

Российский государственный гуманитарный университет  
Russian State University for the Humanities



RSUH/RGGU BULLETIN  
№ 1 (7)

Academic Journal

Series  
*Economics. Management. Law*

Moscow  
2017

ВЕСТНИК РГГУ  
№ 1 (7)

Научный журнал

Серия  
«Экономика. Управление. Право»

Москва  
2017

УДК 338.24(05)+340(05)  
ББК 65.050я5+67я5

Редакционный совет серий «Вестника РГГУ»

Е.И. Пивовар, чл.-кор. РАН, д-р ист. н., проф. (председатель)

Н.И. Архипова, д-р экон. н., проф. (РГГУ), А.Б. Безбородов, д-р ист. н., проф. (РГГУ), Е. Ван Поведская (Ун-т Сантьяго-де-Компостела, Испания), Х. Варгас (Ун-т Валле, Колумбия), А.Д. Воскресенский, д-р полит. н., проф. (МГИМО (У) МИД России), Е. Вятр (Варшавский ун-т, Польша), Дж. ДеБарделебен (Карлтонский ун-т, Канада), В.А. Дыбо, акад. РАН, д-р филол. н. (РГГУ), В.И. Заботкина, д-р филол. н., проф. (РГГУ), В.В. Иванов, акад. РАН, д-р филол. н., проф. (РГГУ; Калифорнийский ун-т Лос-Анджелеса, США), Э. Камия (Ун-т Тачибана г. Киото, Япония), Ш. Карнер (Ин-т по изучению последствий войн им. Л. Больцмана, Австрия), С.М. Каштанов, чл.-кор. РАН, д-р ист. н., проф. (ИВИ РАН), В. Кейдан (Урбинский ун-т им. Карло Бо, Италия), Ш. Кечкемети (Национальная школа хартий, Франция), И. Ключанов (Восточный Вашингтонский ун-т, США), В.П. Козлов, чл.-кор. РАН, д-р ист. н., проф. (РГГУ), М. Коул (Калифорнийский ун-т Сан-Диего, США), Е.Е. Кравцова, д-р психол. н., проф. (РГГУ), М. Крэммер (Гарвардский ун-т, США), А.П. Логунов, д-р ист. н., проф. (РГГУ), Д. Ломар (Ун-т Кёльна, Германия), Б. Луайер (Французский ин-т геополитики, Ун-т Париж-VIII, Франция), В.И. Молчанов, д-р филос. н., проф. (РГГУ), В.Н. Незамайкин, д-р экон. н., проф. (Финансовый ун-т при Правительстве РФ), П. Новак (Белостокский гос. ун-т, Польша), Ю.С. Пивоваров, акад. РАН, д-р полит. н., проф. (ИНИОН РАН), С. Рапич (Ун-т Вуппертала, Германия), М. Сасаки (Ун-т Чуо, Япония), И.С. Смирнов, канд. филол. н. (РГГУ), В.А. Тишков, акад. РАН, д-р ист. н., проф. (ИЭА РАН), Ж.Т. Тощенко, чл.-кор. РАН, д-р филос. н., проф. (РГГУ), Д. Фоглесонг (Ратгерский ун-т, США), И. Фолтыс (Опольский политехнический ун-т, Польша), Т.И. Хорхордина, д-р ист. н., проф. (РГГУ), А.О. Чубарьян, акад. РАН, д-р ист. н., проф. (ИВИ РАН), Т.А. Шаклеина, д-р полит. н., канд. ист. н., проф. (МГИМО (У) МИД России), П.П. Шкаренков, д-р ист. н., проф. (РГГУ)

Серия «Экономика. Управление. Право»

Редакционная коллегия серии

Н.И. Архипова, гл. ред., д-р экон. н., проф. (РГГУ), В.А. Умнов, зам. гл. ред., д-р экон. н., проф. (РГГУ), Н.В. Овчинникова, зам. гл. ред., д-р экон. н., проф. (РГГУ), С.В. Тимофеев, зам. гл. ред., д-р юрид. н., проф. (РГГУ), Т.М. Алиева, отв. секретарь, канд. экон. н., доц. (РГГУ), Л.И. Глухарева, д-р юрид. н., проф. (РГГУ), В.Н. Незамайкин, д-р экон. н., доц. (Финансовый ун-т при Правительстве РФ), И.М. Поморцева, канд. экон. н., доц. (РГГУ), И. Фолтыс (Опольский политехнический ун-т, Польша)

*Ответственные за выпуск:* И.М. Поморцева, канд. экон. н., доц. (РГГУ)  
Т.М. Алиева, канд. экон. н., доц. (РГГУ)

© Российский государственный  
гуманитарный университет, 2017

ISSN 1998-6769

## СОДЕРЖАНИЕ

### Экономика

---

- А.И. Каширин, А.С. Семёнов*  
Новая методология формирования нормативного обеспечения  
инновационной деятельности ..... 9
- Е.А. Тарасенко, Т.Б. Рыжкова*  
Конкурентное позиционирование  
на рынке частной медицины в кризисных условиях:  
медицинские клиники в местах торговой розницы ..... 26
- Н.И. Гришакина, А.С. Зарецкая*  
Региональная оценка уровня жизни населения  
как фактор экономической доступности продовольствия ..... 35

### Управление

---

- А. Rajchel*  
The role of the headmaster in managing a school (Роль руководства  
в управлении образовательными учреждениями) ..... 48
- М.И. Гельвановский*  
Технологии социального проектирования в истории  
и современной практике России ..... 56
- Ю.В. Черняховская, Ю.А. Черевко*  
Соглашение с правительством принимающей стороны  
по проектам атомных электростанций ..... 69
- А.В. Марченко*  
Применение проективных методик в маркетинговых исследованиях .... 86

### Право

---

- Б.А. Антонов*  
О влиянии доктрины открытия (Discovery Doctrine)  
на современное право в Соединенных Штатах Америки ..... 99

<i>Е.В. Батеева, А.Л. Питерская</i> Системообразующая роль Конституции РФ: актуальные проблемы теории и практики .....	108
<i>С.Б. Бальхаева</i> Территориальная сфера действия международных договоров .....	119
<i>С.Г. Тимошков</i> Кибератака как современная форма совершения акта агрессии .....	127
<i>В.В. Самойлова</i> Развитие договора банковского вклада в российском законодательстве .....	136

## **Научная жизнь**

---

<i>И.М. Поморцева</i> Обзор научных направлений и печатных трудов Института экономики, управления и права РГГУ в 2016 г. ....	143
Abstracts .....	150
Сведения об авторах .....	155

## CONTENTS

### **Economics**

---

*A. Kashirin, A. Semenov*

New methodology for the formation of regulatory innovating ..... 9

*E. Tarasenko, T. Ryzhkova*

Competitive positioning in the market of private medicine in crisis.  
Retail clinics ..... 26

*N. Grishakina, A. Zaretskaya*

Regional assessment of living standards as a factor  
of economic access to food ..... 35

### **Management**

---

*A. Rajchel*

The role of the headmaster in managing a school ..... 48

*M. Gelvanovsky*

Social design technology in the history and practice  
of contemporary Russia ..... 56

*Yu. Chernyakhovskaya, Yu. Cherevko*

Agreement with the host government on NPP project ..... 69

*A. Marchenko*

Application of projective techniques in marketing research ..... 86

### **Law**

---

*B. Antonov*

On the impact of Discovery Doctrine on the USA contemporary law ..... 99

*E. Bateeva, A. Piterskaya*

System forming role of the Constitution of the Russian Federation.  
Topical issues of the theory and practice ..... 108

<i>S. Balkhaeva</i>	
The territorial scope of operation of international treaties .....	119
<i>S. Timoshkov</i>	
Cyber attacks as a modern form for an act of aggression .....	127
<i>V. SamoiloVA</i>	
The bank deposit contract development in the Russian legislation .....	136

## **Science life**

---

<i>I. Pomortseva</i>	
Review of scientific trends and printed works in the Institute of Economics, Management and Law of RSUH in 2016 .....	143
Abstracts .....	150
General data about the authors .....	157



А.И. Каширин  
А.С. Семёнов

## Новая методология формирования нормативного обеспечения инновационной деятельности

По мнению многих экспертов и практиков, одной из главных причин относительно медленного развития инновационного сектора российской экономики являются существенные недостатки в управлении данной сферой, в том числе на законодательном и нормативном уровне. Авторами проводится анализ негативных тенденций в инновационно-правовом поле России, предлагается к использованию метод построения трехмерной «инновационной матрицы» в целях выделения субъектов, объектов, проблем и других основополагающих элементов национальной инновационной системы.

*Ключевые слова:* инновационная политика, нормативные акты, интеллектуальная собственность, инновационная матрица, субъекты и объекты инновационной сферы.

В настоящее время отдельные аспекты инновационной политики России находятся в сфере компетенции различных министерств, ведомств и организаций: Минобрнауки, Минэкономразвития, Минпромторга, Мининформсвязи, РОСНАНО, Сколково, РВК и др., а на уровне законодательной власти – различных комитетов и комиссий Государственной Думы и Совета Федерации. Как следствие, в российской инновационной сфере, как на федеральном уровне, так и в регионах, существует множество различных течений, степень координации и согласованности которых друг с другом, по мнению бизнеса, явно недостаточна.

По этой же причине нормативные акты, регламентирующие фрагменты инновационно-правового поля, часто оперируют

---

© Каширин А.И., Семёнов А.С., 2017

Авторы выражают глубокую признательность специалистам РГНФ за финансирование (заявка № 16-02-00711).

