистические данные показывают, что главным источником земских финансов было обложение земли и лесов. В 1901 г. сборы составляли, по официальным данным, 47 млн. руб., или 53,1% всего доходного земского бюджета. Среднее обложение 1 десятины земли в том же году равнялось 20,6 коп. Но любопытно, что по данным 1903 г. с крестьянской надельной земли взималось земских сборов с деся-

тины 26 коп., а с частновладельческой – по 20 коп. Уже здесь видна разница в обложении не в пользу крестьян, что в известной степени объясняется особым составом земских учреждений, с преобладанием в них представителей интересов землевладельцев¹⁵. Среднее обложение земельных имуществ, по официальным данным, колебалось от 0,1% до 3,6% с их ценности, т.е. наивысшее обложение превышало минимальное в 36 раз.

Дореволюционный опыт России может быть важным и актуальным в современных условиях, как для Российской Федерации, так и для других государств, входящих в СНГ, с учётом их национальной специфики и особенностей их исторического развития. Он свидетельствует о том, что налоговая система Российской империи в целом и её регионов в частности была большим, сложным, развивающимся организмом, требовавшим согласования правовых, экономических и социальных аспектов налоговой политики. В этом направлении работали самые различные министерства царского правительства, Государственный Совет, специально созданные законодательные комиссии. Особое и очень важное место в этом процессе занимали органы местного самоуправления, которые могли с наибольшей эффективностью учесть всю специфику местных условий и содействовать более успешному функционированию налоговой системы.

¹³ Там же. С. 263–275. Ср.: Алексейченко Г.А. Приговоры сельских сходов второй половины XIX в. Автореф. дисс. ... канд. ист. наук. М. 1985; Россия. Законы и постановления. Положение об общественном управлении станиц казачьих войск. – СПб., 1901; Савич Г.Г. Сборник законов об устройстве крестьян. – СПб., 1903; Скоров А.Ф. Сборник узаконений и распоряжений. Т. 1–2. – М., 1903; и др.

¹⁴ Озеров И.А. Земское обложение. В чем должна состоять его реформа. – М., 1906. – С. 3–4.

¹⁵ См.: Опыт указателя литературы по земским повинностям. М., 1904.

С.Ю. АЛЕКСАНДРОВ, кандидат экономических наук,

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (ИнжЭкон)

S. Aleksandrov, PhD in Economics, St. Petersburg State Engineering and Economic University

Маркетинг в интегрированных бизнес-структурах Marketing of integrated business structures

Аннотация: Основной целью современного маркетинга становится прогнозирование, выявление и создание потребностей. В настоящих условиях существенно трансформируется и концепция маркетинга, формируется потребность использовать его как своего рода философию, пронизывающую всю деятельность компании.

Abstract: The main goal of modern marketing becomes prediction, detection and creation needs. In the present conditions is essentially transformed and marketing concept, creates a need to use it as a kind of philosophy that pervades all activities of the company.

Ключевые слова: интегрированные бизнес-структуры, приоритетные задачи маркетинга, аутсорсинг, бенчмаркинг, эффективное управление нематериальными активами, ключевые партнёры, управление развитием потребностей.

Keywords: integrated business structure, priorities marketing, outsourcing, benchmarking, effective management of intangible assets, key partners, management development needs.

Развитие научно-технического прогресса, рост информатизации и повышение компетентности приводят к ещё большей индивидуализации потребления и фрагментации рынков. Изменения в окружающей среде обладают высокой степенью динамизма и носят прерывистый характер, что в свою очередь приводит к высоким затратам на разработку новых товаров и освоение рыночных ниш. В результате усиления конкуренции происходит качественное изменение продуктовой структуры рыночного предложения и, как следствие, повышается уровень дифференциации производимых продуктов. Причём данная тенденция характерна как для массового рынка, так и рынка промышленных товаров, даже в несколько большей степени, поскольку влияет на сокращение жизненного цикла продукции. В то же время актуализируется необходимость модернизации технологий, повышения инновационной активности компаний, поиска новых подходов к управлению рыночной деятельностью.

В этих условиях существенно трансформируется и концепция маркетинга, формируется потреб-

ность использовать его как своего рода философию, пронизывающую всю деятельность компании. Современный маркетинг всё чаще рассматривается как «искусство и наука выбора целевых рынков, сохранения и привлечения новых потребителей посредством создания, поставки и осуществления коммуникаций по поводу значимых для них ценностей» [3, с. 33]. Основной целью становится прогнозирование, выявление и создание потребностей. Маркетинг касается, прежде всего, инновационных продуктов и реализует философию превентивности (управляет развитием потребностей). «Современный маркетинг всё чаще не столько реагирует на формирующиеся потребности и спрос, сколько сам активно предвосхищает и создаёт их» [4, с. 128]. Данные подходы и определяют развитие будущей маркетинговой парадигмы, фундаментом которой становится умелое создание спроса на инновационные товары, основанное на эффективном прогнозировании или предвосхищении будущих потребностей.

Одной из ключевых задач в процессе маркетинговой деятельности становится поиск новых и

растущих сегментов; задача, которая требует глубокого понимания рынков, потребителей, потребностей и особенностей потребления. «Создавать конкурентное преимущество по продукту всё тяжелее, хотя разработке новых продуктов уделяется много времени. Необходимо своевременно разрабатывать стратегию создания будущего преимущества, основанную на инновационном развитии взаимосвязанных производств и рыночных сетей» [4, с. 231].

Повышение стратегической роли маркетинга может быть рассмотрено на уровне совокупности взаимодействующих бизнес-субъектов, с точки зрения усиления значимости стратегической ориентации. Следует отметить тенденцию развития различных партнёрских отношений и не только с существующими потребителями, но и между всеми группами влияния в компании (акционерами, руководителями, персоналом и др.), что необходимо для выбора правильных направлений развития компании и обеспечения их эффективной реализации.

Вышеизложенные обстоятельства, на наш взгляд, предоставляют возможность выделить ряд

приоритетных задач маркетинга в современных условиях, таких как активное формирование рынка, создание партнёрских групп и организация корпоративных структур, интегрированное управление маркетингом для получения стратегических конкурентных преимуществ во всей цепочке предприятий-участников. Можно также говорить о всё большем использовании таких элементов в маркетинговой деятельности, как аутсорсинг, бенчмаркинг, эффективное управление нематериальными активами (торговые марки, интеллектуальный капитал и т.д.). В то же время активно развивается процесс усиления партнёрских взаимосвязей предприятий с ключевыми поставщиками и дистрибьюторами. «Кооперация и сотрудничество обеспечивают гораздо более весомые конкурентные преимущества, чем конкурентная борьба» [2, с. 34].

Данные тенденции наряду с развитием партнёрских отношений обусловили появление и быстрое развитие концепции маркетинга отношений, в основе которого лежит построение взаимовыгодных долгосрочных отношений с ключевыми партнёрами: потребителями, поставщиками, оптовыми и розничными торговцами. «Отношения становятся продуктом, в котором интегрированы интеллектуальный и информационный ресурсы – главные факторы непрерывности рыночных отношений» [1, с. 514].

Во многих научных трудах авторы основное внимание уделяют рассмотрению вопросов, связанных с установлением долговременных отношений с потребителями. Однако, на наш взгляд, инструментарий маркетинга взаимоотношений может быть эффективно использован и в сфере отношений между различными предпринимательскими группами. И именно интеграционный характер взаимодействия, например, особенно актуален для всей промышленной сферы, где связи между постав-

щиком, производителем и продавцом априори могут быть наиболее полезными для всех только при условии их тесной совместной деятельности. Эта тенденция обуславливает и развитие когнитивного подхода и процессов создания так называемых маркетинговых сетей, становится концептуальной базой формирования системы маркетинга в интегрированных бизнес-структурах.

В этой связи, рассматривая маркетинг с позиции корпоративного управления, можно сделать вывод, что формирование партнёрских отношений на основе маркетинговой философии является проявлением современной рыночной тенденции, связанной с новым осознанием полезности кооперации и интеграции предприятий. Следует отметить и ряд следующих существенных особенностей. Во-первых, маркетинг в интегрированных бизнес-структурах обладает большим функциональным разнообразием и охватывает аспекты, не только входящие в состав управления: маркетинг, инновационный, производственный и финансовый менеджмент, организационная структура, но и функции в области территориальной, отраслевой и межотраслевой интеграции. Во-вторых, основу маркетинга составляет сетевой подход к организации деятельности бизнес-субъектов и наметившаяся тенденция к глобализации рынков (в том числе и в промышленной сфере), а также процессы внутри- и межотраслевой интеграции. Этот тезис исключительно важен, когда мы говорим о функциональных особенностях маркетинга в интегрированных бизнес-структурах, формализуя их таким образом, как представлено на рис. 1.

Подчеркнём, что представленные особенности маркетинга, характерные для решения задачи стратегической рыночной ориентации, также актуализируются в свете видоизменения современных условий хозяйствования, связанных с ростом дифференциации

покупателей, индивидуализацией потребителя, кастомизацией производства.

С другой стороны, в современных условиях присутствуют объективная необходимость и организационные предпосылки для формирования корпоративной системы управления на основе выделения ключевых компетенций, обеспечивающих конкурентоспособность создаваемой бизнес-структуры. Поэтому в общем случае можно говорить не только об интеграционной функции маркетинга в бизнес-структурах, но и рассматривать всю управленческую деятельность, осуществляемую в процессе управления маркетингом как интегрированную, выделяя функциональные особенности маркетинга в интегрированных структурах. Принципиальная схема реализации данного механизма в условиях использования сетевых принципов и концептуальных положений маркетинга взаимодействия представлена на рис. 2.

Существенное влияние на формирование корпоративного маркетингового звена оказывают создание партнёрских распределительных сетей и проведение прямой и обратной интеграции предприятий, с точки зрения получения наибольших финансовых выгод, которая одновременно позволяет повысить информированность о различных угрозах или возможностях в различных звеньях цепочки поставок, влиять на изменение структуры затрат или цены поставок. Имеются в виду предприятия, участвующие в производственно-сбытовой цепочке создания и реализации продукта. Наиболее распространённый пример таких цепочек: предприятие-изготовитель – продавец продукта. Эта цепочка выходит на конечного потребителя, приобретающего данный продукт для потребления а не для производства или продажи. Нельзя не отметить и активный процесс формирования маркетинговых

Рис. 1. Стратегическая рыночная ориентация интегрированных структур

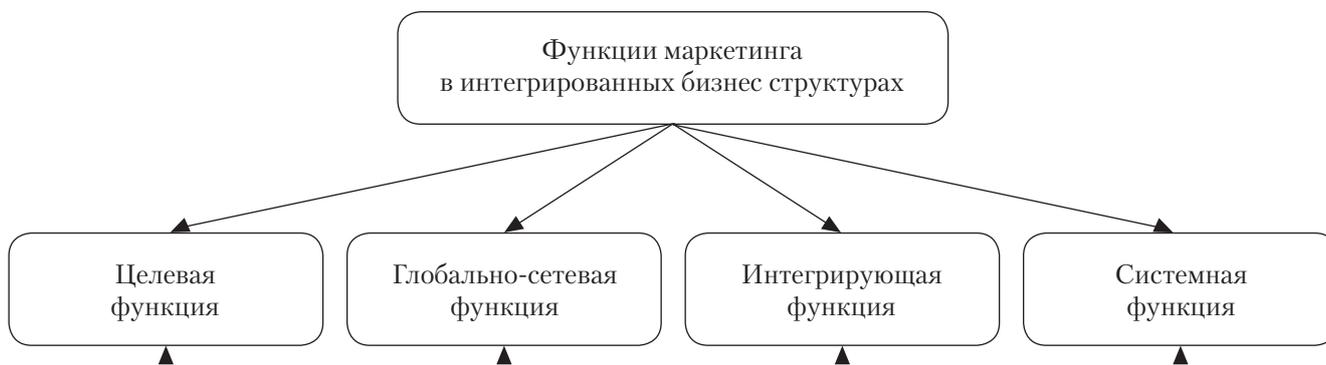
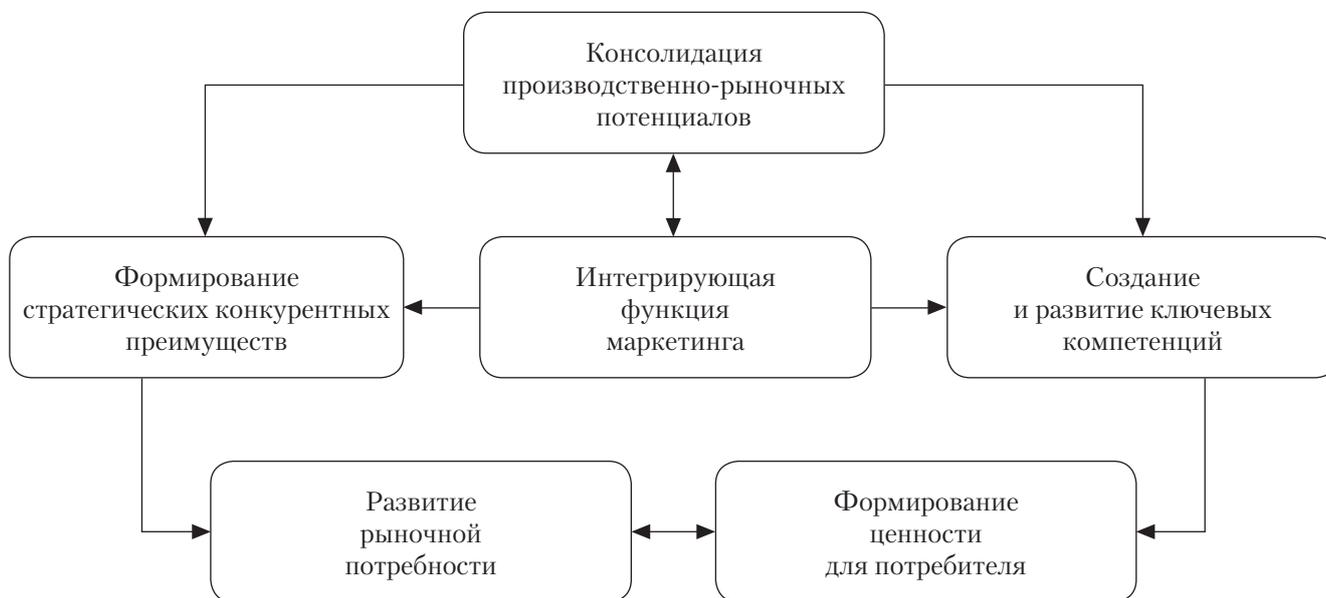


Рис. 2. Принципиальная схема реализации интегрирующей функции маркетинга



систем на основе горизонтальной интеграции, в которых две или несколько компаний объединяют свои ресурсы и усилия для реализации рыночных возможностей. Причём данный процесс порождает не просто объединения хозяйствующих субъектов, стремящихся к монополистической форме рыночной деятельности, но и обуславливает наблюдаемые сегодня высокие темпы формирования единых (в том числе и транснациональных) экономических структур и касается как локальных и национальных рынков, так и глобального общемирового пространства.