разными терминами и порой противоречат друг другу. На федеральном уровне имеется ряд законодательных актов, разработанных различными ведомствами и принятых в разное время: законы «О науке и научно-технической политике», «Об особых экономических зонах», «О техническом регулировании», «Об информации, информатизации и защите информации», Патентный закон и пр., которые оперируют каждый своими терминами и нацелены на решение отдельных задач. Это вызывает противоречия и нечеткое понимание ряда вопросов и процессов и затрудняет инновационное развитие в целом.

Возьмем, к примеру, принятую в 2006 г. новую IV главу Гражданского кодекса, регулиующую вопросы обращения интеллектуальной собственности, и посмотрим, что позитивного внесли в инновационную сферу эти изменения за 10 лет, насколько удобнее стало разработчикам использовать их интеллектуальную собственность, насколько выросла инновационная составляющая ВВП. Приходится констатировать, что роль принятого законодательного акта никак не повлияла на ускорение инновационных процессов. Аналогичная ситуация с «особыми экономическими зонами», большую часть которых пришлось ликвидировать в связи с их неэффективностью. И уж совсем анекдотичная норма по планированию инновационных закупок на 7 лет, в то время как для неинновационных закупок – всего один год. Можно привести и другие примеры. Анализ такой ситуации показывает, что причинами неудач являются:

- недостаток знаний у законодателей и управленцев о реальных процессах, происходящих в инновационной сфере, участвующих в них субъектах и объектах, их месте и роли, что приводит к принятию неадекватных правовых актов, регулирующих данную сферу;
- неправильное целеполагание самих нормативных документов, которые часто направлены на создание определенных ограничений вместо создания благоприятных условий для участников инновационной сферы;
- недостатки в управлении уже реализуемых программ и проектов, прежде всего из-за низкой квалификации менеджеров и управленцев.

Далее остановимся на вопросах более глубокого понимания терминологии и качественного состава субъектов и объектов инновационной сферы. Это необходимо для повышения скоординированности и взаимоувязки деятельности различных ее игроков. Важной в этом процессе является работа не только государства, но

и общественных объединений, сообществ, ассоциаций, объединений рыночных игроков на добровольной основе.

В настоящее время все, кто занимается нормотворчеством в рамках инновационной сферы, сталкиваются со сложностями и разночтениями, которые вызывают затруднения и на практике. Поэтому они нуждаются в практическом методе анализа нормативно-правового обеспечения предпринимательской, инвестиционной и инновационной сферы для целей выработки комплексного понимания той или иной проблемы и для выявления и заполнения недостающих лакун. Для решения этой задачи предлагается использовать метод, применение которого на практике, по мнению авторов, может существенно повысить эффективность управления инновационной сферой и ее отдельными элементами.

Суть предложенного метода состоит в составлении трехмерной «матрицы», которая позволит наглядно представить информацию обо всех законах и подзаконных актах, нормативных документах ассоциаций и общественных организаций, охватывающих выбранную для анализа область, и выявить взаимосвязи между ними, а затем сделать заключение о недостающих, а следовательно, требуемых мерах государственного или общественного регулирования. Основополагающими элементами матрицы являются:

- перечень субъектов и объектов инновационной сферы, где каждый субъект или объект соответствует строке и столбцу матрицы, а точки пересечения строки со столбцом обозначают возможные взаимодействия;
- перечень мер регулирования, господдержки, налогообложения в отношении субъектов и объектов, где каждое направление соответствует третьему вектору матрицы.

Содержание матрицы представляет собой трехмерную таблицу мер государственного и общественного регулирования и поддержки применительно к каждому субъекту или объекту и их отношениям при взаимодействии друг с другом. В качестве инструмента рекомендуется составление трехмерной «инновационной матрицы», базовые координаты которой соответствуют субъектам и объектам инновационной сферы, а дополнительные – различным направлениям мер поддержки и регулирования: правовому, административно-организационному, финансовому, налоговому, таможенному и т. д. (см. рис.).



Рис. Трехмерная «инновационная матрица»

Алгоритм применения метода осуществляется поэтапно. Вначале составляется «матрица проблем», в каждой клетке которой указываются актуальные проблемы, решения которых ищутся в существующем законодательстве и нормативном обеспечении. Затем составляется «матрица анализа», в каждой клетке которой указывается полное или частичное решение соответствующей проблемы на уровне российских законов, нормативных актов, документов общественных организаций. Затем – «матрица действий», в которой на вертикальной оси для соответствующей пары субъектов и объектов прописывается определенное действие, регулирующее их отношение. В случае выявления конкретной проблемы – со стороны органов общественного регулирования целесообразно либо создание нормирующего документа, либо эскалация проблемы на уровень исполнительной и законодательной власти.

### Субъекты и объекты инновационной сферы

Первым этапом анализа для целей решения определенной проблемы является составление списка субъектов и объектов инновационной сферы, который формируется с учетом мирового и российского практического опыта и опирается на реальные процессы,

происходящие в инновационном секторе. Опора на практическую деятельность гарантирует, что ни один важный субъект не будет упущен в процессе рассмотрения. Точно так же выделяются и объекты, фигурирующие в финансовых и деловых отношениях между субъектами.

Например, при рассмотрении нормы законодательного обеспечения венчурного инвестирования основными субъектами будут: бизнес-ангел, «посевная компания», ее основатели и менеджеры, а объектами – доли (акции) этой компании, интеллектуальная собственность, оборудование. Важными представляются вопросы регулирования отношений между изобретателем и инвестором, которые должны быть понятными, «прозрачными», несложными в оформлении. Должны быть созданы правоприменительные критерии на случай различных конфликтов. Некоторые субъекты (например, бизнес-ангел) в российском правовом поле все еще отсутствуют на государственном уровне, несмотря на их реальное существование в экономике и наличие официального статуса этого субъекта на уровне общественных организаций (РАВИ, НАБА, внутренние документы институтов развития).

Ниже предлагается вариант классификации основных типов субъектов и объектов «от практики», в которой учтены зарубежный опыт, практическая и аналитическая работа в инновационном секторе России:

1) главные субъекты инновационной сферы: инновационная компания (предприятие), проходящая различные стадии развития. В каждый конкретный момент времени инновационная компания находится на определенной стадии («посевная», начальная – стартап, ранний рост, расширение, устойчивое развитие);

2) субъекты сферы генерации знаний: ученый, изобретатель, разработчик;

3) субъекты управления инновационной сферой: менеджеры, управляющие инновационными проектами, компаниями, а также компетенциями, специалисты-управленцы, серийные предприниматели;

4) субъекты финансирования инновационной сферы: государственные фонды, бизнес-ангелы, венчурные фонды и т. д. Различные субъекты финансирования взаимодействуют между собой и инновационными компаниями посредством покупки долей, акций и т. д.;

5) субъекты инновационной инфраструктуры: технопарки, бизнес-инкубаторы, акселераторы, биржи для высокотехнологичных компаний (ИРК ММВБ);

6) субъекты государственного и общественного регулирования инновационной сферы: Госдума, Правительство РФ, федеральные и региональные органы исполнительной власти, РВК, РАВИ, НАБА, Комиссия по модернизации, АИРР и пр.;

7) субъекты потребления инноваций: крупные корпорации, которые приобретают инновационную продукцию извне, малый и средний бизнес, физические лица.

Остановимся более подробно на характеристике основных групп субъектов инновационной сферы и приведем их конкретные примеры.

Первую группу субъектов инновационной сферы представляют *главные субъекты* в виде малых и больших инновационных компаний, поскольку именно они создают добавленную стоимость, непосредственно развивают инновации и вносят вклад в рост инновационной составляющей ВВП. К сожалению, на сегодня в России нет критериев инновационной компании. В настоящее время рядом министерств сформулированы критерии инновационной продукции, на базе которых можно определить объем инновационной продукции в выручке. Остается определить долю инновационной продукции в выручке, которая даст компании статус инновационной и законодательно закрепить это определение на уровне государства.

Крупные компании остаются важнейшим субъектом инновационного бизнеса. Роль больших компаний в создании новых продуктов неоспорима. Одним из наиболее успешных примеров больших иностранных инновационных компаний является компания Boeing, которая имеет давние традиции лидерства и инноваций. Возможности компании включают создание новых, более эффективных коммерческих и военных самолетов, ракетных комплексов и оружия посредством передовых технологий и организации инновационных проектов. Компания конкурирует с Airbus, Lockheed Martin Corporation, Northrop Grumman Corporation, Raytheon Company, General Dynamics, BAE Systems и Европейским аэрокосмическим и оборонным концерном (EADS). Затраты компании Boeing на НИОКР в 2014 г. составили \$3047 млн<sup>1</sup>. Выручка компании выросла на 6% по итогам 2015 года, до \$96,1 млрд на фоне рекордного числа поставок коммерческих самолетов<sup>2</sup>. Компания сохраняет долгосрочные перспективы роста благодаря крупным контрактам в оборонной и космической отраслях.

Корпорация Intel (NASDAQ: INTC) является мировым лидером в области компьютерных инноваций, разрабатывая важнейшие технологии, которые служат основой вычислительных устройств

во всем мире. Ориентированная в прошлом на рынок ПК, сегодня корпорация Intel уделяет главное внимание интеллектуальным возможностям разнообразных устройств: от мобильных устройств с минимальным энергопотреблением до самых мощных суперкомпьютеров в мире<sup>3</sup>. Расходы компании на НИОКР достигли в 2015 г. наивысшей точки за всю историю компании и составили около \$3 млрд, по итогам первого полугодия 2016 г. выручка компании увеличилась на 4,8%, достигнув \$27,235 млрд<sup>4</sup>.

Компания Google является одним из крупнейших инноваторов за прошедшие 16 лет и продолжает задавать тон в онлайн-рекламе, поиске и интернет-коммуникациях. Среди инноваций последнего времени – «умные» очки, автомобили без водителя и гигабитная оптоволоконная сеть Google Fiber для нескольких крупных городов, электронный ассистент Google Now, который помогает ориентироваться в расписании общественного транспорта, картах, направлениях и списках дел. Годовая выручка Google в 2015 г. достигла \$74,54 млрд – на 13,5% больше, чем в 2014 г. (\$65,67 млрд); операционная прибыль – \$23,425 млрд<sup>5</sup>.

В России тоже имеются корпорации подобного типа. ГК «Ростех» – российская промышленная корпорация, включающая порядка 700 организаций, из которых в настоящее время сформировано 14 холдинговых компаний. Организации Ростеха расположены на территории 60 субъектов РФ и поставляют продукцию на рынки более 70 стран. В состав «Ростеха» входят такие крупные компании, как ОАО «Швабе» (оптика, электроника), ОАО «Росэлектроника», ОАО «Вертолеты России», ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация», ОАО «Объединенная приборостроительная корпорация», ОАО «Камаз» и другие. Выручка ГК «Ростех» по итогам 2015 г. выросла до 1,14 триллиона рублей<sup>6</sup>.

Однако важнейшие инновационные субъекты – это не только крупные компании. Немаловажную роль в процессе формирования и коммерциализации новых продуктов играют малые инновационные компании, некоторые из которых вырастают в крупные. Яркой иллюстрацией появления на базе научного коллектива сильной инновационной компании является история В.П. Гапонцева – ведущего специалиста в области лазерной физики и техники, волоконных и оптоэлектронных технологий. Перейдя от фундаментальных исследований в Академии наук СССР к разработке и внедрению мощных оптоволоконных лазеров, В. Гапонцев в 1991 г. создает компанию «ИРЭ-Полус», в 1997 г. – фирму IPG Fibertech S.r.l. в Милане, а в конце 1998 г. – в Оксфорде (США) – PG Photonics Corporation, которая затем стала штаб-квартирой Транснацио-

нальной Группы IPG. Сейчас фирма В. Гапонцева контролирует 80% мирового рынка волоконных лазеров большой мощности, которые используются в телекоммуникациях и в промышленности для сварки, резки, гравировки и других видов обработки металлов. Рассматривая данный пример в контексте субъектов и объектов, можно сказать, что на базе компетенций ученых и потенциала советского НИИ был создан новый мощный субъект – компания В. Гапонцева. Появилось множество объектов – патентов и оборудования индустрии волоконных лазеров, что стало результатом попадания изобретателя в правильную институциональную среду.

*Субъекты управления инновационной сферой* представлены также менеджерами разных уровней управления и различных производственных и инфраструктурных субъектов. Данная группа гетерогенна, и для каждой группы субъектов и объектов имеются свои типы менеджеров – так, например, менеджер инновационного отдела крупной компании по своим задачам и функциям существенно отличается от менеджера фонда, от менеджера бизнес-акселератора, от менеджера стартапа. Особая категория менеджеров – серийные предприниматели, создающие поток стартап-компаний.

Интересным примером серийного предпринимателя является деятельность бизнесмена с 18-летним стажем почетного профессора МФТИ С. Белоусова, одного из самых успешных и известных венчурных инвесторов России. Свою первую компанию Rolsen Белоусов основал в 1995 г., всего за три года превратив ее из маленького стартапа в проект с оборотом \$150 миллионов. Потом были Infratel, Acumatica, Parallels. Последняя – мировой лидер в области сервисного ПО. Сейчас С. Белоусов – активный венчурный инвестор через собственный фонд Rupa Capital, а также соучредитель еще одного фонда Quantum Wave – «долгоиграющего» фонда для научных проектов в области приложения квантовой механики с большим сроком окупаемости и внедрения. Так состоялось возвращение бизнесмена в большую науку.

Следующую важнейшую группу субъектов инновационной сферы представляют *субъекты финансирования инновационной сферы*. При этом механизмы, финансирующие компании, распределяются по стадиям развития инновационной компании.

Например, основными субъектами на посевной стадии развития инновационной компании являются бизнес-ангелы. Наиболее активными среди них в 2015 г. были А. Бородич, проинвестировавший за 2015 г. 14 проектов со средним чеком 25–50 тыс. долл., и Б. Яровой, проинвестировавший за 2015 г. 10 проектов со средним чеком до 100 тыс. долл., а также государственные фонды поддержки.



Неполнота субъектного поля бизнес-ангельского инвестирования ощущается особенно явно. Например, до недавнего времени в России в сделках инвестирования использовалась старая схема, при которой бизнес-ангел самостоятельно или совместно с партнерами инвестировал в проект, доводил его до какого-то уровня, а дальше помогал искать деньги, например, у венчурного фонда. В то время как на Западе уже несколько лет используется такой активный метод, как синдицирование, т. е. софинансирование с другими «ангелами» или государственными фондами. У нас сейчас создаются первые клубы бизнес-ангелов, которые пытаются осуществить синдикацию, однако из-за отсутствия необходимого законодательства синдицирование идет по «хитрым», обходным схемам или через зарубежные юрисдикции, т. е. нормативного поля и тиражируемой практики пока не создано, что замедляет процесс развития всей индустрии «посевного инвестирования».

Также в России наблюдается серьезная проблема, связанная с законодательством в области продажи долей в стартапах, в частности оптимальный налоговый режим с льготами на прирост капитала. Отсутствует поощрительная система, которая бы стимулировала коммерциализацию разработок через возможность сделать прибыльный «выход» без налоговых вычетов. Поэтому успешные проекты реализуются не в России, а на Западе – в Израиле, США, Европе и т. д. Если российские бизнес-ангелы и инвестируют в проекты в стране на первой стадии, то потом часто уводят эти проекты за рубеж, тем самым занимаясь фильтрацией проектов и поиском других юрисдикций, где более благоприятная среда для коммерциализации проектов.

Одна из современных позитивных тенденций – появление субъектов государственной поддержки, т. е. к настоящему времени в России сложился ряд институтов государственного содействия компаниям ранних стадий, действующих в инновационной сфере: Фонд «Сколково», осуществляющий финансирование инновационных проектов в форме предоставления безвозвратного и безвозвратного гранта инновационной компании и одновременно с этим – инфраструктурную поддержку; Фонд содействия инновациям (ранее – развития малых форм предприятий в научно-технической сфере), который поддерживает малые инновационные компании, обладающие правами на интеллектуальную собственность на основе открытого конкурса; ОАО «Российская венчурная компания», где 100% уставного капитала принадлежит государству; ОАО «Роснано» и ряд других.

Фонд развития промышленности (ФРП) основан для модернизации российской промышленности, организации новых производств и обеспечения импортозамещения. Фонд создан в 2014 г. по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ путем преобразования Российского фонда технологического развития и предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств на базе наилучших доступных технологий. Для реализации новых промышленных проектов ФРП на конкурсной основе предоставляет целевые займы по ставке 5% годовых сроком до 7 лет в объеме от 50 до 500 млн рублей, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики. По данным на ноябрь 2015 г., в Фонд поступило 1270 заявок на сумму 447 млрд руб., было заключено 40 соглашений с регионами<sup>7</sup>.

Целью деятельности Фонда перспективных исследований (ФПИ) является содействие осуществлению научных исследований и разработок в интересах обороны страны и безопасности государства, связанных с высокой степенью риска достижения качественно новых результатов в военно-технической, технологической и социально-экономической сферах, разработки и создания инновационных технологий и производства высокотехнологичной продукции военного, специального и двойного назначения<sup>8</sup>.

Другая важная группа субъектов инновационной сферы представлена *субъектами инновационной инфраструктуры*, к которым относятся организации, способствующие созданию и развитию инновационных компаний: бизнес-инкубаторы (НИУ ВШЭ, МГУ, МФТИ и др.), технопарки и технополисы («Идея», «Ингрия», «Химград», «Академпарк», «ИТ-парк» и др.), коучинг-центры, консалтинговые организации, центры трансфера технологий (Совместный центр трансфера технологий РАН и РОСНАНО, Центр трансфера и коммерциализации технологий и др.), фондовые биржи высоких технологий, площадки для котировки растущих компаний на фондовых биржах и другие.

Важнейшую роль в предложенной классификации играют и *субъекты потребления инноваций*. Потребителем инноваций может быть любой экономический агент и непосредственно потребление инноваций может осуществляться по всему жизненному циклу разработки. Так, например, один и тот же потребитель может приобрести сначала разработку как пакет интеллектуальной собственности, далее заказ на НИР и ОКР, производство опытного образца и т. д., а потом и заказ серийной продукции. Но особый ракурс эта

проблема приобретает в контексте проблематики закупок инноваций госкомпаниями. Хотя в настоящее время запускается программа закупок инноваций госкомпаниями (до 10% от бюджета), тем не менее на законодательном уровне нет четко прописанного критерия инновационности продукции, работ и услуг, а также пока не созданы механизмы ускоренной сертификации, подтверждения качества новых видов продукции, без которых закупки крупными компаниями едва ли возможны.

Далее остановимся на исследовании *объектов инновационной сферы*. Предложенная авторами классификация таких объектов включает в себя:

1) объекты государственного и общественного регулирования инновационной сферы – законы, нормативные акты, постановления, инструкции, стандарты, соглашения;

2) объекты интеллектуальной собственности: патенты, авторские свидетельства, свидетельства на полезные модели, сертификаты, лицензии и пр.;

3) инновационная продукция – новая, улучшенная, или существенно усовершенствованная продукция, продаваемая на рынке, в основе которой лежат научные разработки, защищенные патентами, авторским правом и/или являющиеся результатом НИОКР;

4) объекты инновационного производства: технологии, производственное оборудование и др.;

5) инновационные проекты и программы – проекты и программы, требующие проведения НИОКР, создания или освоения интеллектуальной собственности, целью которых является выпуск инновационной продукции:

- федеральные и региональные проекты и целевые программы;
- инновационные проекты и программы частных предприятий, в том числе программы инновационного развития (ПИРы) государственных компаний;

6) акции инновационных компаний, доля которых определяет степень участия субъектов в развитии компании и получении дохода от ее деятельности;

7) договоры и соглашения между субъектами инновационной сферы.