В любом случае, реализация изложенных выше тенденций на

практике выражается в «формировании уникального актива компании, которая включает в себя все заинтересованные в её работе группы. Сегодня на рынке конкурируют не столько предприятия-производители, сколько деловые системы в целом» [3, с. 39]. И конечно, управление рыночной активностью в таких бизнес-системах требует серьёзной методологической и методической проработки, связанной, прежде всего, с планированием стратегической ориентации и ресурсной обеспеченности, систематизацией значительных массивов маркетинговой информации, совершенствованием управленческих технологий в области маркетинга интегрированных структур,

а также возможной стандартизацией основных бизнес-процессов и координированием хозяйственной деятельности.

Сложность формирования корпоративной системы маркетинга заключается ещё и в том, что с методической точки зрения недостаточно проработан механизм взаимодействия предприятий-участников интегрированных структур. Всё это приводит нас к мысли о том, что важнейшая функция маркетинга заключается в рыночном обосновании создания эффективных интегрированных структур, включающих в свой состав как производителей, поставщиков, так и организации, непосредственно контактирующих с потребителями.

В этой связи формирование корпоративной системы маркетинга служит, главным образом, поддержке стратегических маркетинговых решений, связанных с развитием и формированием ключевых компетенций, и должно определяться их особенностями, основными из которых являются уникальность и высокая сложность решаемых проблем, большая неопределённость вновь возникающих проблем и множество критериев оценки и выбора стратегической альтернативы.

С одной стороны, компании должны соответствующим образом изменить свои стратегии, систему управления и организационную

структуру, чтобы осуществлять маркетинговую деятельность на новых принципах. Кроме того, реализация процедур принятия решений в организационных системах управления требует специального информационно-аналитического, организационного и технического обеспечения. Особенно важно это для решения стратегических маркетинговых задач, которым свойственен большой уровень ответственности и риска, поскольку от этого зависит не только будущее состояния, но и зачастую сам факт функционирования хозяйствующего субъекта. С другой стороны, имеются и внешние препятствия, влияющие на бизнес-развитие та-

кого рода структур, связанные с недостатком стремления партнёров к долгосрочным взаимоотношениям в связи с преобладанием, например, мотива краткосрочности потребностей и отсутствием партнёров, ключевые компетенции которых усилили бы стратегическую позицию интегрируемой структуры в целом [5].

В то же время уровень эффективности маркетинговой деятельности во многом определяется и адаптивностью интегрированных структур, что особенно касается современных форм организации масштабного бизнеса, поскольку структуры должны отражать ориентацию на рынок.

Литература:

1. Анн Х., Багиев Г.А., Тарасевич В.М. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Под общ. ред. Г.А. Багиева. – СПб.: Питер, 2005. – 736 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
2. Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 598 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 11-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
4. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. Под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.: ил. – (Серия «Классика МВА»).
5. Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2005. – 332 с.

А.В. ЧЕРНЯЕВА, юристконсультант г. Санкт-Петербург
A. Chernyaeva, lawyer consultant, St. Petersburg

Единство принципов законности и справедливости The unity of the principles of legality and justice

Аннотация: В истории нравственное понятие справедливости оказывало влияние, прежде всего, на те законы и правовые нормы, которые были направлены на охрану элементарных прав и свобод личности, на обеспечение равенства всех перед законом. Именно в них нравственное понятие справедливости становится действительным фактом права, т.е. реализуется в праве. И несомненно, что коренные этические принципы – справедливость и несправедливость – и право оказывают взаимное влияние друг на друга, как регуляторы поведения людей в обществе.

Abstract: In the history of the moral concept of justice was influenced primarily to those laws and regulations aimed at the protection of basic rights and freedoms, equality of all before the law. It is a moral concept of justice becomes the actual fact right, ie the right. And there is no doubt that indigenous ethical principles – justice and injustice – and right have a mutual influence on each other, as regulators of human behavior in society.

Ключевые слова: государство, закон, правовые нормы, нравственное понятие справедливости, противоречия между законом и справедливостью, статистическая концепция законности.

Key words: state, law, legal norms, the moral concept of justice, the tension between law and justice, statist conception of legality.

Одним из наиболее важных выводов истории правовых и политических учений можно считать признание того, что справедливость и несправедливость, с одной стороны, оказывают влияние на право, а с другой – нуждаются на каждом определённом этапе исторического развития в большей или меньшей, но необходимой опоре на соответствующее право. Как один из важных регуляторов поведения человека, эти категории служат мерой прав, благ личности или социальной группы, основой требований и оценок с точки зрения определённого класса или общества. В их содержании закрепились и важнейшие общечеловеческие требования¹. Право в жизни общества, будучи государственно санкционированным, должно, так или иначе (а часто формально), поддерживать правовыми нормами простые, элементарные требования справедливости.

Для установления правильного отношения между справедливостью и законностью следует прежде всего учитывать их значение как социальных регуляторов гармоничного отношения личности и общества. Именно такой характер понимания как справедливости, так и законности установился в классическом правоведении ещё со времён Платона и его диалога «Государство». Ни у кого не вызовет сомнения тот факт, что деятельность людей, отношения, возникающие между ними, поведение каждого члена общества и действия отдельных социальных групп требуют регулятивного воздействия, установления общих правил. Цивилизация выработала множество различных правил и норм, обеспечивающих жизнедеятельность общества. Вся совокупность норм, осуществляющих регулирование поведения и деятельности, составляет систему нормативного регулирования общественных отношений.

На ранней стадии развития общества социальные нормы выработались многократным повторением однообразных поступков людей. Конкретные действия людей осознавались как наиболее целесообразные, становились привычными, приобретали общественное санкционирование и обязательный характер. Так, ещё при первобытнообщинном строе существовали правила пользования имуществом, позднее возникли правила торгового обмена. Некоторые из таких правил вследствие положительного санкционирования государства закреплялись в законах, т.е. превращались в правовые нормы, другие служили основой религиозным нормам, нормам этики и т.п.

Социальные нормы складываются также в результате установления новых правил поведения. В развитом обществе, в рамках которого функционирует сложная система общественных отношений, путь установления государством,

¹ См.: Булгаков В.В. Концепция справедливости в праве. Автореф. дисс... канд. юрид. наук. – Белгород, 2002.

различными группами и объединениями таковых правил является преобладающим².

Система социального регулирования складывается в конкретно-исторических рамках, она изменяется и совершенствуется вместе с развитием общества. От страха перед стихийными силами окружающей живой природы человек пришёл к безотказному подчинению действий обычаев и запретов, осознал жизненно необходимое соблюдение определённых правил. Табу по существу выступало единственным механизмом регулирования. В дальнейшем дифференциация классовой структуры общества обуславливает насыщение социальных норм специфичным содержанием и сущностью, определяет их форму и направленность.

Социальные нормы рассчитаны на то, чтобы направлять поведение людей в заранее фиксированных случаях в рамки определённых отношений. В этом проявляется их персонифицированность. Как инструмент общественного регулирования, они выступают внешним регулятором и имеют предписывающий характер. Эти свойства социальных норм раскрывают их социальное назначение. Именно в данном контексте и может быть поставлен вопрос о характере взаимовлияния справедливости и законности.

В истории нравственное понятие справедливости оказывало влияние, прежде всего, на тезаконные и правовые нормы, которые были направлены на охрану элементарных прав и свобод личности, на обеспечение равенства всех перед законом. Именно в них нравственное понятие справедливости становится действительным фактом права, т.е. реализуется в праве. И несомненно, что коренные этические принципы – справедливость и несправедливость – и право оказывают взаимное влияние друг на

друга, как регуляторы поведения людей в обществе.

Конечно, это взаимовлияние различно по степени, по формам, но в целом можно признать, что соблюдение установленных правовых норм тем успешнее в обществе, чем выше убеждение всех (или большинства) членов общества в справедливости господствующих в нём принципов законности и правопорядка.

Следовательно, законность и правопорядок, в свою очередь, нуждаются в опоре на принципы справедливости, как на своё моральное обоснование и подкрепление. Этот вывод подтверждается ещё и тем важным обстоятельством, что, с одной стороны, нравственные понятия справедливости и несправедливости должны лежать в основе правильной меры наказания и воздаяния, выступая в качестве одного из важнейших критериев правомерности правовых норм, а с другой стороны, правосудие, правовое регулирование лишь тогда справедливы, когда соответствуют объективной истине. Таким образом, взаимное влияние справедливости и законности друг на друга отнюдь не даёт оснований считать справедливость и несправедливость преимущественно правовыми категориями. Они не перестают из-за этого оставаться важнейшими категориями этики.

Далее, по своей форме и по роли, значению в развитии общества законность и справедливость также существенно различаются. Установление режима законности всегда неотделимо от государства и по форме выступает в виде свода писанных законов данной государственной власти, охраняемых её аппаратом, тогда как справедливость и несправедливость в качестве важных этических категорий по форме выступают в виде норм поведения, оценки, принципов, нигде не зафиксированных и охраняемых общественным мнением.

Право влияет на поступки людей путём прямого или косвенного внешнего принуждения. Закон, часто выступая или как гарантия против несправедливостей, или как средство, восстанавливающее справедливость, не всегда при этом способствует нравственному совершенствованию личности. А принцип справедливости, как и другие категории нравственности, всегда действует как внутреннее убеждение, т.е. влияет на поведение людей посредством морального воздействия. Строгое следование этому принципу всегда способствует нравственному совершенству личности.

Справедливость и несправедливость никогда не укладываются в рамки закона, они охватывают такие человеческие взаимоотношения, которые далеко не всегда находят своё отражение в праве. Например, ложь, клевета, злословие, необоснованное оскорбление в частных разговорах – всё это несправедливость, требующая решительного нравственного осуждения. Но юридический закон зачастую остаётся к этому равнодушным.

Мало того, повиновение закону отнюдь не всегда есть признание его справедливости, ибо человек может поступать по закону просто из-за страха или опасения перед наказанием, считая его несправедливым. Поэтому Гоббс, безусловно, был не прав в своём мнении, согласно которому никакой закон не может быть несправедливым.

Противоречие между справедливостью и законностью нередко возникает и тогда, когда закон, будучи по своей природе справедливым, реализуется формально, без всестороннего учёта обстоятельств, жизненной ситуации, особенностей личности. В этих случаях справедливый закон может выступать в глазах людей как несправедливость. Справедливость требует также, чтобы факты, к которым применяется норма пра-

² Власова М.В. Право собственности и социальная справедливость: теоретико-историческое исследование. Автореф. дисс... канд. юрид. наук. – М., 2003.

ва, устанавливались в строгом соответствии с действительностью, чтобы к ним применялась именно та норма, которая их предусматривает. Однако в судебной практике нередко встречаются случаи забвения этого справедливого принципа, субъективизм при применении норм права.

Принципиальное несоответствие принципов справедливости и принципов законности, все аспекты которого важно учесть уже на практическом уровне, имеет место и на самом высоком уровне теоретического обобщения, в сфере самых общих, абстрактных определений. Это наглядно показывает история классических правовых учений. В постклассическую эпоху постепенно наметился отход от попыток поднять вопрос об отношении законности и справедливости на уровень проблематики естественного права. Что особенно определённо проявилось в теоретических построениях правоведов позитивистского направления.

Понимание ими права как порождения воли суверена, без учёта социальных, моральных и т.п. характеристик права, в конечном счёте, обнаруживало неспособность позитивистов – последовательных сторонников этатистской концепции законности отличить право от его антипода – произвола, если

таковой санкционирован государством, и указать те основания, при которых законность и справедливость могут соответствовать друг другу. Оправданным оказывается и упрёк позитивистам в том, что они, замыкаясь в рамках наличного нормативно-юридического материала, отрываются от реальных запросов общественной жизни, отказываются от изучения динамики правоотношений, а также факторов, влияющих на их формирование и развитие.

Ограниченность позитивистской методологии в философии права ясно проявилась на Западе в связи с возникновением исключительно сложных социальных проблем, связанных с формированием новых отраслей права индустриального общества – трудового права, всей сферы социального права. Позитивисты, безусловно, многое сделали для стабилизации сложившихся общественных отношений. Они справедливо расценивали закон как важнейшее средство поддержания в обществе стабильного правопорядка. Но позитивисты всегда упускали и упускают из виду, что «состояние законности определяется не только (а иногда и не столько) позитивным законом, даже надлежащего качества»³.

Сегодня целый ряд проблем и сложностей теоретического харак-

тера, которые возникли при этом, побуждают правоведов вновь и вновь переосмысливать классическое философско-правовое наследие, пытаться решать вопросы философско-правового порядка с учетом современного состояния проблемы отношения законности и справедливости.

В последних философско-правовых дебатах, проводимых на Западе, активно утверждается, что только специфическое содержание справедливости привязано к характеристикам гражданского общества, поэтому всякая попытка оценить справедливость как независимую нормативную идею ошибочна⁴. «Онтология» справедливости – это лишь образ жизни гражданского общества. Её смысл обнаруживается в ценностях общества и не имеет отношения к чему-либо иному.