Выделенные субъекты и объекты – это основополагающие элементы национальной инновационной системы (НИС), в рамках которой отношения между субъектами и объектами должны быть отрегулированы не только на законодательном уровне, но и на уровне нормативных актов организаций и тиражируемой лучшей практики между организациями.

Следует отметить, что в рамки отношений субъектов инновационной деятельности попадают и объекты, воспринимаемые как понятия «чистой экономики» и даже финансов – акции, облигации, доли инновационных компаний, паи венчурных фондов. При этом инновационный характер накладывает особенности на их оборот и структуру. Например, организация венчурного фонда требует особой организационно-правовой формы (Limited Partnership), что прекрасно реализовано в англосаксонских правовых юрисдикциях (Великобритания, США, Гонконг, Сингапур). Такая форма идеально соответствует рисковому характеру венчура, так как позволяет прописывать сложные формы компенсации рисков и неудач инвесторам при активной мотивационной схеме для управляющей компании венчурного фонда. В российском праве создана форма инвестиционного товарищества, которая отражает многие характеристики LP, хотя ее внедрение происходит весьма медленно и неохотно.

Другой важной группой объектов являются документы, нормирующие тот или иной аспект инновационной сферы. Например, относительно новой группой объектов являются программы инновационного развития российских корпораций, которые предусматривают развитие корпоративных венчурных фондов, взаимоотношений с малыми инновационными компаниями, создание центров компетенций. Стоит задача увязки ряда субъектов и объектов между собой, в одну корпоративную экосистему.

### Проблематика повышения качества взаимодействия субъектов как задача инновационного сообщества

Для повышения эффективности взаимодействия субъектов и объектов государственного регулирования недостаточно. Законодательство во многом регулирует процессы создания, регистрации, деятельности, реорганизации и ликвидации субъектов, однако существуют определенные недоработки (имеющие характер неопределенностей и лагун), которые могут быть решены путем создания субъектами общественных объединений, представляющих и защищающих интересы как производителей, так и потребителей инноваций, где должны участвовать и государственные органы, принимающие участие в регулировании инновационной сферы.

Саморегулирование общественных объединений занимает промежуточное положение между государственным регулированием

и свободными рыночными отношениями. Так, субъекты инновационной сферы, объединившись в некоммерческие партнерства, могут дополнить регулирующие функции и права у государства и осуществлять частичный контроль над отраслью своими силами, тем более что *перед инновационным сообществом стоит задача постоянного повышения качества управления и увеличения числа инновационных управленцев, которую государству в одиночку не решить.*

Ниже приведены примеры подобных общественных объединений, которые уже созданы в России. Ассоциация инновационных регионов России (АИРР) создана при поддержке Минэкономразвития, РОСНАНО, Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС). В настоящее время в АИРР входят республики Башкортостан, Мордовия и Татарстан, Алтайский, Красноярский и Пермский края, Иркутская, Калужская, Липецкая, Новосибирская, Самарская, Томская, Тюменская и Ульяновская области. Цель Ассоциации – содействие эффективному инновационному развитию регионов-участников, построенное на признании сложившихся различных моделей научно-технического роста регионов. В задачи Ассоциации входит стимулирование обмена накопленным опытом по созданию благоприятной правовой, экономической, социальной, творческой среды развития инноваций, организация и продвижение совместных инновационных, экономических, научно-технических и образовательных проектов среди членов Ассоциации, в органах власти и институтах развития России. Регионы, входящие в состав АИРР, участвуют в формировании интеллектуального наполнения повестки дня с целью развития инноваций на всероссийском уровне. Участники Ассоциации также намерены организовывать взаимодействие с аналогичными ассоциациями за рубежом. АИРР активно участвует в работе Государственной думы РФ и формирует предложения в ключевые законы. Один из них – это закон о федеральной контрактной системе (ФКС).

Деятельность Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) – первой в России профессиональной организации, объединяющей ведущих игроков российского рынка прямых и венчурных инвестиций, направлена на активизацию инновационной сферы и повышение конкурентоспособности реального сектора экономики России, активное сотрудничество с ведущими российскими профессиональными организациями и институтами развития, а также с высшими учебными учреждениями и органами власти, как на местных, так и на федеральном уровнях, в том числе в области законодательства.

Некоммерческое партнерство «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий» с 2012 г. является ассоциированным членом Международной ассоциации научных парков (IASP). Организация объединяет 27 российских технопарков, в том числе технопарк «Сколково», новосибирский Академпарк, «Кузбасский технопарк», «Технопарк Саров» и др., и представляет интересы технопарков во взаимоотношениях с органами государственной власти и местного самоуправления.

Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ) – российская автономная некоммерческая организация, созданная Правительством России для реализации комплекса мер в экономической и социальной сферах. Основное направление деятельности АСИ заключается в координации взаимодействия с финансовыми организациями, институтами развития, фондами, органами власти по вопросу оказания мер поддержки, содействия в решении системных проблем, устранении барьеров нормативно-правового, административного характера, изменении ГОСТов и т. д.

Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) – российский фонд венчурных инвестиций, учрежденный Агентством стратегических инициатив, предоставляет инвестиции технологическим компаниям на ранних этапах развития, развивает сеть акселераторов для стартапов и участвует в разработке методов правового регулирования венчурной отрасли. Информация о портфельных проектах ФРИИ, которые имеют потенциал для реализации в промышленности, будет в 2017 г. доступна в Государственной информационной системе промышленности (ГИСП), эксплуатацию и развитие которой ведет ФРП. Функция электронного взаимодействия позволит «стартаперам» и действующим промпредприятиям находить информацию о возможностях и потребностях друг друга и тем самым ускорить процесс внедрения в производство передовых разработок. Также портфельные компании ФРИИ смогут принять участие в развитии новых функций ГИСП.

Таким образом, общественные объединения и ассоциации уже созданы и играют важную роль в современном государстве. Они способны не только поднимать и решать вопросы социального развития государства, но позволяют также повысить эффективность взаимодействия субъектов и объектов инновационной сферы. Однако деятельность подобных ассоциаций в России должна быть усилена и углублена, поскольку остается еще много нерешенных проблем.

Следующим шагом после составления перечня субъектов и объектов с опорой на практическую деятельность для решения определенной проблемы является поиск юридических соответствий выбранных субъектов и объектов и документов, регулирующих взаимоотношения между ними через составление «матрицы анализа».

В результате проделанной работы появляется список понятий и отношений, соответствующий интересующей проблематике и уже фигурирующий в законах и нормативных актах. Поскольку данная работа начиналась от списка реально функционирующих субъектов и объектов, то последний вариант также сохранит охват и полноту, с выявлением всех взаимоотношений субъектов и объектов, нечетко прописанных в существующих нормативных актах.

Приведем пример подобной лакуны в сфере отношений субъектов-объектов. Возможность создания малых инновационных предприятий при вузах облегчила коммерциализацию технологий. С другой стороны, нормативная практика вузов и государственного регулирования не приветствует отчуждения доли вуза стороннему покупателю, тогда как в венчурном финансировании возможность такого отчуждения – основа осуществления «выхода». Поэтому венчурный капитал в вузовские малые инновационные предприятия (МИПы) России пока не идет, в то время как в западной практике коммерциализация вузовских технологий – одна из основ инновационной экономики (так, Google, Facebook – это вузовские проекты). Таким образом, должен существовать продуманный порядок взаимоотношений между двумя субъектами – вузом, как акционером компании, и МИПом, закрепленный на надлежащем уровне, например, на уровне разъяснительного документа Минобрнауки, который может быть инициирован вузовским сообществом.

Более того, иногда требуется и расширение списка субъектов и объектов для решения определенной проблемы по сравнению с традиционным взглядом. В контексте работы авторов с основной группой носителей инновационных идей – вузами, НИИ, научными коллективами академических учреждений, а также с отдельными группами и коллективами на работающих предприятиях выяснилось, что нельзя ограничивать анализ проблем коммерциализации инноваций только на уровне компаний и юридических лиц.

Субъекты генерации знаний – разработчики и группа разработчиков должны рассматриваться в роли полноценных субъектов и в контексте отношения предприятий с внешними контрагентами. Многие реально действующие инноваторы (например, отдельные научные группы на режимных предприятиях, которые имеют

разработки для гражданского сектора) не имеют возможностей предложить свои компетенции на рынок, поскольку не встроены в систему действующих инновационных субъектов и взаимоотношений между ними. Работающие в инновационной сфере организации, в том числе финансовые, зачастую даже не знают, как работать с подобными коллективами в случае наличия у них обособленных проектов, поскольку последние в большей своей части не имеют ни зарегистрированных юридических лиц, ни полностью оформленных пакетов документации. Таким командам нужен субъектный статус (формальный или в виде работающей контрактной схемы), который даст возможность самой группе нести ответственность за результат, причем без увольнения этих людей с основной работы. За границей такое явление уже осознано и носит название «корпоративное предпринимательство» (внутрикорпоративные стартапы). Примером подобного рода субъектов являются отдельные передовые коллективы научных институтов (НИУ ВШЭ, МГУ, Троицкий институт инновационных и термоядерных исследований (ТРИНИТИ) и др.).

В итоге, проведя подобного рода системные исследования, можно составить список лакун и проблем для их скорейшего исправления, отобразив его в «матрице действий». Решение проблем может идти лишь во взаимодействии государства и инновационного сообщества. В случае наличия лакун или пробелов со стороны органов регулирования целесообразно либо создание нормирующего документа своими силами, либо эскалация проблемы на уровень исполнительной и законодательной власти. При этом инноваторам нужно понимать, что многие проблемы можно решить и самостоятельно, на уровне сообществ, что успешно показывает мировая и российская практика.

Вышеприведенная методология может быть полезна органам государственной власти и экспертным органам для формирования решений по поддержке развития того или иного инновационного сегмента или решения определенной проблемы. Результаты анализа могут быть направлены как на исправление действующих мер регулирования, так и на выработку новых. Проводимый по вышеописанной методологии анализ сразу может показать, какие проблемы можно отдать на «откуп» инновационному сообществу, а какие требуют скорейшего внимания со стороны государственных органов, и гарантирует полноту охвата задачи. Важно отметить, что вышеприведенная методология может быть адаптирована под решение проблем конкретных сегментов инновационной сферы или для целей конкретного заказчика или ведомства.



- <sup>1</sup> *Большаков Д.Ю.* Анализ затрат на научные исследования зарубежных оборонно-промышленных компаний // Вестник Концерна ПВО «Алмаз – Антей». 2015. № 2. С. 7–12.
- <sup>2</sup> Boeing поставил рекордное число самолетов в 2015 г. Материалы официального сайта ТАСС. [Электронный ресурс] URL: [//http://tass.ru/transport/2622354](http://tass.ru/transport/2622354) (дата обращения: 12.11.2016).
- <sup>3</sup> Материалы официального сайта компании MERLION. Intel. [Электронный ресурс] URL: [//http://merlion.com/partners/vendors/intel/](http://merlion.com/partners/vendors/intel/) (дата обращения 03.11.2016).
- <sup>4</sup> Экономика. Intel: прибыль сократилась, выручка увеличилась. [Электронный ресурс] URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/73152> (дата обращения: 03.11.2016).
- <sup>5</sup> Выручка Google в 2015 г. увеличилась на 13,5% до \$74,5 миллиардов. [Электронный ресурс] URL: [https://www.searchengines.ru/vyruchka\\_google\\_2015.html](https://www.searchengines.ru/vyruchka_google_2015.html) (дата обращения: 14.12.2016).
- <sup>6</sup> Выручка «Ростеха» за 2015 год выросла до 1,14 трлн рублей. Материалы сетевого издания «ТВ Центр». [Электронный ресурс] URL: <http://www.tvc.ru/news/show/id/97713> (дата обращения: 23.11.2016).
- <sup>7</sup> Фонд развития промышленности. [Электронный ресурс] URL: [http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Programmy\\_podderzhki\\_FRP\[1\].pdf](http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Programmy_podderzhki_FRP[1].pdf) (дата обращения: 23.11.2016).
- <sup>8</sup> Материалы официального сайта Фонда перспективных исследований (ФПИ). [Электронный ресурс] URL: [/http://fpi.gov.ru/about/obshtaya\\_informatsiya](http://fpi.gov.ru/about/obshtaya_informatsiya) (дата обращения: 23.11.2016).

Е.А. Тарасенко  
Т.Б. Рыжкова

## Конкурентное позиционирование на рынке частной медицины в кризисных условиях: медицинские клиники в местах торговой розницы

В статье рассматривается возможность и особенности применения в России инновационного конкурентного позиционирования частных медицинских клиник в низком ценовом сегменте – «медицинские клиники в местах торговой розницы» или «клиники супермаркетов», а также исследуется возможность развития нового формата медицинских услуг в сегменте первичной медико-санитарной и неотложной медицинской помощи, которая успешно начала применяться за рубежом. Целевая аудитория таких клиник – молодежь и молодые профессионалы с невысоким уровнем дохода, которые в силу молодости не страдают хроническими заболеваниями и не имеют постоянного поставщика медицинских услуг.

*Ключевые слова:* маркетинг медицинских услуг, конкурентное позиционирование, брендинг, маркетинговая стратегия, частные медицинские услуги, медицинские клиники в местах торговой розницы, медицинские клиники супермаркета.

Несмотря на экономический кризис, частная медицина – один из немногих растущих сегментов на рынке медицинских услуг в последние два года<sup>1</sup>. Постепенно частные медицинские услуги становятся нормой жизни для среднего класса, который склонен их рассматривать не только как необходимую инвестицию для текущего поддержания здоровья, но и как попытку улучшения качества жизни в целом. Поскольку представители среднего класса более ответственно подходят к поддержанию здоровья, лечению и профилактике<sup>2</sup>, они по достоинству оценивают частные медицинские клиники за их ценовую гибкость, быстрое внедрение и освоение новых медицинских технологий, высокий уровень сервисной

составляющей медицинских услуг, наличие различных программ обслуживания для удобства пациентов, включая программы комплексного обследования и диспансеризации.

Прямые платежи пациентов преобладают в структуре дохода частных медицинских клиник (по результатам исследования НИУ ВШЭ их объем составляет 86% доходов)<sup>3</sup>, как следствие, в настоящее время на рынке частных медицинских услуг наблюдается усиление конкуренции между частными медицинскими клиниками за пациента. В связи с этим перед топ-менеджментом частных медицинских клиник встает задача более активного формирования и продвижения позитивного имиджа своих учреждений среди пациентов, более четкой отстройки от конкурентов и расширение рынков сбыта. Однако основная проблема при этом – недостаток информации о том, каким образом это можно осуществить, какими для этой задачи маркетинговыми стратегиями и технологиями можно воспользоваться.

Позиционирование бренда в конкурентном окружении является центральным понятием теории и практики стратегического маркетинга<sup>4</sup>. Конкурентным позиционированием называется целенаправленный процесс поиска и нахождения такой рыночной позиции или ниши для фирмы, которые будут выгодно ее отличать от конкурентов, а также управление восприятием целевой аудитории с целью создания в умах потенциальных потребителей предлагаемых фирмой уникального образа продукта, бренда или компании для роста продаж<sup>5</sup>.

Маркетинговая стратегия конкурентного имиджевого позиционирования бренда частной медицинской клиники подразумевает, что руководство клиники сосредотачивается на решении целой цепочки взаимосвязанных задач:

- внутренний аудит ресурсного обеспечения частной медицинской клиники, включая анализ состояния материальной базы и обеспеченности медицинской техникой, кадровых ресурсов и уровня их образования, финансовой обеспеченности и возможности привлечь инвестиции;
- анализ тенденций рынка частной медицины и определение пока еще пустующих ниш, потенциально интересных для медицинской клиники, исходя из уровня ее ресурсной обеспеченности;
- анализ спроса на платные медицинские услуги, включая географическую составляющую, и вычленение наиболее выгодных для себя сегментов целевой аудитории – потенциальных пациентов с полным пониманием размера и платежного потенциала вычлененных сегментов;

- поиск, анализ, сосредоточение на усилении качества основных атрибутов – детерминантов медицинской услуги – клинического аспекта и сервисной составляющей, которые приоритетны и влияют на принятие пациентом решения о покупке и которые будет сложно скопировать конкурирующим лечебно-профилактическим организациям. Важно помнить, что данные атрибуты могут порой субъективно восприниматься пациентами, они подвержены изменениям в связи с развитием технологий, изменением экономической ситуации в стране и в динамике стиля жизни целевой аудитории.

Это способствует более четкой отстройке от конкурентов, усилению корпоративного имиджа и росту положительной репутации среди пациентов. Конкурентное имиджевое позиционирование бренда частной медицинской клиники также служит базой для разработки коммуникационной стратегии, планирования и осуществления комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, что в конечном счете ведет к увеличению продаж медицинских услуг.

Получается, что грамотно смоделированное позиционирование бренда является источником конкурентного преимущества для медицинской клиники, поскольку символизирует пациентам и саму клинику, и уровень качества и доступность оказываемых в ней услуг на рынке частной медицины.

Важно то, что конкурентное позиционирование осуществляется с учетом особенностей материальной обеспеченности, стиля жизни и пожеланий конкретной целевой группы пациентов, для которой специально создаются уникальные продукты, обладающие рядом конкурентных преимуществ.

Каковы направления развития российского медицинского бизнеса в условиях экономического кризиса: прагматичный или социально ориентированный? В последний год руководство как частных, так и государственных лечебно-профилактических учреждений (далее – ЛПУ) все чаще пытается найти ответы, каким образом быть социально ориентированным, соответствовать возросшим требованиям пациентов и при этом хорошо зарабатывать на платных медицинских услугах, как сохранить средний чек и за счет чего? За счет каких маркетинговых инструментов обеспечить лояльность и приверженность клиентов своей клинике? Какие маркетинговые стратегии еще можно и нужно предпринимать, чтобы быть экономически эффективными в условиях экономического кризиса?

Думается, что самое правильное в этой ситуации – тренд на демократичную ценовую политику, оптимальное сочетание «цена – качество медицинской услуги», повышение *доступности и комфортности* ее получения пациентом. Именно тогда можно соблюсти баланс между социальной ориентированностью и коммерческой успешностью.

К задачам стратегического маркетинга частной медицинской клиники необходимо отнести:

- регулярный аудит потребностей и требований целевой аудитории («ядра» потребителей медицинских услуг);
- исследование факторов, влияющих на выбор медицинской организации, прогнозирование спроса целевой аудитории;
- разработку и запуск новых продуктов / медицинских услуг;
- позиционирование медицинской организации в конкурентном окружении;
- сегментирование и разработку стратегии захвата новых сегментов рынка медицинских услуг.