Глубокое изучение и обстоятельный анализ возникающих противоречий между отдельными социальными нормами имеют не только теоретическое, но и большое практическое значение для дальнейшего совершенствования законодательства. Своевременное раскрытие противоречий позволяет выбрать научно обоснованные рекомендации изменения законов, что является одной из важнейших задач наук об обществе.

³ Гревцов Ю.И. Очерки теории и социологии права. – СПб., 1996. – С. 185.

⁴ Dworkin R. *Laws Empire*. – Cambridge, 1986. – P. 114.

Д.В. МАСЛЕННИКОВ, доктор философских наук, профессор НОИР
 С.А. СИДОРОВ, доктор философских наук, профессор НОИР
 А.Ю. ШАФИЕВ, зав. отделом земельно-правовых отношений администрации г. Сочи
 D. Maslennikov, doctor of philosophical Sciences, Professor NOIR
 S. Sidorov, doctor of philosophical Sciences, Professor NOIR
 A. Shafiev, head. the Department of land legal relations administration, Sochi

Соотношение частной и государственной собственности как философско-правовая проблема

The ratio of private and public property as a legal philosophical problem

Аннотация: В целом в трактовке сущности собственности русским правоведом был присущ исключительно широкий взгляд на эту категорию, которая связывалась с понятием личности, свободы, устойчивости гражданского общества. Здесь понятие собственности, взятое в юридическом аспекте, получает своё содержание прежде всего через соотнесение с понятием свободы личности, с учётом роли и значения государства в организации жизни российского общества.

Abstract: In general, the interpretation of the meaning of property to the Russian legal community was characterized by an exceptionally broad view of this category, which was associated with the concept of the person, freedom, sustainability of civil society. Here the concept of property taken in the legal aspect, gets its content primarily via correlation with the notion of individual freedom, taking into account the role and importance of the state in the organization of the Russian society.

Ключевые слова: природа собственности, общественный договор, право собственности на землю, субъект собственности, объект собственности, вещное право, гражданское общество.

Keywords: nature of property rights, the social contract, the ownership of the land, the subject property, property, property law, civil society.

Понятие государственной собственности, как особой правовой категории, формировалось по мере развития общих представлений о собственности в европейской и русской правовой мысли. Основные правовые воззрения на природу собственности стали складываться в конце XVIII – начале XIX века. При этом сам институт собственности, в том числе и государственной собственности, в ходе своего становления стимулировал процессы своего теоретического осмысления.

Так, в рамках «легальной школы» (Босюэ, Монтескье, Гоббс, Бентам) собственность понималась как одно из установлений, изобретённых человеком. В самой природе собственности нет ни-

какого внутренне необходимого, объективного отношения, лежащего за внешними произвольно устанавливаемыми её формами. Поэтому нет другого определения собственности, кроме установленного в законе. В рамках естественно-правовой школы (Гуго Гроций, Пуфендорф, Локк) существование собственности усматривали в договоре, труде и первоначальном завладении объектом.

В трактовке Т. Гоббса само государство возникает из отчуждения ряда существенных прав личности в пользу единого суверена (общественный договор), среди которых и право собственности. Таким образом, право собственности является необходимым атрибутом государственности. Дж. Локк вносит

в эту схему определённую коррективу: отчуждаются не все, а только часть прав личности, и не непосредственно государству, а гражданскому обществу. Вещное право – одно из неотъемлемых прав личности, основа её свободы. Развёрнутое изложение позиции Дж. Локка по вопросу о собственности мы находим в его работе «Два трактата о правлении».

Он формулирует положение о том, что собственность отнюдь не сводится к вещам, сумме материальных благ, а есть целостность, охватывающая собой одновременно жизнь, свободу и имущество человека. Последний, согласно Дж. Локку, «обладает властью... охранять свою собственность, т.е. свою жизнь, свободу и имущество...»¹.

¹ Локк Дж. Соч. Т. 3. – М., 1988. – С. 310.

Право государственной собственности, напротив, не абсолютно, а является результатом складывающейся сложной системы отношений личности, гражданского общества и самого государства.

В своей работе «Основы естественного права согласно принципам наукоучения» И.-Г. Фихте уже более чётко определяет место права собственности в структуре общественного договора. А именно: оно составляет первый из его четырёх элементов (договор о собственности, договор о защите, объединительный договор, договор о подчинении)². Г.В.Ф. Гегель в своей «Философии права» также уделил большое внимание понятию собственности, трактуя отношение к ней как одну из существенных характеристик понятия личности, гражданского общества и государства³.

В целом западноевропейские мыслители сумели выдвинуть и обосновать широкий социально-правовой взгляд на собственность, основой которого была мысль: свобода – истинный дух собственности. Последовательное изучение и всесторонняя разработка этого взгляда русскими юристами были чрезвычайно важны как с научной, так и с практической точки зрения. Они, несомненно, благоприятствовали серьёзному обогащению знаний о формах собственности (частная, общественная, государственная и др.), о соотношении юридического закона и собственности, о путях и средствах утверждения гражданского общества в России.

Периодом активного ученичества для русской юридической науки в общем и целом был XVIII век, совпавший с европейской эпохой Просвещения. Начало ему

было положено переводом на русский язык книги С. Пуфендорфа «Об обязанностях гражданина и человека», осуществлённой по указанию Петра I.

Первым русским профессором права был С.Е. Десницкий. Привлекают внимание речи Десницкого: «Слово о прямом и ближайшем способе к научению юриспруденции», «Слово о причинах смертных казней по делам криминальным», «Юридическое рассуждение о пользе отечественного законодательства». В центре его научных интересов стояли проблемы методологии юридического знания, брака, правовые и нравственные аспекты применения смертной казни и далеко не в последнюю очередь – проблемы собственности⁴.

Право собственности С.Е. Десницкий относил к числу неотъемлемых прав человека. «Человек имеет природное право пользоваться беспрепятственно своей жизнью, здоровьем, честью и собственностью имущества»⁵. Учёный стремился обосновать эти требования юридических гарантий личных прав граждан в рамках и формах, допустимых в то время.

Десницкий рассматривал собственность как исторически развивающийся институт. По его мнению, в первоначальном, «пастушеском», состоянии народы, так же как и охотничьи, «имеют владения у себя общие и наблюдают тесное между собой общежитие». Живущие скотоводством народы часто собираются обществом и пируют вместе; их стада пасутся вместе и на общей всем земле и присматриваются совокупным надзором всех семейств людьми»⁶. Десницкий утверждает, что в этот период по-

являются первые представления о собственности. Однако он имеет в виду не частную, а племенную собственность на движимое имущество.

Десницкий не ставит вопроса о торговле между охотничьими и пастушескими племенами, которая до возникновения частной собственности производилась через родовых старейшин. Видимо, он считал, что все соседние племена одновременно перешли от охоты и собирательства к занятиям скотоводством и, следовательно, в такой торговле надобности не было. Что же касается торговли между отдельными лицами, то такая торговля, по мнению Десницкого, не получила в этот период никакого развития «по причине... совокупного и общественного владения, которое, как и выше сказано, единожды затверждённое у всех не дозволяет частному человеку отчуждать своего имущества ни при жизни, ни при смерти»⁷.

Более точно Десницкий решает вопрос о возникновении собственности у народов, «живущих хлебопашеством». Он совершенно справедливо отмечает, что у них впервые возникает частная собственность на землю. Десницкий указывает, что «в первоначальном хлебопашественном состоянии всякий обыватель занимает для себя столько земли, сколько ему надобно и сколько он в состоянии обработать оные; отчего у таких народов и самое количество земли примечается почти равномерным у каждого хозяина...»⁸. По окончании жатвы у первоначальных хлебопашцев вся привязанность их к земле разрушалась, и только через значительный промежуток времени утвердилось право частной собственности на землю.

² Fichte J.G. *Samtliche Werke*. Bd. III. – Munchen, 1967. – S. 198–204.

³ См.: История философии права. – СПб., 1998. – С. 243–244.

⁴ Подробнее см.: Русская философия права. – СПб., 1999. – С. 35–40.

⁵ Десницкий С.Е. Юридическое рассуждение о разных понятиях, какие имеют народы о собственности имущества в различных состояниях общежития / Юридические произведения прогрессивных русских мыслителей. Вторая половина XVIII века. – М., 1959. – С. 242.

⁶ Там же, с. 247–248.

⁷ Там же, с. 253–254.

⁸ Там же, с. 254.

Окончательно складывается, по мнению Десницкого, право собственности только в коммерческом состоянии, что связано с отделением ремесла от земледелия и вытекающим отсюда развитием торговли. Вместе с тем Десницкий указывает и ещё одну причину – большее понятие общепольности, происходящей от утверждения собственности, установившейся среди народов в коммерческом состоянии⁹. Возникновение этой причины Десницкий никак не связывает с изменениями в хозяйственном быте.

Ко времени написания «Юридического рассуждения о разных понятиях, какие имеют народы о собственности имения...», т.е. к 1781 году, дальнейшее развитие получили взгляды Десницкого на роль государства и права в регулировании отношений собственности. Предостерегая об опасностях излишнего богатства, он выступил противником купеческих монополий. Считал совершенно необходимым контролировать возникновение негативных явлений и процессов в экономике страны, вовремя их пресекать, а положительные тенденции поощрять и развивать. Выполнять эту координирующую роль, по его мнению, должно было государство; вмешательство государства в хозяйственную жизнь страны считал абсолютно обязательным.

Выдающийся русский правовед первой четверти XIX века А.П. Куницын, развивая исторический подход к исследованию института собственности, заложенный Десницким, в своих работах «Право естественное» и «Энциклопедия прав» различал право «первоначальное» и «производное»: первое определяется природой человека, второе – общественными закона-

ми. Признавая частную собственность священной и неприкосновенной, он выступал против распространения этого принципа на право владения другими людьми, обосновывал необходимость и правомерность свободы, и неправомочность угнетения человека человеком¹⁰.

Наиболее значительным учёным-юристом XIX века был Б.Н. Чичерин, посвятивший изучению понятия «собственность» специальную работу «Собственность и государство». В нём он подчёркивал объективный характер отношений собственности, которые выводил из сущности абсолютных начал социальности и государственности¹¹.

Один из крупнейших русских правоведов начала XX века Е.Н. Трубецкой в работе «Энциклопедия права», которая выдержала пять изданий, конкретизирует понятие собственности с философско-правовых позиций. Собственность, с его точки зрения, – понятие абсолютное, одно из базовых определений личности как субъекта права. «Когда мы говорили о праве собственности какого-либо лица, это значит, что все прочие лица – несобственники – должны воздерживаться от всяких посягательств против того, что составляет для них чужую собственность»¹².

В начале XX столетия в русской юридической литературе развернулась дискуссия о содержании понятия права как в теоретико-правовом аспекте, так и в категориях гражданского права.

Одним из крупнейших русских правоведов XX столетия был Н.Н. Алексеев. Его монография «Основы философии права» может быть признана классической работой¹³. Теоретико-правовой анализ про-

блемы собственности Н.Н. Алексеев начинает с замечания, которое не может показаться неактуальным: «Россия стоит на пути возрождения частной собственности... Идеологи либо категорически отрицают частную собственность, либо отстаивают её. Адекватность оценок обусловлена профессионализмом: юристы, связанные рамками позитивного («буржуазного») понимания собственности, не в состоянии объективно рассмотреть ситуацию в послереволюционной России. Историки смотрят шире, отталкиваясь от идолопоклонства современной частной собственности, но не дают идеи собственности «в её общем существе». История имеет дело всегда с воплощением, а не самим ядром явлений, которые скорее предполагаются историками, чем ими определяются. Политики не столько изучают существо собственности, сколько определённые направления в изменении институтов частной собственности, но для них неясным остаётся то главное направление, в котором она должна трансформироваться»¹⁴

Н.Н. Алексеев формулирует своё представление о собственности, базирующееся на традиции и особом мирозерцании. Он анализирует структуру отношений в сфере собственности следующим образом:

1. *Субъект собственности.* Это не «телесная» личность и не личность «вообще», субъектом может быть физический индивидуум. Духовная личность не может быть субъектом собственности, которая не является необходимым свойством духовного существа и категорией права. То, что субъектом права является юридическое лицо, не противоречит этому положению. Опыт показывает, что кроме физических («одночелове-

⁹ Там же, с. 256.

¹⁰ Там же, с. 46 – 58.

¹¹ Чичерин Б.Н. Собственность и государство. Ч. I. – М., 1882.

¹² Трубецкой Е.Н. Энциклопедия права. – СПб., 1998. – С. 107.

¹³ См.: Масленников Д.В. Николай Алексеев: между стихией и Логосом // Алексеев Н.Н. Основы философии права. – СПб., 1998. – С. 4–23.

¹⁴ См.: Алексеев Н. Собственность и социализм. Опыт обоснования социально-экономической программы евразийства. – Париж, 1926. – С. 5.

¹⁵ См.: Алексеев Н. Указ. соч. – С. 10

ческих») лиц существуют коллективные («многочеловеческие»). Совокупности физических лиц обладают своей особой жизнью, интересами и потребностями, они же могут претендовать на особенное право собственности, не являющееся агрегатом отдельных прав. Хотя эти лица называются «духовными организмами», они вовсе не исключены из физического мира и не лишены телесной природы. Они – сложные физические индивиды, поэтому как и физические лица могут быть субъектами собственности¹⁵. Солидаристический тип правового мышления неравнодушен к органике. Сложно организованные единства определяются в нём как живые организмы с собственными судьбами, влечениями и целями. Политические и правовые аспекты проблемы были обстоятельно разработаны как французскими (Л. Дюги, Э. Дюркгейм), так и русскими авторами (П. Кропоткин, С. Франк, И. Ильин).