Если говорить об инновациях стратегического маркетинга на рынке медицинских услуг, то важно отметить, что в крупных российских городах, а также в Москве и Подмосковье частные медицинские центры стали достаточно часто в последние два года открываться в торгово-развлекательных центрах. В качестве примера можно привести:

- медицинский центр сетевой клиники «Оптима» в ТЦ «Аврора», г. Нижний Новгород<sup>6</sup>;
- медицинский центр «Пикассо» в ТЦ «Оскар», г. Краснодар<sup>7</sup>;
- медицинский центр «Тортуга», открытый в ТРЦ «Авиатор», г. Жуковский Московской области, который проводит обследования в области кардиологии, ортопедии и по другим профилям, а также предлагает лечение с помощью иглотерапии, банок, массажа и других способов<sup>8</sup>;
- семейный медицинский центр «Бэби плюс», расположенный в Торговом центре «Кочубей», г. Одинцово Московской области<sup>9</sup>;
- стоматологическая клиника доктора Тарасенко в ТЦ «Павлово Подворье»<sup>10</sup>, г. Одинцово Московской области;
- медицинская клиника «Чайка» в ТЦ «Москва-Сити», г. Москва<sup>11</sup>;
- центр восточной медицины «Амрита» в ТЦ «Lotte Plaza», г. Москва<sup>12</sup>;
- стоматологическая клиника № 31 в ТЦ «Новинский Пасаж», г. Москва<sup>13</sup>.

Конечно, это стратегически верное решение, которое чисто интуитивно принимало руководство частных клиник: открывать медицинский центр в местах большой проходимости потенциальных клиентов, с доступом к парковочным местам, что потенциально обеспечивает лучшую продаваемость медицинских услуг.

Однако дальше менеджмент вышеперечисленных ЛПУ не пошел: в России пока не разработано и отсутствует специальное маркетинговое позиционирование данных ЛПУ как медицинских клиник в местах торговой розницы в качестве особой операционной модели оказания медицинских услуг. Что совершенно неоправданно с точки зрения бизнес-стратегии; так, например, недавно у метро «Юго-Западная» в Москве открылся один из самых крупных в столице ТРЦ «Avenue South-West», средняя расчетная проходимость которого около 100 тысяч человек в день, поскольку 250 тысяч – проходимость в этом месте<sup>14</sup>. При этом рядом находятся Российская академия народного хозяйства, МГИМО, РУДН и другие вузы, а жители Новой Москвы пересаживаются здесь с метро на маршрутки и автобусы. Думается, что такие «вкусные» характеристики в условиях экономического кризиса и рецессии – однозначно повод открыть ЛПУ в ТРЦ «Avenue South-West». Почему и как это сделать?

В этой связи стоит обратиться к весьма положительному опыту западных стран, в которых, начиная с середины 2000-х годов, в крупных городах и мегаполисах появилась и успешно себя зарекомендовала пока еще совершенно инновационная для России финансовая и операционная модель обслуживания пациентов – *retail medical clinic*<sup>15</sup>. Это так называемые *медицинские клиники супермаркетов* или *медицинские клиники в местах торговой розницы*, которые располагаются в крупнейших продуктовых супермаркетах и аптеках, а также в популярных торгово-развлекательных центрах с обилием бутиков, кафе и ресторанов, детских площадок и кинотеатров, чтобы обеспечить максимальные быстроту, физическую доступность, удобство и комфортность получения медицинской услуги для клиентов.

Данные медицинские клиники в местах торговой розницы или медицинские клиники супермаркетов являются «нишевыми», поскольку сосредоточены на оказании достаточно ограниченного числа платных медицинских услуг и диагностических процедур, пользующихся, однако, массовым спросом: диагностикой и лечением острых состояний, в том числе респираторных инфекций, гриппа, ангины, инфекций уха, инфекций мочевого тракта, незначительных кожных заболеваний, они также предлагают ограниченные профи-

лактические процедуры, лабораторные анализы и прививки. Медицинские клиники в местах торговой розницы арендуют небольшие помещения и обеспечивают только первичную медико-санитарную и неотложную медицинскую помощь, поэтому, как правило, не используют большую часть сложного медицинского оборудования, применяемого в многопрофильных ЛПУ или специализированных медицинских центрах. По своей концепции де-факто такие клиники достаточно близко стоят к сетевым диагностическим центрам и центрам лабораторной диагностики, у которых все собранные анализы делаются в одном месте, а точки приема биоматериалов пациентов открыты везде. Медицинские клиники в местах торговой розницы работают без предварительной записи («живая очередь») до самого позднего вечера и в выходные дни, персонал – это, как правило, врачи общей практики и терапевты, средний медицинский персонал. На примере таких медицинских клиник в местах торговой розницы стал реализовываться на практике новый теоретический концепт оказания медицинской помощи – «медицинская помощь, оказываемая повсеместно» (*everywhere medical care*<sup>16</sup>).

Целевая аудитория – посетители супермаркетов и торгово-развлекательных центров, почувствовавшие недомогание и решившие мимоходом, не меняя текущих планов на шопинг и развлечения, зайти и провериться у врача, чтобы получить назначение на лечение, или же здоровые посетители, решившие сделать прививку. Как правило, среди пациентов таких клиник преобладают молодые люди, которые не страдают хроническими заболеваниями, не имеют постоянного поставщика медицинских услуг и не привержены к определенным врачам и ЛПУ.

Зарубежные пациенты весьма ценят такой формат медицинского обслуживания не только за комфорт и физическую доступность, но и за демократичную ценовую политику, включающую фиксированные цены за каждую услугу и манипуляцию<sup>17</sup>.

Важно отметить, что за рубежом медицинские клиники в местах торговой розницы обычно аффилированы или же являются подразделениями более крупных ЛПУ и госпиталей. Заслуживает также пристального внимания и опыт крупнейшей торговой сети в США Walmart по открытию бренда «Клиника заботы» в своих супермаркетах, состоящих из отделения профилактики, отделения диагностики и иммунизации, офтальмологического отделения и аптеки. Удачная коммуникационная форма выражения позиционирования «Клиник заботы» Walmart учитывает две важных составляющих: особенности целевого рынка – покупатели торговой сети Walmart с уровнем дохода ниже среднего и низший средний;

уникальная выгода (уникальное торговое предложение): *«Качественные медицинские услуги на каждый день за низкую цену»*<sup>18</sup>.

Эксперты в сфере здравоохранения<sup>19</sup> весьма положительно оценивают внедрение данного формата медицинского обслуживания, поскольку он дает шанс пациентам начать лечение на ранних стадиях проявления симптоматики болезни и быстро выздороветь, что снижает нагрузку на лечебно-профилактические учреждения и стационарную помощь. Они предрекают ему дальнейшее развитие и интеграцию с оказанием медицинских услуг хронически больным.

Надо сказать, что популярность розничных клиник значительно выросла за последнее десятилетие. Так, например, в США первые клиники в местах торговой розницы начали открываться в 2000 г., а к 2010 г. их уже насчитывалось около 1400. Чтобы понять перспективную емкость рынка, достаточно указать, что только в 2009 г. было зафиксировано 6 млн визитов пациентов в клиники данного формата, при этом количество визитов увеличилось в четыре раза по сравнению с 2007 г. Еще в 2008 г. международная компания в области консалтинга и аудита Делойт (Deloitte Center for Health Solutions) опубликовала доклад «Розничные клиники: факты, тенденции и последствия», в котором указывается, что «медицинские клиники в местах торговой розницы скоро станут одним из основных продуктов американской системы медико-санитарных услуг в 21 в.: они не прихоть, и представляют собой прорывную инновацию с устойчивым форматом предложения (цена, качество, сервис), который потребители одобрили. Проще говоря, розничные клиники являются важной и постоянно растущей частью системы оказания первичной медицинской помощи в США»<sup>20</sup>. А в 2016 г. в своем докладе Делойт указала в составе основных трех динамично растущих трендов в развитии медицинских услуг на ближайшее десятилетие<sup>21</sup>: медицинские клиники в местах торговой розницы, телемедицину и медицинское обслуживание на дому.

В мае–июне 2016 г. авторами были проведены три экспертные фокус-группы с московскими врачами и маркетологами, которые подтвердили потенциальную успешность применения новой зарубежной маркетинговой стратегии конкурентного позиционирования, как и нового операционного формата оказания медицинских услуг: медицинские клиники в местах торговой розницы могут и должны «прижиться» и в российских мегаполисах в условиях экономического кризиса, поскольку молодые представители среднего среднего и низшего среднего класса достаточно часто свой досуг проводят в торгово-развлекательных центрах, заинтересованы в сохранении своего здоровья, в силу молодости нуждаются преи-



мущественно лишь в первичной медико-санитарной и неотложной медицинской помощи, заинтересованы в физической и временной доступности лечебно-консультационных и профилактических услуг, удобстве и комфорте их получения, хорошем качестве и демократичных ценах. Ведь именно понимание и удовлетворение новых потребностей потребителей, учет их предпочтений и образа жизни позволяет расширить рынки сбыта и повысить продажи услуг<sup>22</sup>.

---

#### Примечания

- 1 Паперная Г. Кризис роста: рыночный расклад // РБК: Российский рынок частной медицины. 2016. Вып. 1. 24 авг. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbcplus.ru/news/57b37e2a7a8aa95bcefc141d> (дата обращения: 27.09.2016).
- 2 Рощина Я. Стиль жизни в отношении здоровья: имеет ли значение социальное неравенство? // Экономическая социология. 2016. Т. 17. № 3. С. 13–33.
- 3 Шишкин С.В., Селезнева Е.В., Потапчик Е.Г. Частный сектор здравоохранения в России: состояние и перспективы развития // Вопросы экономики. 2013. № 4. С. 94–112.
- 4 Hooley G., Nicoulaud B., Piercy N. Marketing Strategy and Competitive Positioning. 5<sup>th</sup> ed. (Publisher: Financial Times / Prentice Hall), 2011. С. 181–352.
- 5 Траут Д., Райс Э. Позиционирование: битва за умы / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2009.
- 6 Страница медицинского центра «Оптима» на сайте ТЦ «Аврора». [Электронный ресурс] URL: <http://nn.all-gorod.ru/company/574410> (дата обращения: 27.09.2016).
- 7 Страница Центра рентгенодиагностики «Пикассо» в ТЦ «Оскар». [Электронный ресурс] URL: [http://krasnodar.zoon.ru/medical/tsentr\\_rentgenodiagnostiki\\_pikasso\\_v\\_tts\\_oskar/](http://krasnodar.zoon.ru/medical/tsentr_rentgenodiagnostiki_pikasso_v_tts_oskar/) (дата обращения: 27.09.2016).
- 8 Страница медицинского центра «Тортуга» на сайте ТРЦ «Авиатор». [Электронный ресурс] URL: <http://www.tcaviator.ru/features/meditsinskij-tsentr-tortuga> (дата обращения: 27.09.2016).
- 9 Страница медицинского центра на сайте ТЦ «Кочубей». [Электронный ресурс] URL: <http://www.kochubei.ru/uslugi/semeynyj-mediczinskij-czentr-qbebi-plusq> (дата обращения: 27.09.2016).
- 10 Страница медицинского центра на сайте ТЦ «Павлово Подворье». [Электронный ресурс] URL: [http://zoon.ru/msk/medical/stomatologicheskaya\\_klinika\\_doktora\\_tarasenko\\_v\\_tts\\_pavlovo\\_podvore/](http://zoon.ru/msk/medical/stomatologicheskaya_klinika_doktora_tarasenko_v_tts_pavlovo_podvore/) (дата обращения: 27.09.2016).
- 11 Сайт клиники «Чайка» в Москва-Сити на Пресненской набережной в ТЦ. [Электронный ресурс] URL: [http://zoon.ru/msk/medical/klinika\\_chajka\\_v-moskva-siti\\_na\\_presnenskoj\\_naberezhnoj/](http://zoon.ru/msk/medical/klinika_chajka_v-moskva-siti_na_presnenskoj_naberezhnoj/) (дата обращения: 27.09.2016).

- <sup>12</sup> Сайт клиники Центра восточной медицины «Амрита» в ТЦ «Lotte Plaza». [Электронный ресурс] URL: [http://lotteplaza.ru/putevoditel\\_po\\_tc1/#f804](http://lotteplaza.ru/putevoditel_po_tc1/#f804) (дата обращения: 27.09.2016).
- <sup>13</sup> Сайт стоматологической клиники № 31 в ТЦ «Новинский пассаж». [Электронный ресурс] URL: <http://www.stom31.ru/> (дата обращения: 27.12.2016).
- <sup>14</sup> В Москве кризиса нет // Блог В. Колодина в Livejournal. [Электронный ресурс] URL: <http://kolodin.livejournal.com/2616530.html> (дата обращения: 17.03.2016).
- <sup>15</sup> *Howard P.* Easy Access, Quality Care: The Role for Retail Health Clinics in New York. Center for Medical Progress at the Manhattan Institute. 2011. Report No. 12. [Электронный ресурс] URL: [http://www.manhattan-institute.org/pdf/mpr\\_12.pdf](http://www.manhattan-institute.org/pdf/mpr_12.pdf) (дата обращения: 17.03.2016).
- <sup>16</sup> Deloitte Center for Health Solutions. Retail clinics: facts, trends and implications. [Электронный ресурс] URL: <http://www.amcp.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=11959> (дата обращения: 17.03.2016).
- <sup>17</sup> *Sussman A., Dunham S., Snower K., Hu H., Matlin O., Shrank W., Choudhry N., Brennan T.* Retail Clinic Utilization Associated With Lower Total Cost of Care. [Электронный ресурс] URL: [http://scholar.harvard.edu/files/nkc/files/2013\\_minuteclinic\\_economic\\_outcomes\\_ajmc.pdf](http://scholar.harvard.edu/files/nkc/files/2013_minuteclinic_economic_outcomes_ajmc.pdf) (Accessed June 26, 2015) (дата обращения: 17.03.2016).
- <sup>18</sup> Walmart Care clinics. [Электронный ресурс] URL: <https://www.walmart.com/cp/care-clinics/1224932> (дата обращения: 17.03.2016).
- <sup>19</sup> *Dalen J.E.* Retail Clinics: A Shift From Episodic Acute Care to Partners in Coordinated Care // *American Journal of Medicine*. 2016. Vol. 129. Issue 2. P. 134–136.
- <sup>20</sup> Deloitte Center for Health Solutions. Retail clinics: facts, trends and implications. [Электронный ресурс] URL: <http://www.amcp.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=11959> (дата обращения: 17.03.2016).
- <sup>21</sup> Deloitte. 2016 global health care sector outlook. [Электронный ресурс] URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Life-Sciences-Health-Care/gx-lshc-2016-health-care-outlook-infographic.pdf> (дата обращения: 16.02.2016).
- <sup>22</sup> *Беквит Г.* Четыре ключа к маркетингу услуг: Пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2016.

Н.И. Гришакина  
А.С. Зарецкая

## Региональная оценка уровня жизни населения как фактор экономической доступности продовольствия

Авторы дают оценку основных индикаторов уровня благосостояния населения Новгородской области в 2008–2014 гг. На основе проведенного анализа отмечают существенные различия показателей у жителей городской и сельской местности. Это усугубляет проблему продовольственного обеспечения региона, которая требует незамедлительного решения.

*Ключевые слова:* уровень жизни, экономическая доступность продовольствия, располагаемые ресурсы, потребительские расходы, покупательная способность денежных доходов населения.

Уровень жизни как экономическая категория и социальный стандарт характеризует степень удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей людей. В настоящее время, когда экономические системы стран подвергаются деформации и видоизменяются, главной целью экономической политики остается реализация принципа социальной направленности рыночной экономики на базе роста уровня жизни. Достаточно высокий уровень жизни населения является основополагающим условием необходимой продовольственной обеспеченности в регионе, так как обуславливает экономическую доступность продовольствия для всех слоев общества<sup>1</sup>.

Развитие и трансформация экономической среды под влиянием меняющихся рыночных механизмов требует в качестве обособленной задачи необходимость государства защищать экономическую безопасность, и в частности продовольственную. Это обусловлено тем, что современные рыночные структуры не могут в полной мере брать на себя ответственность за ее выполнение. Между тем

государственные органы власти могут предоставить некоторую защиту от наиболее существенных и глобальных угроз и вызовов.

Население в процессе жизнедеятельности подвержено влиянию рисков, большинство которых носит локальный, местный характер. Определение угроз наиболее эффективно реализуется местными органами власти. Распознавать и устранять последствия воздействия существующих локальных угроз в наибольшей степени способны именно органы государственной власти субъектов Федерации.

В качестве объектов экономической безопасности локального уровня следует рассматривать территорию субъекта Федерации, ее население и все процессы, протекающие в экономике на данной территории. Как правило, поддержание экономической безопасности территории не относится к целям и задачам одного государственного института. Оно реализуется всей структурой государственных региональных органов, а также сферами, составляющими региональную экономику.

При развитии в Российской Федерации механизмов рыночной экономики субъекты сталкиваются с большим числом проблем: структурными, институциональными, социальными, экономическими и др., которые решались бы оптимальным образом и с наименьшими потерями при стабильной продовольственной базе. Так как она еще не сформирована, возникает зависимость индустриальных регионов от импортных поставок продовольствия, что в свою очередь ухудшает ситуацию для отечественных товаропроизводителей<sup>2</sup>.

Экономическая безопасность субъектов Федерации характеризуется таким уровнем социально-экономических взаимодействий территориальной (мезоэкономической) структуры, при котором она сможет успешно противостоять угрозам как внешним, так и внутренним, и при этом будет способна достигать эффективной реализации имеющегося потенциала с учетом конкурентных преимуществ.

Организацию продовольственной безопасности территории мы рассматриваем как системное целевое воздействие региональных органов власти на ведущие составляющие с целью сокращения диспропорции возможностей хозяйствующих субъектов и повышения качества жизни населения в рамках стабильного развития территориальной экономической системы.

Если говорить о государственной политике по проблемам достижения продовольственной безопасности региона, то региональный закон о продовольственной безопасности подписан и функционирует лишь в нескольких субъектах страны: Свердловской, Московской,

Ульяновской, Костромской, Рязанской областях, Республике Башкортостан, Ставропольском и Приморском краях.

В структуре управления продовольственной безопасностью по-прежнему в качестве негативного аспекта нельзя не отметить существенный диспаритет цен между сельскохозяйственной и промышленной продукцией. Отсюда на первый план выступает необходимость разработки и реализации государственной программы по ценообразованию на продовольствие. Она призвана обеспечить, во-первых, прибыльность сельскохозяйственным производителям, а во-вторых, экономическую доступность продуктов питания всем жителям. Такой подход позволит фиксировать предельные рыночные цены на продовольствие, гарантированную сырьевую базу, закупаемую в общегосударственный и региональные резервы, а также ввести необходимые дополнительные закупки государством излишней продукции сельского хозяйства.