2. *Объект собственности.* Им может стать не любая вещь, но такая, которая в природе встречается ограниченно, т.е. связана с фактической недостаточностью, экономической скудностью. Другим определяющим признаком является индивидуальный характер вещей, их единственность, редкость, своеобразие. Поэтому формами установления собственности являются трудовая деятельность или захват. Частная собственность определяется как часть личности: первая моя

собственность – я сам, мои способности, моё тело и моя душа (Тьер). Затем следуют объекты, предметы, «продолжающие» моё тело (орудия, одежда и т.п.). Ещё Ж. Сорель предупреждал, что путём смещения теории расширения нашего «я» с лже-юридическими суждениями о государстве правовое мышление становится на путь тоталитаризма. Оказывается, что собственность – всё то, чем мы в силах завладеть в зависимости от случайных обстоятельств. Собственность не определена по природе. И с этим связывается другая мысль: государство вправе присваивать себе все богатства, лишённые хозяев. По Сорелю, это один из путей к коммунизму¹⁶. Идейные корни института рабства заложены в неясном сознании не отчуждаемости того, что принадлежит к телесно-душевной сфере. «Рабское сознание покоится на убеждении, что отношение человека к своей личности и к другим лицам принципиально не отличается от отношений к другим вещам, которые могут стать нашей собственностью»¹⁷. Отсюда появляется убеждённость в том, что можно отчуждать свою личность и приобретать (захватом или путем выращивания) чужую.

Позже эта идея вытесняется понятием договора как основы для возникновения права собственности, хотя некоторые «рабские» элементы остаются в современном сознании (рабочий – собственник рабочей силы – может отчуждать её по договору). Но договор найма

не есть отчуждение рабочей силы, иначе это будут отношения рабства.

3. *Отношение субъекта собственности к объекту.* С точки зрения Алексеева, содержание права собственности определяется понятиями господства и распоряжения (точнее – возможностью господства и распоряжения), признаваемыми как самим субъектом, так и окружающим его обществом. В истории выделяются два исторических периода, когда были сформулированы метафизические начала собственности. В доренессансный период это идея: «Бог – собственник мира», в Новое время: «Человек – собственник мира».

Подводя итог анализу главных тенденций в сфере права собственности, Алексеев заключает: русское социальное сознание перешло от идеи социализации по типу собственности через государственный социализм к идее национализации, мыслимой скорее как активная государственная политика, чем как социализм¹⁸.

В целом в трактовке сущности собственности русским правоведом был присущ исключительно широкий взгляд на эту категорию, которая связывалась с понятием личности, свободы, устойчивости гражданского общества. Здесь понятие собственности, взятое в юридическом аспекте, получает своё содержание прежде всего через соотнесение с понятием свободы личности, с учётом роли и значения государства в организации жизни российского общества.

¹⁶ См.: Сорель Ж. Социальные очерки современной экономики. Дегенерация капитализма и дегенерация социализма. – М., 1908. – С. 101–103.

¹⁷ Алексеев Н. Указ. соч. – С. 13.

¹⁸ См.: Алексеев Н. Указ. соч. – С. 44.

И.А. ФЕДОРОВ, аспирант НОИР
I. Fedorov, PhD student NOIR

Проблемы экспертных сообществ в науке и образовании The problem of expert communities in science and education

Аннотация: Автор критично относится к снижению роли Российской Академии наук в качестве важнейшего экспертного института в сфере науки и образования и поддерживает идеи её реформирования.

Annotation: The author is critical of the reduction of the role of the Russian Academy of Sciences as a key expert of the Institute in the field of science and education and supports the idea of reform.

Ключевые слова: Академия наук, экспертные сообщества в науке и образовании, пожизненные привилегии, социальный договор, университеты, саморегулирование экспертных сообществ.

Keywords: Academy of Sciences, experts in science and education, lifelong privileges, social contract, universities, self-regulation expert communities.

За последние два десятка лет российская бюрократия не только не была изжита, наоборот – развилась с устрашающей быстротой, окрепла, даже произошло её слияние с таким антисоциальным недугом, как коррупция. Поэтому разрабатываемый в настоящее время администрацией президента и правительством страны национальный антикоррупционный план будет затрагивать и максимальное искоренение бюрократии. В первую очередь в научном и образовательном сообществах, так как практически все профессиональные сообщества страны понимают, что без конкурентоспособной науки и образования у России нет будущего. Поэтому реформы научно-образовательного экспертного сообщества неизбежны.

Экспертные сообщества возникают в процессе эволюции и усложнения общества, ведущего к дивергенции областей знаний и профессиональной экспертизы. Ранние формы таких институтов включают производственные гильдии, военные ордена, монастыри, госпитали и пр. Экспертные сообщества действуют в политике, экономике, медицине, юриспруден-

ции, обороне, науке и образовании, религии, искусстве и т.д. и т.п.

Экспертные сообщества формируют своеобразный социальный договор между обществом и данной профессией. Все жизнеспособные экспертные сообщества развивают разнообразные институты производства, сохранения, применения и передачи новым поколениям экспертизы в своей области. Если эти необходимые условия выполняются, общество предоставляет данной профессии привилегию на саморегулирование, постепенно устраняя рычаги внешнего регулирования. Нарушение же социального договора по любому из пунктов – непрофессионализм, пренебрежение нуждами общества, корпоративный эгоизм и коррупция, неэффективное управление ресурсами и собственной структурой – ведут к расторжению договора, потере престижа и привилегий членами данного экономического сообщества.

Одними из древнейших считаются экспертные сообщества в сфере науки и образования. Следует отметить, что многие западные университеты, приближающиеся к своей тысячелетней отметке, как раз и доказывают успешное вы-

полнение социального договора общества с профессией.

И у экспертных сообществ в науке и образовании России длительная история, восходящая ещё к Киевской Руси. Однако лишь при Петре I, с созданием Российской академии наук, данный социальный договор был выражен наиболее чётко и полно. РАН, как экспертное научное и образовательное сообщество, много сделала для процветания России в области политики, экономики и обороны. И лишь при советской власти она приобрела свои «современные» черты, которые не изменились за два последних десятилетия. А именно – пожизненную пирамидальную иерархию, пожизненные титулы и пожизненное содержание. В настоящее время Академия является единственным институтом России, который после всех революций и веков истории сохранил право выдавать чрезвычайно престижные пожизненные титулы, сопряжённые с неотторжимыми привилегиями и денежным содержанием за счёт налогоплательщиков, не связанным и не зависящим от качества их профессиональной деятельности.

А что же общество? Создаётся впечатление, что проблемы Академии общества не касаются. Это, скорее всего, показатель того, как Академия оторвалась от общественной жизни и своего первоначального назначения по социальному договору с государством. Изменения, которые пытались внести правительство страны в деятельность Академии, натолкнулись на столь решительное противление пожизненных академиков и пожизненных членов-корреспондентов, что правительство в начале было вынуждено отказаться от обновления устава Академии. Ограничиться лишь тем, что решило ежегодно увеличивать финансирование её деятельности на новые научные знания. Вопросы взаимоотношений с обществом, между тем, у Академии не урегулированы. Следовательно, РАН – как экспертное сообщество – не в полной мере выполняет свой социальный договор. Но что говорить о РАН, когда в виде экспертных сообществ в России процветают научные академии по многим отраслям. К примеру, Российская академия образования.

Подготовка квалифицированных кадров, то есть передача знаний будущим поколениям, представляется наиболее важной задачей для любого общества, так как без квалифицированных кадров невозможна работа государства. Следует сказать, что РАО, как определённо надуманная форма экспертного сообщества, в силу этого со своими функциями справляется посредственно. Если допустить, что все «идеи» современной модернизации российского образования исходят от неё, то можно сделать вывод, что речь идёт лишь о видоизменяющихся формах получения образования на всех уровнях. Применительно к мировым стандартам, а не историческим традициям отечественного образования. Страна уже не первый год

стоит на пороге спада, даже крушения производства знаний. И в этих условиях, не учитывая современных технических реалий (новейших технологий во всех областях), не принимая во внимание как раз сверх важности своего предназначения – быть экспертным сообществом, РАО подталкивает страну к спаду в принятии политических и социальных решений, вообще к духовной деградации нашего общества. При прекращении или ухудшении качества подготовки кадров многие экспертные сообщества почувствуют ущемление своих интересов в очень короткий срок: к примеру, оборона, экономика, здравоохранение не смогут функционировать без образованных людей. Качество кадров влияет на все стороны жизни в короткой перспективе (а академики и членкоры до сих пор в своём подавляющем большинстве откровенно игнорируют преподавание в вузах, особенно в негосударственных, тем самым лишая студентов уникальной возможности получить высококачественные знания из первых уст). Поэтому наиболее дерзким нарушением социального договора являются ухудшение качества подготовки кадров и низкое качество управления ресурсами, предоставляемыми обществом и другими экспертными сообществами на подготовку кадров (читай – РАН и РАО). РАН в большей, и РАО в меньшей степени нарушили этот пункт социального договора, заложенного ещё Петром I, уже очень давно. Ещё Дмитрий Иванович Менделеев, в своей статье «Какая же Академия нужна России?», указывал на непростительность нарушения той части договора, на которой настаивал её устроитель. Менделеев писал:

«Высшая педагогическая деятельность, бывшая в уме Петра первую обязанностью академика, составлявшая долгое время действительно крупную сторону дея-

тельности академиков, прекратилась совершенно по той причине, что делу, можно сказать, поневоле из его первоначального положения придали новое, до тех пор не бывшее положение...

Всякий ведь знает, что русское дворянство есть служилое придворное учреждение, что всякого дворянина обязывали первоначально службой, и через это, так сказать, приобретало оно свое значение и государственное положение. Затем дворянство было освобождено от службы и осталось дворянством с теми поместьями, которые ему за службу даны.

Так, можно сказать, произошло и с Академией. Призванная к делу педагогическому, к несению обязанностей, она получила права, так сказать, в вознаграждение за обязанности, которые она должна была исполнять. Обязанности кончились, а привилегии остались и даже увеличены».

Вслед за РАН и РАО российские институты высшего образования также всё больше и больше отстают от требований профессиональных сообществ в деле подготовки адекватно обученных кадров. Происходит катастрофическая девальвация дипломов разных степеней из-за неспособности экспертных сообществ к саморегулированию. В результате многие работоспособные научные и образовательные экспертные сообщества вынуждены заниматься вопросами образования и подготовки кадров своими силами, дублируя друг друга и отвлекая значительные ресурсы общества. Многочисленные ведомственные институты вынуждены начинать обучение с самого фундаментального элементарного уровня, так как НОЭС не справляется с этой обязанностью. Такое невыполнение обязательств по важнейшему пункту договора грозит отзывом права на саморегулирование и установлением жёсткого контроля со стороны государства.

П.В. ЗЕЛЕНКОВ, вице-президент фонда «Здоровье нации», г. Санкт-Петербург
P. Zelenkov, Vice-President of the Foundation «Health of the nation», St. Petersburg

Правосознание личности в трансформирующемся российском обществе: особенности формирования The consciousness of the individual in transforming Russian society: aspects of formation

Аннотация: В условиях правового государства и гражданского общества правосознание становится, фактически, основным опосредствующим звеном субъективных и объективных форм взаимодействия личности, общества и государства. Особенности формирования правосознания в современном обществе исследует автор.

Abstract: In terms of the legal state and civil society awareness becomes, in fact, the main mediating link the subjective and objective forms of interaction between the individual, society and state. Peculiarities of formation of legal consciousness in modern society explores the author.

Ключевые слова: правосознание личности, социальные ценности, социальная функция права, самореализация, субъект правовых отношений.

Keywords: legal personality and social values, the social function of rights, self-realization, the subject of legal relations.

Социологии всё чаще говорят о необходимости теоретического переосмысления вопроса о месте личности в обществе и государстве, о роли её социально значимых качеств в условиях глубокой трансформации российского общества, протекающей под влиянием закономерностей внутреннего развития и мировых глобализационных процессов. Практические задачи развития гражданского общества в России определяют необходимость реализации новых подходов к фундаментальным вопросам отношения личности и общества, адаптации личности к изменчивым социальным процессам, к общим проблемам её формирования. Современная социологическая наука должна дать адекватный ответ на этот социальный запрос.

Определяющие тенденции трансформации российского общества в начале XXI в. в значительной мере связаны с развитием правового государства, когда право становится одним из важнейших социальных институтов, активно воздействующих на личность. Особенно значима его функция

по институционализации социальных ценностей и норм, складывающихся в процессе социализации личности, в процессе её взаимодействия с другими людьми, с органами государственной власти и общественного самоуправления. В условиях правового государства и гражданского общества правосознание становится, фактически, основным опосредствующим звеном субъективных и объективных форм взаимодействия личности, общества и государства.

Катализатором этих тенденций выступают глобализационные процессы, ведущие если не к ослаблению действия принципов государственного суверенитета, сложившихся в эпоху модерна, то, по крайней мере, к глубокой модификации форм их реализации (Ю. Хабермас). Соответственно, всё более усиливается роль права в национально-государственной самоидентификации личности. В условиях нарастающей всеобщей партикуляризации на первый план начинает выходить социальная функция права, характеризующая его как один из важнейших и

устойчивых ориентиров легальности действий и поступков человека. И наоборот, действенность права, эффективность механизмов его реализации в обществе всё в большей степени определяется степенью и характером усвоения его личностью, право «субъективируется», личностное правосознание становится одним из важнейших узлов, создающих правовое поле.

Эти поистине тектонические процессы, изменяющие глубинные структуры общественных отношений, требуют своевременной «ревизии» методологического инструментария исследования правосознания как социального феномена и выработки новых концептуальных подходов к построению социологической теории правосознания личности.

Роль правосознания личности в процессе быстрой и глубокой трансформации экономических, политических, социальных, духовных составляющих российского общества ещё недостаточно изучена в контексте новых тенденций общетеоретических и методологических проблем взаимодействия

личности, права, государства и гражданского общества.

Социологический подход к исследованию правосознания, опирающийся на результаты других направлений, исходит из констатации того факта, что правовые общественные отношения – это прежде всего особые субъектно-субъектные отношения. Они возникают на основе защиты прав субъектов при существенно разной направленности их интересов, когда эти интересы не только иные, но иногда даже взаимоисключающие.

Проблема противостояния интересов решается либо подавлением интересов одних субъектов другими – с последующим закреплением форм подавления через институт государства, либо согласованием противостоящих интересов на основе компромиссного единства интересов отдельных субъектов и общества в целом, опять же через институт государства.

В первом случае за субъектом не остаётся права выбора. Чтобы не попасть под репрессивные санкции со стороны государства, субъект обязан подчиняться авторитету власти. Во втором случае регулирование интересов осуществляется через внешнюю принудительную необходимость. Люди подчиняются не из любви к другим субъектам, не из-за страха наказания, а из понимания того, что без взаимных уступок, ограничения своих потребностей общество развалится. В этом случае оформляется особый тип субъектно-объектных отношений, где субъекты выступают в качестве объектов управления со стороны авторитета власти и одновременно в качестве субъектов, признающих права и обязанности друг друга.

Понимание и принятие такой диалектики имеет особое значение для развития общества и самореа-

лизации индивида. Если люди в обществе выступают исключительно как суверенные субъекты, то их отношения регламентируются моралью, а необходимость в праве отпадает. Но такая модель отношений в современном обществе скорее утопия, чем реальность. Если люди в обществе относятся друг к другу как к объектам, то авторитет власти олицетворяет абсолютное насилие, а право используется как прикрытие этого насилия. Обстановка в таком обществе чревата потрясениями¹. Ключевой ценностью права общества является закон, гарантирующий соблюдение прав и обязанностей на уровне индивида. В зависимости от своих интересов люди формируют представление о содержании прав и обязанностей, а также об их соотношении. Различие во взглядах порождает противоречия, которые снимаются силой авторитета власти, интересом большинства или через диалог до достижения консенсуса. Чем больше удельный вес третьего варианта, тем более развитым, человечным и перспективным является данное общество.

Однако роль права в регулировании социальных отношений предполагает актуализацию установок, взглядов и представлений, выражающих отношение людей к действующему и желаемому праву. Человек – основной субъект правовых отношений. Лишь тогда система права отвечает требованиям нравственности, когда она ориентирована на конкретного человека, способствует развитию его личностных качеств, позволяет ему реализовать себя как свободного индивида. Но и сам человек является активным, деятельным началом правовых отношений, формируя правовое пространство общества и в то же время созидая самого себя в процессе этой деятельности.

Право принадлежит внутреннему миру отдельного человека. Вместе с тем оно относится также и к сфере общественного сознания. Поэтому необходимой стороной проблематики правосознания является тема «человек и общество». Рассматривать одну без другой просто невозможно. Процессом становления и обнаружения конкретного единства человека и общества – процессом превращения человека из полуприродного индивидуума в социальное существо (Аристотель) – является процесс социализации личности. Перенесение темы правосознания в плоскость проблематики нравственно-правовой социализации способно придать ей необходимую конкретность и динамизм.

Опыт исторического развития классической общественной мысли убеждает в том, что развитие правосознания предполагает в качестве своего важнейшего условия становление соответствующего субъекта, которым в данном случае может быть только личность, активно использующая свою правоспособность, осознающая свои гражданские права и обязанности, способная их реализовать в системе конкретных общественных отношений, особенно в условиях социальной трансформации².

Становление человека в качестве такого рода личности можно рассматривать в историческом аспекте, а можно как процесс образования и воспитания, или шире – формирования, субъекта правоотношения, применительно к уже сложившимся или складывающимся социальным отношениям³. В последнем случае возникает целый ряд проблем, имеющих как чисто юридическое значение, так и находящиеся на стыке различных наук – социологии, психологии, педагогики и т.д. Среди них проблемы: социализации личности; отноше-

¹ См.: Акимов Б.А. Феномен власти в постмодернистских концепциях: Автореф. дис. ... канд. филос. наук. М., 2004

² Ср.: Коник А.А. Формирование правосознания в трансформирующемся обществе: социально-философский анализ. Автореф. дис. ... канд. филос. наук. Ставрополь. 2006. – С. 4–6. Ср.: Хайрулина Ю.Р. Социализация личности: теоретико-методологические подходы. – Казань, 2003.

³ Ср.: Хрючкина И.В. Правосознание, правовая культура и правовое воспитание. – Красноярск, 2002.

ния личности и власти; регуляции и саморегуляции поведения личности в обществе; формирования субъективных предпосылок и объективных условий включения личности в систему правоотношений.

Акцент на ценностный аспект права должен в условиях развития правового государства в современной России обеспечивать стабильность и глубину этого социального процесса. Доминирующее место здесь занимают такие социальные ценности, как свобода и ответственность. Поэтому и право отражается в сознании человека со своей наиболее глубокой стороны – со стороны свободы. Именно в этом аспекте право становится объектом правосознания на данной ступени социализации. Поскольку свобода личности и её отражение в нормах права развивается в истории, то зрелое правосознание обязательно будет также и сознанием историческим. Только на этом уровне общечеловеческие нравственные и правовые ценности обретают для индивида конкретную значимость.

В кризисном состоянии общества роль ценностей особенно велика – они становятся сильными мотиваторами поведения отдельных индивидов и широких масс, влекущими систему к тому или иному будущему.

Отсутствие социальных условий развития активной, способной к саморегуляции личности, которые были бы гарантированы системой правовых норм, затрудняет процесс социализации, а в ряде случаев может привести и к прямой десоциализации личности. Тенденция десоциализации

провоцируется процессом редукции смыслового и культурного многообразия к упрощённым, психологически инфантильным культурно-символическим формам деятельности, что способствует духовной деградации личности. На психологическом уровне совокупность десоциализирующих факторов повергает человека в состояние стресса и приводит к мутации его социально-психологических качеств. Результатом этого является состояние депрессии, апатии, страха, агрессии, инфантилизма, конформизма, что свидетельствует об устойчивой социальной дезадаптации личности. Каждое из этих качеств может рассматриваться как самостоятельный фактор разрушения правосознания личности.

По данным проводившихся нами исследований факторов частичной социальной дезадаптации школьников в Санкт-Петербурге (2009-2010 гг.), распространённость этого явления по возрастам имеет следующую динамику: среди детей от 7 до 9 лет – 80%, среди детей в возрасте от 9 до 12 лет – 90%. Идёт процесс вовлечения подростков в криминальный бизнес, вымогательство и проституцию. Продолжается рост наркомании среди детей и подростков. Более 60% наркоманов – молодые люди в возрасте 16-30 лет и почти 20% – школьники. Школьники зачастую пробуют наркотики в 15-17 лет, но участились случаи первичного употребления наркотиков детьми 11-13 лет, отмечены случаи употребления наркотиков даже детьми 6-7 лет. Употребление алкоголя

стало для многих подростков нормой поведения.

Стабилизация правосознания связана с процессами институционализации его ценностных оснований. Институционализированное правосознание является существенным фактором достижения социального согласия. В свою очередь достижение ценностного согласия предполагает формирование системы, состоящей из общепризнанных моральных и правовых норм. Для современного гражданского общества характерной является тенденция к сближению моральных и правовых ценностей. В случае положительной динамики процессов социализации личности изменяются как количественные, так и качественные характеристики правосознания: повышается уровень правовых знаний. Институционализация правовых ценностей относительно права как социального института является фактором, влияющим преимущественно на качественные параметры правосознания личности. В целом взаимодействие личности, государства и гражданского общества – сложная система, складывающаяся в процессе социализации личности, в ходе которой в едином комплексе осуществляется её правовое и нравственное воспитание, формируется целостное правосознание. Механизм формирования правосознания должен рассматриваться в качестве одного из важнейших звеньев системы социально-политической самоидентификации гражданского общества в условиях кризисных явлений начала XXI столетия.

С.В. ПОЛАТАЙКО, доктор философских наук, Национальный государственный университет физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта

S. Polataiko, doctor of philosophical Sciences, National state University of physical culture, sports and health named PF Lesgaft

Интеллектуальный синтез субъекта и субъектность в социальной природе

Intellectual synthesis of the subject and subjectivity in the social nature of

Аннотация: Границы места человека в мире понимаются как актуальные пределы реализации потенциальных возможностей, заложенных в его физической и интеллектуальной природе. На феноменальном уровне приблизиться к ним позволяют высшие спортивные достижения, и высота смысла философской мысли. Оба этих предела удерживают содержание трансценденции – жизненного потока человека, в котором рождение и смерть определяют трансценденцию как восходящую и нисходящую.

Стремление субъекта максимально подчинить себе и реализовать в соответствии с имманентной идеей становления в трансцендентальном потенциальные возможности физической природы собственного тела проявляет элементарную, или начальную, форму власти – волю, как власть духовную. Здесь необходимо различать духовность как силу духа бытия личности и силу Духа бытия мира, волю субъекта и волю трансцендентального субъекта.

Abstract: The boundaries of man's place in the world understood as the current implementation limits the potential inherent in its physical and intellectual nature. At the phenomenal level approach them allow the highest achievements in sport, and the height of philosophical thought. Both of these limit hold contents of transcendence – the life stream of man, in which birth and death define transcendence as ascending and descending.

The desire of the subject to maximize subordinate and implemented in accordance with the immanent idea of the formation in the transcendent potential of the physical nature of one's own body shows elementary, or primary, form of government will, as a spiritual power. Here it is necessary to distinguish spirituality as a force Ghost of individual existence and the power of the spirit world, the will of the subject and the will of the transcendental subject

Ключевые слова: социальная природа человека, трансценденция, смысл жизни, потоки бытия, цели самосохранения, высшие спортивные достижения, фатальная неизбежность жизни, самосознание.

Keywords: social human nature, transcendence, meaning of life, threads of life, the goal of self-preservation, the highest achievements in sport, the fatal inevitability of life, consciousness.

Воля и власть как формы трансцендентальной агрессии

Самоопределение человека в мире с необходимостью заставляет его решать вопрос о границах, месте человека в бытии как существа. Отправной точкой в решении этого вопроса является несомненный факт существования. Древние греки лаконично и ёмко сформулировали проблему смысла бытия человека – «Познай самого себя, ты – есть...».

Границы места человека в мире понимаются как актуальные пределы реализации потенциальных возможностей, заложенных в его физической и интеллектуальной

природе. На феноменальном уровне приблизиться к ним позволяют высшие спортивные достижения, и высота смысла философской мысли. Оба этих предела удерживают содержание трансценденции, другими словами, жизненного потока человека, в котором рождение и смерть определяют трансценденцию как восходящую и нисходящую.

Формы нисходящей трансценденции или направленного потока бытия от потенциального к актуальному, от трансцендентного к эмпирическому в качестве основного принципа отличия от форм восходящей трансценденции, или

направленного потока бытия от актуального к потенциальному, от эмпирического к трансцендентному, – имеют **направленность** движения, которая для человека, в силу присущей ему от природы способности суждения, определяется целью или смыслом жизни.

Феноменально неизбежность направленности потока бытия, как силы жизни, проявляется в формах власти – горных и дольных. Власть духовная – воля, и власть материальная – необходимость.

Проблема власти как проявления преобразующей силы в пространстве вне пространства властного субъекта вырастает из

внутреннего субъективного бессилия и страха, из ощущения трансцендентальной пустоты Ничто, требующей, в соответствии со своей природой, непрерывного наполнения.

Власть представляет собой организованную, управляемую агрессию, специфическая особенность которой заключается в том, что подвергаемый агрессии объект не уничтожается как факт внешнего воздействия, представляющего опасность существованию субъекта, а втягивается в символическое тело этого субъекта и, как «материал», подчиняется идеи становления, имманентной природе данного субъекта, наполняя актуальным содержанием реальность субъективного. Таким образом осуществляется эманация, а точнее сказать, бегство субъекта из самого себя трансцендентно чувствующего. Эмпирическая, трансцендентальная и трансцендентная формы чувственности конституируют топос субъекта в бытии как факт единичного существования. Синтетическое ощущение всех форм чувственности актуализирует самоощущение единичного в ином и порождает страх смерти, как предвосхищение сущности и плана бытия, совершающихся на основе закона самосохранения.

Онтологический страх смерти, включающий механизмы самосохранения, направляет процесс самосохранения сущего на разрыв причинно-следственной связи, связи между причиной исчезновения и исчезновением как следствием действия этой причины. В силу двойственной природы человека (физической и социальной) и процесс самосохранения предполагает реализацию двух независимых и в то же время тесно связанных между собой целей: устранение причины страха, или устранение причины смерти. Преобладание физического, или социального аспектов в процессе развития субъективности человека определяет приоритеты в выборе цели самосохранения.

На начальном уровне развития мышления, где природа интел-

лектуального синтеза выполняет исключительно служебную функцию по обеспечению физического выживания индивида, самосохранение проявляется как необходимость устранения причины страха. Когда же уровень развития мышления позволяет формировать более сложные формы сознания, тем самым усложняя и внутреннюю структуру субъекта, самосохранение проявляется как необходимость устранения причины смерти.

Различные формы социальной организации требуют специфического субъекта. Проблема субъекта социальности тесно связана с характером страха смерти и содержанием процесса самосохранения реальности социально-субъектного, социального пространства.

Начальный уровень развития мышления разворачивает механизмы самосохранения в рамках эмпирически-трансцендентальной сферы бытия. Сохранение биологической основы является целью и содержанием процесса самосохранения. Отсюда и средства, необходимые для реализации механизма самосохранения, предполагающие опору на собственное анатомо-физиологическое устройство, вовлекаются в этот процесс из эмпирической сферы. Физическая сила, как содержание, и внешний вид, как форма, в эмпирической реальности становятся главными факторами выживания.

На более высоком уровне развития мышления, где в системе реальности индивида (эмпирическое-трансцендентальное) приоритетным является трансцендентальное, в качестве главного фактора самосохранения выступает способ суждения, составляющий основу личности.

Раскрытие и определение мыслящим субъектом непрерывности и неизбежности жизненного потока бытия закрепляется в символических формах, привязанных к феноменальному проявлению, или, что то же самое, к механизмам приращения.

В рамках этого символизма фатальная неизбежность жизни формулируется через типы власти: мужской и женский – такие определения сегодня существуют в постмодернистской философии. Сохранение псевдобиологической доминанты в смысловом поле субъекта интеллектуального синтеза симптоматично. Оно не только указывает на процесс формирования коллективного социального субъекта, но и отражает попытку этого субъекта овладеть природой собственного существования. Через феномен социального пола сохраняются и воспроизводятся необходимые составляющие синтеза как продуктивного природного процесса в социальной природе. Половая дифференциация переносится в трансцендентальную сферу социального, социально-эмпирическому же миру предписывается унисекс.

Акты мышления и управления совпадают. Можно сказать, что декартовское «я мыслю, следовательно, существую» замещается иной философемой – «я властвую, следовательно, существую». Неспособность управлять процессом становления личности без опоры на социальный статус и, вместе с тем, имманентная природе субъекта способность суждения, проявленная в непрерывном потоке интеллектуального синтеза, мышления, заложены в социальном архетипе человека (Плюснин Ю.М.).

Стремление субъекта максимально подчинить себе и реализовать в соответствии с имманентной идеей становления в трансцендентальном потенциальные возможности физической природы собственного тела проявляет элементарную, или начальную, форму власти – волю, как власть духовную. Здесь необходимо различать духовность как силу духа бытия личности и силу Духа бытия мира, волю субъекта и волю трансцендентального субъекта (силу трансценденции).

Субъект формы социальной организации в качестве реальности

актуального бытия определяется исключительно в сфере трансцендентального. Он представляет собой эпифеномен, порождённый системой элементов интеллектуальной природы, обладающих способностью интеллектуального синтеза.

Стремление субъекта формы социальной организации максимально подчинить себе и реализовать в соответствии с имманентной идеей становления в трансцендентальном потенциальные возможности интеллектуальной природы собственного политического тела проявляет более сложную форму власти – политическую, предполагающую физическое удержание источника интеллектуального синтеза, отсюда – власть материальную. Здесь необходимо различать материальное как физическое пространство бытия политического тела и физическую основу собственно политического тела, территорию и население.

Совпадение стремлений субъекта интеллектуальной природы и субъекта формы социальной организации достигается в структуре личности. Степень совпадения определяет такие социальные явления, как прогресс и регресс в развитии социальных отношений. Существенным индикатором такого совпадения является сфера физической культуры и спорта. Профессиональный спорт и спорт высоких достижений значимы, прежде всего, для субъекта формы социальной организации, поскольку такой субъект делегирует спортсмену на время спортивных состязаний право представлять себя на физическом уровне, демонстрируя через спортивные достижения свой социальный потенциал. Статистические показатели в сфере физической культуры жёстко связаны и определяют показатель здоровья нации, что тоже немаловажно для субъекта формы социальной организации. Физическая культура важна своей массовостью, выраженной не столько в реальном факте дея-

тельности, сколько в статистической отчётности.

Современное Олимпийское движение является сферой демонстрации не столько гармоничного развития человека, как это было в Древней Греции, где человек, выступая от собственного имени, представлял результаты личного усилия духа как власть трансцендентального над эмпирическим, дар богов, сколько демонстрацией гармоничного развития общества, где спортсмен, выступая хоть и под своим, но всё же от имени общества, представляет результаты политической власти, направленной трансцендентальной агрессии, как полное подчинение интеллектуальных и физических возможностей человека. Смена оснований субъектности такой агрессии в трансцендентальном очевидна. Её положительные или отрицательные аспекты, и в этом смысле характеристика самой власти, определяются дальнейшей судьбой олимпийских чемпионов.

Интеллектуальный синтез субъективности

Психологический комфорт и боль души – это та разница потенциалов, которая и удерживает, и проявляет внутреннее движение (трансценденцию), определяемое как интеллектуальный синтез, в данном случае единства субъект-субъектности. Другими словами, жизнь человека разумного.

Внутреннее движение по своему характеру инерционно, вторично, поскольку затухает при разрыве связи с источником, его вызывающим, при этом собственно природа интеллектуального синтеза не исчезает. Боль души сущего, как индикатор, отражает силу этого движения.

В научной терминологии понятие души, как правило, подменяют понятием психика, ограничивая содержание проблемы до изучения психических состояний индивида с целью достижения максимального психологического комфорта, что в свою очередь приводит к сня-

тию социального напряжения в системе общественных отношений. Такое ограничение позволяет выявить лишь одну составляющую источника интеллектуального синтеза – эмпирическую, биологическое основание психической энергии.

При этом вторая составляющая, собственно интеллектуальная, как источник смысла и цель о-существования актуально-трансцендентальной формы человека, сущности, по умолчанию определяется как необходимость сохранения определённой формы социальной организации в качестве главного условия бытия самого человека. Такое подчинение способности к суждению человека обусловлено спецификой возникновения, существования и исчезновения форм социальной организации и приводит к изменению положения цели и средства. Целью становится форма социальной организации, а человек – средством, источником смысла и целью существования актуально-трансцендентальной формы социальной организации. Человек как актуально-трансцендентальная сущность становится для общества творцом, творящим общество по образу и подобию своему. Своего рода запрещённым к познанию кумиром.

Движение – это бытие сущности единичного, содержание и характер которого проявляются в актуальной форме единичного, собранной из того материала, который был вырван из сферы актуально-ставшего в соответствии с сущностными характеристиками движения. Собираение происходит в «тыльной» части основного потока сущности, в освобожденном ею «пространстве», в образовавшемся трансцендентальном и эмпирическом вакууме, или, другими словами, месте сущего в бытии.

«Трансцендентальный вакуум», как единичная потенция Ничто, трансцендентное само по себе, сосредоточенная в трансцендентном невозможность актуального существования предмета и предметного

мира, место бытия, порождающее чистое пространство. Трансцендентальный вакуум, порождая чистое пространство, втягивает актуальные формы сущности, содержанием которых является протоматерия уничтоженного сущего, предмета, другими словами, эмпирия сама по себе. Обобщение есть механизм утилизации, реализации актуальных форм сущности в новую форму потенциальной сущности нового сущего.

Инерция движения актуальной формы сущности порождает эмпирический вакуум. «Эмпирический вакуум» – не что иное, как трансцендентальное само по себе, растворённое в эмпирии как потенциальная возможность актуального существования предмета и предметного мира в целом. Актуальность сущего возникает из свойств, определяемых качеством системы материального основания индивида.

Вихрь движения сущности в бытии через трансцендентальное захватывает часть эмпирии, отдавая ей соответствующий импульс энергии, и в образовавшемся вслед за его прохождением месте, как следствие, опредмечивает сущее, которое в процессе существования выявляет, актуализирует сущность и с окончанием жизни материального основания застывает как собственно реальность сущности, вписанная в общий актуально трансцендентальный образ сущности мира.

Психика как соотнесённое «здесь и сейчас» с матричным состоянием «я есть» («наилучшим образом» – см. выше) в природе интеллектуального синтеза выстраивает структуры личности в качестве актуальной связи, удерживающей единичное в общей системе бытия. Связи между актуальной формой сущности человека и его телом. Степень реализации или, что то же самое, актуальность этой связи определяет степень актуальности социальной природы. Форма личности, устойчивая конфигурация соотнесения «здесь и

сейчас» с «я есть» выступает как предметность, сущее социальной природы, или, другими словами, собственно природы интеллектуального синтеза. Такое сущее позиционирует свою реальность как субъект сам по себе, трансцендентальный субъект.

Природа интеллектуального синтеза, или – интеллектуальная природа, – это бытие как таковое, где сущность и сущее не различимы и определяются лишь в существовании: мыслю, следовательно, существую – в качестве актуальной формы сущности, актуальной величины потенци Ничто. Некоторое подобие Чёрной дыры, порождающей необходимость как отрицательную агрессию небытия, неотвратимо втягивающую пустоту.

Сущность, в этом смысле, есть локальное возмущение актуального состояния природы интеллектуального синтеза, определённый разрыв реальности смысловой ткани бытия. Понятия сущности и трансцендентального субъекта слиты в едином понятии первопричины. Они различимы и угадываются лишь в акте мышления сущего в трансцендентальном через страх смерти, того сущего, которое ещё близко или способно приблизиться к отождествлению субъективного существования с существованием бытия как такового. Актуальная реальность первопричины проявляется в потенциальной способности интеллектуальной природы к самосохранению, в её субстанциональности, другими словами – в способности интеллектуального синтеза, или способности к суждению.

Мышление – суть существования единичного в бытии и бытия в целом. Способность субъекта мыслить свою субъективность и субъектность делает его объективно единично сущим. Такая проявленность в бытии через процесс актуального, предметного существования реализует потенцию сальной предметности в рамках закона сохранения энергии, потенци, в

поисках универсального и единичного источника внутри себя как совершенной предметной структуры. Здесь субъектное должно совпасть с сущностным.

Разрыв связи предполагает высвобождение энергии. Это правило работает на всех уровнях бытия ставшего. Без этого невозможно дальнейшее становление.

Знание есть результат утилизации энергии разорванных связей смысловой ткани бытия. Пифагорейский запрет для непосвящённых на извлечение корня квадратного из двух, запрет на познание Бога, строгое следование догмам и вера вместо знания – отражают интуитивное, трансцендентно чувственное ощущение причины жизни мира и человека, как части этого мира, ощущение того источника, в котором непрерывно происходит разрыв причинных связей.

Внеположенность этого источника синтетическому миру очевидна из факта бытия самого мира и, в то же время, связь с этим источником также очевидна – это движение. Посредством движения осуществляется непостоянство этого мира. Движение это энергия, высвобождённая разрывом причинных связей источника. Инобытие источника требует иного понимания его сущности.

Коль скоро мир это результат актуализации высвободившейся энергии, следствие, пришедшее из причины, причина, эманулировавшая в следствие, то можно предположить, что для ставшего, актуального причиной является Ничто. Факт бытия единичного определяется величиной потенци оставаясь неизменно единичным здесь и сейчас, каждый момент времени.

Человек в своём стремлении к познанию подобен Богу. Познание позволяет разрывать связи в актуальном мире и высвобождать энергию для более совершенной актуализации. То, что человек смертен, указывает на несовершенство человека познающего, на то, что он любимый и самый тонкий инстру-

мент синтеза Бытия, но при этом и самая большая недоделка. Понимание свободы и стремление к ней обязывает человека идти по пути совершенства. «Познай самого себя...» – это действительно единственный маршрут и направление движения. Совпадение векторов движения становления мира и становления человека придаст этому движению стабильный характер.

Попытки человека познать тайну источника энергии мира, найти первопричину бытия преследуют

две противоположные цели. Отсюда два совершенно противоположных типа познающих субъектов. Один тип стремится осознать свою временность на этом свете и наполнить свою жизнь содержанием смысла своего бытия в мире, сделать мир более совершенным через результаты своей деятельности, познать и влиться в гармонию мира. Другой – стремится познать тайну вечности и сделать её содержанием своей жизни в мире, подчинить бытие иному первона-

чалу, под которым подразумевается собственная личность. Этот тип познающего субъекта ищет и создаёт средство для достижения своей цели. Он целенаправленно создаёт и конструирует актуальные формы социальной природы, через которую и посредством которой намеревается получить власть над природой естественной, сделав её самовоспроизводящимся содержанием своего «Я». Такой тип познания есть не что иное, как интеллектуальный каннибализм.

О.П. ПУЗАНОВ, кандидат философских наук, НОИР
O Puzanov, candidate of philosophical Sciences

Кто «играет» короля Who «plays» the King

Аннотация: Автор убедительно доказывает, что информация правит миром, и именно она создаёт и лидеров и изгоев. Технологии построения привлекательного имиджа сами по себе нейтральны по отношению к моральным принципам. Они выводят на первый план те внешние черты политического лидера, которые ожидает увидеть в нём большинство членов общества.

Abstract: The author argues convincingly that information rules the world, and that it creates, and the leaders and outcasts. Technology to build an attractive image of themselves are neutral with respect to moral principles. They bring to the fore those external features of a political leader who expects to see in it the majority of the society.

Ключевые слова: имидж, власть, общественное мнение, средства массовой информации, популярность, доверие, успех, PR-технологии.

Keywords: image, power, public opinion, media, popularity, confidence, success, PR-Technologies.

Для обретения привлекательного имиджа сегодня тратятся колоссальные деньги. Существуют мощные структуры, принимающие заказы на «изготовление» имиджей политических деятелей, организаций и их руководителей, товаров и услуг. В современных условиях, когда всё превращается в товары, для их сбыта нужна привлекательная упаковка. На политическом рынке в качестве товаров выступают лозунги, призывы, программы, проекты и многое другое. Избиратели «покупают» эти «товары» во время выборов, отдавая свои голоса какому-либо кандидату. Конечная цель конструирования привлекательного имиджа – вызвать доверие. Доверие – это капитал, ресурс для достижения успеха в любом деле. Всё, что существует в современном обществе, можно представить как взаимодействие имиджей: имиджи ссорятся, дружат, объединяются, разрушаются, размножаются, застывают на многие годы в виде торговых марок и брендов, которые, в свою очередь, продаются и покупаются. Имиджи незаконно присваивают, воруют. К имиджам пристраиваются. Сознание людей постоянно подвергает-

ся воздействию имиджей. Имидж, как брошенный в волю камешек вызывает расходящиеся круги, так же всеохватывающе распространяется среди людей, формируя их предпочтения.

Как Джон Рокфеллер стал кумиром публики

Обратимся к не столь далёкой истории. Был в США период, получивший название «эпохи жареных фактов». В начале XX века американские журналисты – эти «цепные псы» демократии, – охотились за компроматом на крупных бизнесменов и политиков, безжалостно разоблачая их личную жизнь и деятельность на страницах многочисленных газет и журналов. Таких журналистов стали называть «разгребателями грязи». Поначалу «акулы» американского капитализма не испытывали перед прессой никакого трепета. К примеру, железнодорожный магнат Корнелиус Вандербильт однажды заявил: «Плевал я на публику!» Время, однако, показало, что плевки на публику подобны плевкам против ветра...

Американское общество было потрясено серией журнальных статей Иды Тарбелл о нефтяном маг-

нате Джоне Рокфеллере. И было отчего! Рокфеллер безжалостно пускал по миру конкурентов, был феноменально груб по отношению к сотрудникам. На принадлежавших ему рудниках в Колорадо в результате аварий погибали рабочие, а для подавления забастовок применялось оружие. «Побоище в Лудлоу» – так окрестили журналисты расстрел горняков. «Не плачь, а то придёт Рокфеллер!» – пугали американки своих маленьких детей. К 1914 году репутация Рокфеллера была окончательно испорчена. Партнёры сворачивали сотрудничество с ним. Замедлились производственно-торговые операции, ухудшились отношения с персоналом.

Для выхода из сложившейся ситуации Рокфеллер привлёк журналиста Айви Ли, по праву упоминаемого сегодня во всех учебниках как «отца публич-рейшнз – PR».

Был создан специальный совет рабочих и руководителей компании для внимательного рассмотрения всех жалоб горняков. Материалы о деятельности совета рассылались (по тщательно составленному списку) государственным чиновникам и редакторам газет.

В итоге на страницах газет начали появляться благостные сюжеты: вот Джон Рокфеллер на вечеринке шахтёров танцует с их женами; вот он посещает церковь; вот этот пожилой джентльмен с детьми и внуками празднует день рождения. О религиозности Рокфеллера материалы посылались в издания для женщин. Сюжеты о его любви к детям, чувстве юмора, хобби печатали, соответственно, другие журналы.

Утончённо преподносилась общественности информация о благотворительной деятельности Рокфеллера, который заявил: «Мои деньги дал мне Бог. Я выступаю скорее опекуном данного мне Богом богатства, нежели его владельцем. Наилучший способ подготовить себя к концу жизни – жить для других. Именно это я стремлюсь делать».

И произошло чудо. Изверг-Рокфеллер превратился в старину Джона – симпатичного семьянина, энергичного предпринимателя, дающего стране тысячи рабочих мест, живое воплощение американской энергии и мощи. Именно он одним из первых почувствовал, что миром правит Его Величество Имидж. Позже Рокфеллер скажет: «Умение обращаться с людьми – это товар, который можно купить точно так же, как мы покупаем сахар или кофе... И я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое на свете».

Последний политический бой Ельцина

Имидж безраздельно властвует в сфере политики. В новейшей истории России почти классическим стал пример президентской кампании 1996 года. К началу предвыборной гонки политика Ельцина была уже крайне непопулярной: резко обнищало население, была уничтожена значительная часть производства, страна оказалась на грани демографической, финансовой, экономической и геополитической катастроф, бессчётное количество смены правительства...

Не был Ельцин симпатичен и как личность: болен, косноязычен, лжив. Рейтинг популярности действующего президента в начале 1996 года, согласно опросам общественного мнения, не превышал 5 процентов. В целом Борис Ельцин к 1996 году представлял собой фигуру, неприемлемую для широких масс населения.

И тот факт, что данному претенденту удалось выиграть выборы, говорит о грамотной работе специалистов по формированию его привлекательного образа – имиджмейкеров. Этих невидимых бойцов политического фронта. Их задача была сведена к тому, чтобы заретушировать в общественном сознании слабые и непопулярные стороны Ельцина и как можно более отчётливо выпятить сильные. Причём нужно было сделать это в условиях, когда наиболее высокую популярность у населения имел главный конкурент действующего президента страны – лидер коммунистов Геннадий Зюганов, в котором многие видели защитника «светлого прошлого» и достижений советской власти.

Работа кремлёвской «фабрики грез» велась при участии американских политтехнологов.

Им была поставлена задача принизить образ Зюганова наряду с возвышением образа Ельцина. Самые талантливые журналисты умело, но не всегда честно, дискредитировали команду Зюганова и попутно весь блок народно-патриотических сил. Перед вторым туром выборов ко всему этому добавили ещё и стратегию «Коммунизм – война и голод». Нередко коммунизм отождествлялся с фашизмом, эксплуатировалось стойкое неприятие российским народом слова «фашист».

Главным доводом ельцинской агитации стало противопоставление «свободы и демократии» с Ельциным и «голода, гражданской войны и лагерей» с Зюгановым. Ловко использовался слоган «Голосуй или проиграешь». При его показе по телевидению на слове

«проиграешь» в кадре всплывали либо тюремная решетка, либо наручники, либо колючая проволока – то, что ассоциируется именно с тоталитарным режимом.

Основным средством воздействия на молодёжь было избрано телевидение, главными действующими лицами – звёзды эстрады, рока, кино. К кампании «Голосуй или проиграешь» было привлечено множество популярных актёров, певцов и прочих представителей шоу-бизнеса. Выпущены музыкальные альбомы, в которых центральной композицией стала «Борис, борись!». Успех имели также многочисленные агитационные туры по крупнейшим городам России, в ходе которых певцы и артисты призывали молодёжь «сделать свободное волеизъявление». Эльдар Рязанов, любимый народом киноклассик, провёл с Ельциным трогательное телевизионное интервью.

Были подобраны и простые россияне, агитировавшие за Ельцина: старая крестьянка, пенсионер, отставной майор, директор школы!...

В 1996 году Ельцин издаёт ряд указов, вводит в действие законы, косвенно или напрямую влияющие на его популярность в тех или иных кругах. Выходят президентские указы «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в РФ», «О мерах государственной поддержки Российского общественного фонда инвалидов военной службы», «О мерах по улучшению социального обеспечения...» и другие нормативно-правовые акты, названия которых начинаются словами «о стабилизации», «о гарантиях», «об улучшении» и т.п. (После переизбрания на второй срок Ельцин подписал указ «О неотложных мерах по обеспечению режима экономии в процессе федерального бюджета во втором полугодии 1996 года», который перечеркнул большую часть указов, постановлений и законов, изданных и при-

нятых во время «избирательной кампании-96».)

В условиях, когда федеральные силы добились значительных успехов в Чечне и приблизились к завершению уничтожения бандитских группировок, был налажен диалог с сепаратистами и подписано соглашение о прекращении военных действий на территории Чечни. Предпринято это было с целью привлечения голосов избирателей, а не для кардинального решения чеченской проблемы.

Выступая перед избирателями, президент страны сообщал им, что он каждый год собственноручно сажает картошку, обеспечивая свою семью на всю зиму. В Ростове на эстраде исполнил зажигательный танец. В Татарстане с повязкой на глазах палкой разбил горшок (повязка была из прозрачной ткани). В Астрахани Борис Николаевич вместе с рыбаками вытянул из Волги невод с богатым уловом (огромные осетры были помещены туда до приезда кандидата).

Буквально за три предвыборных месяца рейтинг Ельцина вырос примерно в десять раз. И как конечный результат предпринятых акций – у многих избирателей создавалось убеждение в безальтернативности кандидатуры Б.Н. Ельцина. Победу на выборах одержал не реальный человек и политик, а его имидж, тот образ, который сформировали имиджмейкеры.

**«Один и тот же механизм
возвеличивает героя
и создаёт дьявола»**

Теоретические вопросы и технологии формирования привлекательного имиджа сегодня довольно детально разработаны. На эти темы написано множество научных трудов и защищены многочисленные диссертации.

Над созданием привлекательного образа нынешних президентов и премьер-министров трудятся, не покладая рук, большая армия специалистов – пресс-секретарей, модельеров, спичрайтеров, психо-

логов и социологов. Но иногда случается так, что реальный носитель имиджа начинает мешать «своему светлому образу». Американскими политтехнологами был создан привлекательный для граждан США образ президента Клинтона и его семьи. Он, Билл, честный, неподкупный гарант конституции, носитель традиционных семейных ценностей. Жена Хиллари – верная спутница гаранта, хранительница домашнего очага. Дочь Челси – правильная, скромная, умная и воспитанная девочка.

Но!.. Есть реальный мужчина Билл, который изменяет жене прямо в президентском кабинете, и лжёт под присягой. И есть реальная женщина Хиллари, которая в истерическом припадке запускает в мужа настольной лампой. Реальная же девушка Челси равнодушна к спиртному и слишком уж часто меняет бойфрендов.

Тех, кто профессионально занимается вопросами разработки привлекательных имиджей, постоянно упрекают в том, что они заменяют реальность имитацией и в конечном итоге обманывают общественность, вознося на вершины социальной пирамиды недостойных личностей. Попробуем разобраться – так ли это.

Технологии построения привлекательного имиджа сами по себе нейтральны по отношению к моральным принципам. Они выводят на первый план те внешние черты политического лидера, которые ожидает увидеть в нём большинство членов общества. Предположим, живёт в стране некая личность, с богатым внутренним миром и благородными замыслами. Личность хорошо знающая экономику, тонко разбирающаяся во внешних и внутренних политических проблемах, имеющая действенный план достижения страной и её гражданами благополучия и процветания. А теперь представим, что все эти замечательные свойства внешне никак не проявляются – никто из людей о них ничего не знает. Сможет ли

подобный «вундеркинд» хоть как то воздействовать на людей, направить их усилия в определённом направлении, мобилизовать на решение масштабных задач? Конечно, нет. Потому что внутренний мир того или иного политика воздействует на людей только через внешние, «осязаемые» проявления. Говоря иначе, на первый план выступает то, как тот или иной деятель воспринимается окружающими. Имиджем можно обмануть население, а можно с его помощью и решить важные социальные проблемы. Подобно тому, как с помощью спичек можно поджечь дом, а можно зажечь конфорку.

Один из лидеров антивоенного движения, талантливый писатель Анри Барбюс был автором ряда слоганов, ставших на долгие годы неотъемлемыми чертами имиджа Сталина: «Сталин – это Ленин сегодня»; «Это – железный человек. Фамилия даёт нам его образ: Сталин – сталь»; это человек «с головой учёного, с лицом рабочего, в одежде простого солдата».

Глубоко прав был один из исследователей общественного мнения американский учёный Уолтер Липшман, утверждавший: «Один и тот же механизм возвеличивает героя и создаёт дьявола».

Вспомним, как появился на политической арене Владимир Путин, и как происходило возвышение его имиджа лидера страны внутри России и за её пределами. После Ельцина Путину досталось тяжёлое наследство: обнищание людей, рост сепаратизма и все признаки распада государства, нарастающий вывоз капитала за рубеж, громадный внешний долг, кризисное состояние производства, науки, образования...

Ранее неизвестный широким массам населения подполковник КГБ в запасе с застенчивой улыбкой за какие-то полгода становится самой популярной и узнаваемой людьми фигурой. Путин, на фоне больного и одряхлевшего Ельцина, проявлял незаурядную спортивную форму: демонстри-

ровал приёмы каратэ на татами, летал вторым пилотом на сверхзвуковом истребителе, катался на горных лыжах. Став президентом, он позиционировал себя в качестве решительного державника: оставил сепаратизм (всё началось с его знаменитого «мочить в сортире»), вернул России мелодию советского гимна, прижал некоторых олигархов, назвал распад СССР величайшей геополитической катастрофой. Наконец, в своей так называемой «Мюнхенской речи» Путин твёрдо обозначил национальные интересы Российского государства. Он проявил себя как политик интеграционного жанра, выступающий за преемственность политической власти. На последней инаугурации Путина как президента России телезрители увидели в числе приглашённых и Горбачева, и Ельцина, лидера коммунистов Зюганова. Можно вспомнить также многочасовые общения Путина в телеэфире с гражданами России с зарубежными журналистами.

У политического руководства современной России был сформирован в целом привлекательный для граждан имидж. Со стороны высшей власти наблюдалась активная подстройка к интересам и чаяниям населения.

Имидж районного масштаба

Теперь настало время задаться вопросом: как формируется имидж государственной власти на низовом уровне? Он возникает в ситуациях, когда гражданин непосредственно, «лицом к лицу» сталкивается с представителями государственной власти, получая от неё так называемые государственные услуги. Это происходит при получении всевозможных документов и справок, назначении пособий и льгот, оформлении пенсий, заполнении налоговых деклараций и т.д. и т.п.

Целенаправленным формированием имиджа структур государственного управления на этом уровне целенаправленно не зани-

маются. Убедиться в этом можно, заглянув в любую районную налоговую инспекцию, в любое отделение пенсионного фонда, в миграционную службу, в государственную автоинспекцию... С клиентами здесь разговаривают жёстко – их в основном «воспитывают», отказываются консультировать и информировать. Сам порядок данных учреждений составлен для удобства чиновников. Именно в подобных учреждениях гражданин в ответ на заданный вопрос может услышать поучительный окрик: «Мужчина, читать умеем!». После чего он будет отправлен к образцу документа, выполненного мелким шрифтом, висящего под самым потолком. Да к тому же, как правило, с большим количеством орфографических и пунктуационных ошибок. Создаётся общее впечатление, что работники упомянутых организаций проходят особую подготовку, чтобы специально формировать негативный имидж власти на местах. Почему в районных отделах соцзащиты только два приёмных дня в неделю?! Почему в районных пенсионных фондах на приём к специалистам нужно записываться за неделю вперед?!

Между тем, именно эти государственные структуры существуют для граждан, а не граждане для данных структур. Именно граждане своими налогами обеспечивают заработную плату чиновникам, потому имеют право на обслуживание «с человеческим лицом».

Дело, видимо, в том, что за положительный имидж идёт борьба там, где есть конкурентная среда. В низовых государственных структурах её нет. Перечисленные государственные структуры обладают монополией на оказание большинства услуг. Например, если человек не доволен качеством обслуживания в каком-то магазине, он может обратиться в другую торговую точку. А вот выбрать другую налоговую инспекцию невозможно – закон не позволяет. Вот и приходится терпеть грубости и

подстраиваться под сложившиеся порядки обслуживания. Вдобавок, заметим, что простой кабинетный государственный служащий в большей степени заинтересован «слепить» свой привлекательный имидж не для граждан, а для вышестоящего начальника.

Что происходит в конечном итоге с имиджем государственной власти в целом? Он дискредитируется, потому что отрицательная репутация районных госструктур переносится на федеральный уровень. Обыкновенный российский гражданин, возможно, в течение всей своей жизни ни разу не побывает в администрации президента, ни в одном федеральном министерстве. О качестве власти он делает выводы на основании того, что происходит на «расстоянии вытянутой руки» – в общении с чиновниками низового уровня.

Свой имидж нынешняя власть, включая городскую и районную, в какой-то мере защищает с помощью организации работы общественных приёмных партии «Единая Россия». Эти приёмные по сути дела берут на себя функции, которые обязаны выполнять органы государственного управления низового уровня: разбираются, почему вовремя не выплачиваются пособия, ведётся незаконная уплотнительная застройка, не подают в дома тепло и воду и т.п.

Негативный имидж государственного служащего (любого уровня), в конечном счёте, отрицательно сказывается на работе всех звеньев системы государственного управления. Она утрачивает доверие, наращивается агрессивный, противостоящий власти потенциал. Порою это ведёт к возникновению проблем «на ровном месте». Этих проблем может и не быть, если наши чиновники поймут, что они призваны обслуживать потребности гражданина, что гражданин – потребитель их услуг.

«Потребитель – это наиболее важная персона, когда-либо посетившая наш офис. Потребитель не зависит от нас, наоборот, мы все

зависим от него. Потребитель не мешает нашей работе, он является её главной целью и смыслом. Потребитель – это тот, с кем нельзя спорить, над кем нельзя подшучивать. Никто и никогда не выигрывал оттого, что спорил со своим

потребителем» – так определил свой подход к работе с клиентами известный американский специалист по менеджменту Л. Бин.

Умение создавать привлекательный имидж своего учреждения должно быть включено в

квалификационные требования государственных служащих. Это не «мелочь», которая может присутствовать, а может и отсутствовать в работе чиновника. Это необходимое современное требование к его работе.

Стефан ШНЕК, декан факультета политологии католического университета Америки, директор Life Cycle Institute
Stephen Sheck, Dean of the faculty of political science of the Catholic University of America, Director, Life Cycle Institute

Конституционализм, либерализм и танец политической этики Constitutionalism, liberalism and the dance of political ethics

Аннотация: Блестящее эссе известного американского политолога о 3-х земных императивах власти (*forzza*), истории (*fortuna*) и доблести (*virtù*).

Abstract: A brilliant essay by the famous American political scientist about 3 earth imperatives: power (*forzza*), history (*fortuna*) and valor (*virtù*).

Ключевые слова: христианская мораль, истина, политика, законы, границы политической этики, государственное правление, конституция, власть.

Keywords: Christian morality, truth, politics, laws, borders, political ethics, governance, Constitution of, the authority.

В ранние годы своего развития Христианство отделилось от политики и правления. Считалось, что мир развращён грехом, и, соответственно, христианам не положено вовлекать себя в мирские дела. Вместо этого они должны были отойти от мира и готовиться к спасению и загробной жизни.

Но когда Христианство стало доминирующей и официальной религией Римской империи, христианам даже из прагматичных соображений пришлось взять на себя груз управления и политики. И даже тогда применение библейских законов и христианской морали оказалось делом не из лёгких. Негибкие фундаментальные аспекты христианской морали противоречили изменяющимся практическим соображениям о необходимости компромисса и переговоров, которые так характерны в политической жизни. Проблемой был диссонанс между тем, что было для них истинным источником суверенности, справедливости и этики,

как предписано в священном писании, и реалиями правления.

Августин написал свой выдающийся труд «Божий город» в тот самый критический момент, когда уверенность в христианском мышлении пошатнулась в результате не совсем удачных стараний применить христианскую мораль в делах правления, проведения политики и гражданства.

Великим достижением Августина в политической теории стало то, что он смог разрешить этот диссонанс. В «Божьем городе» решение пришло после того, как он разделил и привёл к взаимному согласию то, что правильно для политики и то, что правильно по христианскому закону. Он считает, что христиане, например, могут быть солдатами, несмотря на то, что Писание выступает за любовь к врагу и смирению.

Широко известно, что он говорил о двух городах – земном городе, в котором мы живём в настоящий момент, и небесном, в который нас призывает. Хотя

мы и принадлежим к небесному городу, по причине нашего собственного греха и грехов, окружающих нас, в данный момент мы находимся в земном городе с его практическими и бытовыми проблемами. А у практических проблем земного города есть свой собственный моральный императив.

Тогда, согласно Августину, правильный ход политической жизни тот, в котором существует необычная гармония между двумя источниками истины, на которые ориентируются политика и правление. Граждане и законодатели не могли просто навязать порядок небесного города здесь, внизу, хоть это и было чрезвычайно важно для прав и законности, и отбросить эти порядки было нельзя. Зато моральный императив небесного города можно приспособить, гармонизировать и привести в согласие с моральными нуждами и практичностью земного города. Следовательно, верный ход политической жизни и правления, другими словами, политической этики, это своео-

бразный «танец» между этими двумя моральными императивами. В начале XVI века Никколо Макиавелли в своей книге под названием «Принц» расширил и заострил анализ схожего восприятия политической этики. Как и Августин, Макиавелли установил божественную и земную истины, но в отношении того, что есть истина в политической жизни, Макиавелли видит более сложную этику, чем простой императив, продиктованный практичностью и политической необходимостью, обозначенной Августином. И действительно, он рассказывает о 3-х земных императивах – власти (*forzza*), которая объединяет практичность и нужды модели Августина, истории (*fortuna*), которая включает в себя качества судьбы, традиции и неизбежности и доблести (*virtù*). В этом слове Макиавелли объединил классическое благоразумие, которое Жак Деррида назвал бы «стилем».

Каждый из этих трёх императивов есть истинный и подходящий источник истины для правления и политики. Более того, ни один политический порядок не может быть верным, справедливым или законным без какой-либо комбинации каждого из этих императивов. Что ещё более важно, Макиавелли настаивает на том, что доблесть должна доминировать в сочетании с властью и историей.

Два примера из 7 и 8 главы «Принца» иллюстрируют понятие политической этики. В главе седьмой Макиавелли прославляет «доблесть» Цезаре Борджиа и графа Эль Валентино – незаконного сына Папы Александра VI. В особенности он подчёркивает то, как Эль Валентино навёл порядок в Романье, где недостаток управления привёл к ситуации беззакония.

Макиавелли выделил этот случай как пример правильного правления, как заслуживающий тщательного изучения и подражания. Он описывает, как Эль Валентино после завоевания Романьи поставил у власти жестокого и злобного человека – Ремиро де Орко. По своей внутренней жестокости Ремиро изводил народные массы, породив к себе огромную ненависть, пока однажды ночью Валентино не послал своих солдат снова в этот край с обещанием, что суд будет судить Ремиро за его многочисленные преступления.

Но ещё до того, как собрался суд, Валентино в ночь послал своих людей для того, чтобы они притащили Ремиро де Орко из тюрьмы на площадь и расправились с ним, разрезав его тело на две части. Там они оставили его изуродованное тело вместе с орудием убийства для публичного обозрения, что потрясло и обрадовало граждан Романьи.

Второй случай, описанный в последующей главе, относится к бесславному Агофоклу Сицилийскому. Однако, в отличие от примера с Валентино, Агофокл не служит примером для подражания, потому что этот случай перешёл границы политической этики. Это история о том, как генерал Агофокл для того, чтобы захватить власть в Сиракузах, созвал всех влиятельных людей и руководителей города на общественное собрание, где с ними расправились притаившиеся лучники.

Описав эти два случая, Макиавелли призывает нас задать вопрос, почему случаем с Валентино надо восхищаться как примером императива политической этики, в то время как Агофокла ненавидеть за несоответствие этому же императиву.

И Агофокл, и Валентино проявили вероломство в при-

менении власти (*forzza*) и кооптации истории (*fortuna*). И оба они достигли успеха в установлении островка политического порядка в море хаоса и опасного политического беззакония. Но для Макиавелли доблесть – *virtù* – как самый важный элемент политической этики и правления, который должен преобладать и приводить к гармонии власть и историю, значит намного больше, чем просто хитрость и эффективность в установлении порядка. Она должна нести в себе характеристики благоразумного сочетания меры и эстетического стиля, которое дисциплинирует, ограничивает и возвышает применение власти и использование истории.

Уроки Августина и Макиавелли, изученные вместе, приносят ясность в сложное очертание контуров этики политики и правления. Несмотря на то что небесный порядок есть окончательная мера истины, политическая этика это не тот случай, когда порядок небес или других абстрактных абсолютов необходимо привнести в земную политику. Не пренебрегая ни тем, ни другим, политическая этика включает в себе конструктивное напряжение, постоянный поиск скоротечной гармонии между таким абсолютом и разными императивами реальной политики и правления.

Более того, у императивов реальной политики имеются свои позывы, которые нельзя отнести к простым комбинациям власти или истории, даже тогда, когда они организованы с помощью хитрости и оказались эффективными. Определённая этика благоразумия, состоящая из экономии, умеренности и эстетического стиля, должна дисциплинировать правление и политическое действие.

И ещё один автор, которого

я предлагаю для вашего внимания, – Жан Жак Руссо («Социальный контракт», «Рассуждения о происхождении и основаниях неравенства среди людей»). Он объединяет глубокую проницательность Макиавелли и Августина в отношении политической этики, и наше собственное крайнее почтение к суверенности и демократии. Руссо переосмыслил глубокие идеи Августина и Макиавелли, что позволило мне прямо обратиться к понятиям – конституционализм, либерализм и танец политической этики, вынесенным в название статьи.

Как и Августин, Руссо начинает свой анализ политической этики с осмысления высшей и абсолютной истины. Однако в понимании Руссо этот абсолют дан на хранение гражданам, объединённым в политическое сообщество. Для ясности Руссо не отрицает ни небесную власть, ни силу чистого благоразумия, но он настаивает, что здесь, «внизу», голос Бога или голос чистого благоразумия всегда должен дискурсивно удостоверяться в политическом сообществе. Поэтому здесь, вдали от рая, *vox populi vox dei est* – голос народа есть голос Бога.

Как и Августин, Руссо понимает, что прямое воплощение высшей или абсолютной истины, обозначенной в этом контексте как «всеобщая воля», не может быть просто применено в политической жизни. Высшая власть воистину хранится у людей, собранных в политическое сообщество, но эта власть находится в мире, способном исказить её. Следовательно, Руссо в «Социальном контракте» осторожно поднимает вопрос о разделении и конструктивном напряжении между общей волей народа и самим правительством, проведением политиче-

ского курса и политикой. Он тоже, как и Августин, признаёт вторичный этический императив, воплощённый в нуждах и практических соображениях, которые правят миром.

Ключевой фигурой, способствующей такому разделению между всеобщей волей и реальной политикой, является Законодатель. Он же является центром в создании этически важного конструктивного напряжения между двумя сторонами, упомянутыми выше. Поэтому сравнение с «Принцем» Макиавелли неестественно. На Законодателя, который любопытным образом не является гражданином и поэтому не имеет права вкушать плоды результатов собственной политической жизни, возложена задача объединить жёсткий каркас власти и историю (*forzza* и *fortuna* Макиавелли), в которой функционирует конструктивное напряжение всеобщей воли и реальной политики. Этот каркас власти (*forzza*) и истории (*fortuna*) Руссо называет «фундаментальное право», что в английском языке обычно называется «конституция».

Когда Руссо объясняет процесс формирования конституции, становится ясно, что она в конце концов зависит от того, насколько благоразумно Законодатель оценит прагматические реалии власти и истории в рамках политической жизни. Всё это необходимо для того, чтобы он – Законодатель – мог наилучшим образом использовать единственную соответствующую комбинацию власти и истории, а также силу, исходящую из народной воли. Для этого Законодатель должен изучить обычаи, язык, традиции народа и даже более того, он должен взвесить острые нужды политического общества, его

экономику, её составляющие части, религию. При создании основной палитры правления он соединяет элементы монархии, аристократии и демократии, он даже создаёт конституцию, которая наилучшим образом открывает пространство для «танца» императивов всеобщей воли с нуждами и практическими соображениями жизни политического сообщества в мире.

Иными словами, политическая этика Законодателя многим обязана прославленному Макиавелли *virtù*. В какой-то степени Макиавелли с оптимизмом надеялся, что такая доблесть будет характерным качеством принца. Хотя, вспомнив суровые оценки границ совершенства в грешном мире, сделанные Августином, он, возможно, и начал сомневаться в том, что каждый человек может постоянно руководствоваться *virtù* в своих действиях. Его Законодатель пытается найти *virtù* не в людях, а в законах.

Конституционализм модели Руссо, очерчивающий план танца политической этики между императивом народа и политической необходимостью и реалий, остро необходим для законности и эффективности этого танца. Более того, именно комбинации Руссо и другие схожие с ними комбинации конституционализма и народной суверенности политическая теория называет либерализмом, современным парадигматическим пониманием законного правительства.

Подтекст, понятий Руссо, имеет очевидные последствия для размышлений об этике политики и правления, противопоставленной нашим современным формам правления. Поэтому поразмыслим вкратце, что это может означать для этики в современной политике и правлении.

В первую очередь это означает, что политическая этика должна соответствующим образом обращаться не только к единственному источнику морального авторитета (Писание, народ, история или что-либо ещё). Наоборот, политическая этика

должна укорениться в конструктивном напряжении высшего морального авторитета и замысловатого «морального» императива политической жизни.

Во-вторых, это означает, что политическая этика не может функционировать в самом

конструктивном напряжении, а вместо этого должна практиковаться в рамках основного права – конституции, которая является благоразумным сочетанием элементов власти, истории, а также совершенствования *virtù*.