В нормативно-правовых документах о продовольственной безопасности региона целесообразно закрепить ограничение торговой надбавки, то есть справедливые пропорции цен производителя, переработчика и реализатора в конечной стоимости продовольственных товаров. К примеру, в развитых странах мира их удельные веса соответственно равны 60, 30 и 10%. В РФ, к сожалению, на долю сельскохозяйственных производителей приходится лишь 30–40% итоговой стоимости реализуемого товара.

Необходимо создать экономическую среду и достичь такого уровня доходов населения, равно как и цен на продовольственные товары, при которых поддерживалась бы их физическая и экономическая доступность для всех слоев населения.

Решение вопросов продовольственной безопасности в Российской Федерации требует комплексного подхода на основе многогранного, системного исследования ее состояния для разработки алгоритма ее достижения как на уровне регионов, так и в общегосударственном масштабе.

Разработанные же системы индикаторов анализа экономической безопасности ориентированы преимущественно на федеральный уровень. С учетом актуальности и специфики региональных вопросов необходим дифференцированный подход к системе показателей безопасности субъектов Федерации, который следует увязать с централизованной схемой анализа на федеральном уровне. Данная система индикаторов должна:

- быть включена в функционирующую в стране систему учета, статистики и прогнозирования;

- отвечать требованиям основных проблем экономической безопасности территории;
- предполагать регулярный мониторинг и перспективный анализ факторов, влияющих на степень безопасности региона.

Мониторинг продовольственной безопасности обуславливает необходимость разработки системы индикаторов и алгоритмов ее количественного измерения и анализа как на международном и общегосударственном уровнях, так и в масштабе региона. Анализ категории продовольственной безопасности, опираясь на три основные составляющие (количественную, качественную и социально-экономическую), логично проводить в рамках данных направлений. Первое направление ориентировано на предоставление рынку необходимого объема продовольствия в соответствии с рациональными нормами потребления. Второе подразумевает доступность для жителей не просто продовольственных товаров, а качественных и безопасных. Третья составляющая предполагает рост реальных доходов населения до уровня, необходимого для организации реального экономического доступа к качественному продовольствию. Для каждого из направлений следует разработать собственные количественные критерии оценки<sup>3</sup>.

Продовольственная безопасность субъектов Федерации основана на системе разделения труда между территориями в области агропромышленного производства, рациональной пропорции потребления местных и привозных продовольственных товаров, отсутствии существующих ограничений в торговле на уровне регионов.

Каждая территория имеет специфический уровень социально-экономического развития и угрозы продовольственной безопасности. Поэтому целесообразна разработка схемы анализа уровня продовольственной безопасности региона в соответствии с индикаторами, представленными в доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации. Мониторинг продовольственной безопасности региона целесообразно проводить не реже одного раза в год с учетом предлагаемых индикаторов для осуществления контроля за влиянием негативных тенденций, препятствующих обеспечению продовольственной безопасности как на региональном, так и на федеральном уровнях, что может привести к сокращению количества и ухудшению качества питательно-энергетических свойств различных видов продовольствия, важных для нормального поддержания жизнедеятельности.

На региональном уровне следует, прежде всего, осуществить мероприятия в области развития организации и управления дости-

жением продовольственной безопасности, в которые необходимо включить следующие меры (рис. 1).

Данные мониторинга по уровню продовольственной безопасности могут быть использованы при разработке региональных стратегий и программ развития субъектов Российской Федерации для эффективной реализации перечня мер социально-экономического развития как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Прежде всего это касается сокращения бедности и имущественного расслоения населения, а также повышения физической и экономической доступности продовольствия.

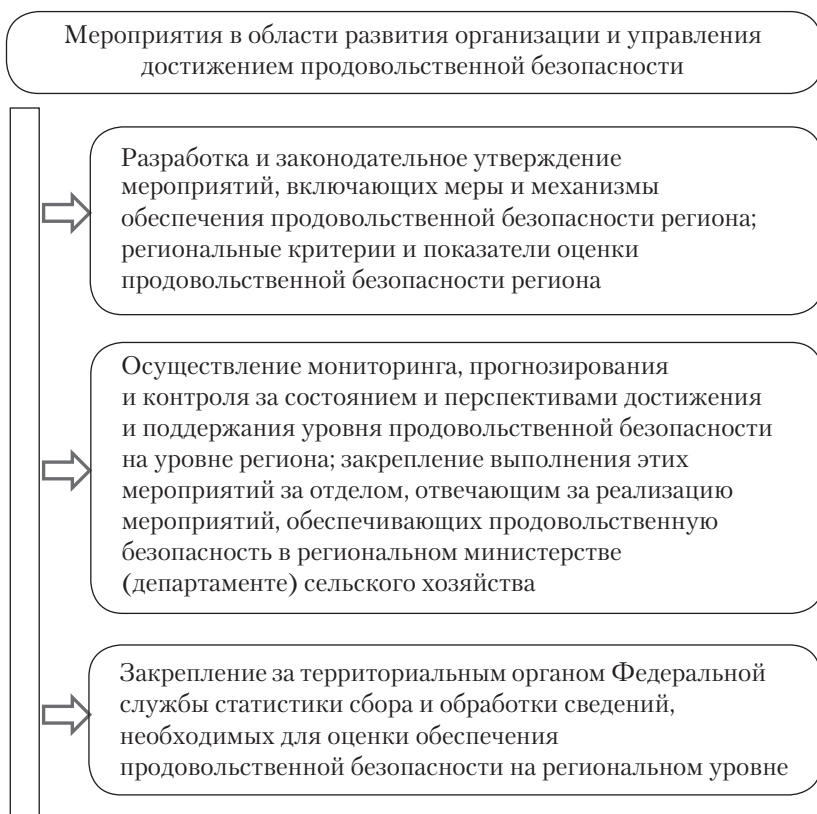


Рис. 1. Мероприятия в области развития организации и управления достижением продовольственной безопасности на региональном уровне

Уровень и качество жизни населения региона во многом зависит от степени социального неравенства в обществе. Для анализа данного процесса мы проанализировали разделение жителей Новгородской области на 20-процентные группы по уровню дохода (табл. 1).

Таблица 1

Динамика структуры распределения населения  
Новгородской области в 2008–2014 гг.  
по общему объему доходов, %

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего денежных доходов населения	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе по 20-процентным группам населения:							
первая (с наименьшим доходом)	6,1	6,1	5,7	5,6	5,5	5,5	5,4
вторая	11,0	11,0	10,4	10,3	10,3	10,3	10,3
третья	15,8	15,8	15,4	15,3	15,3	15,3	15,4
четвертая	22,9	22,9	22,8	22,7	22,7	22,7	22,5
пятая (с наибольшим доходом)	44,2	44,2	45,7	46,1	46,2	46,2	46,4

Проведенный анализ свидетельствует об улучшении общего благосостояния населения Новгородской области. Так, удельный вес первой 20-процентной группы населения с наименьшим уровнем дохода в 2008–2014 гг. снизился с 6,1 до 5,4%. В то же время возросла доля жителей с наибольшим уровнем доходов: с 44,2 до 46,4%. Причем данная группа, как оказалось, самая многочисленная. К ней относится чуть менее половины всех проживающих в Новгородской области, что, в свою очередь, свидетельствует о стабильно достаточном уровне качества жизни.

Социально-экономическая дифференциация населения по уровню денежных доходов – одна из важнейших угроз продовольственной безопасности страны. Вариация показателя существенна как по регионам страны, так и среди городского и сельского населения. Это ослабляет общую экономическую доступность продовольствия для населения<sup>4</sup>.



Если в 2014 г. в Новгородской области доходы самых обеспеченных 10% населения в 14,9 раза превышали аналогичный показатель 10% самых малообеспеченных, то по Российской Федерации эта разница выше (17,0 раз). Удельный вес населения с денежными доходами ниже уровня прожиточного минимума в области выше, чем данный показатель в среднем по стране: в 2014 г. 15,6% в Новгородской области против 13,1% в России.

Еще одним индикатором расслоения населения в регионе по уровню доходов служит динамика прожиточного минимума. Данные анализа свидетельствуют о том, что прожиточный минимум рос в 2008–2014 гг. в среднем на 10–20% в год. При условии, что индекс потребительских цен в рассматриваемый период прирастал в среднем на 10–12% в год, нельзя не предположить, что более значительно рос уровень расходов населения по обязательным платежам и сборам. Это соответствует отмеченной ранее тенденции некоторого улучшения благосостояния населения Новгородской области. Одновременно отметим, что за анализируемый период постоянно сокращалась доля населения с доходами ниже прожиточного минимума: с 22,0% в 2008 г. до 15,0% в 2014 г. Денежные доходы населения росли несколько быстрее инфляция, о чем свидетельствует их соотношение с величиной прожиточного минимума.

Располагаемые ресурсы домохозяйства представляют собой сумму денежных средств и натуральных поступлений в распоряжении домохозяйств в течение учетного периода. Их оценка включает денежные расходы, отложенные на конец учетного периода, сбережения и натуральные доходы домохозяйств. Ответ на вопрос об их источниках у населения региона дает анализ динамики и структуры данного показателя.

Денежный доход в структуре располагаемых ресурсов преобладает как у городских, так и у сельских жителей (74,4 и 87,2% соответственно). Стоимость натуральных поступлений традиционно выше у сельчан – 6,2 против 2,5% у горожан. Но отмечается существенное сокращение данного показателя по сельской местности.

Потребительские расходы домашних хозяйств Новгородской области за анализируемый период возросли в 4 раза, или на 8614,1 руб. Однако интенсивность роста данного показателя у городского населения (в 2,9 раза) ниже уровня сельских жителей на 128,3%. Расходы на покупку продуктов питания возросли в среднем в 2,5 раза (в городской местности в 2,1, в сельской – в 3 раза). Темпы роста расходов на непродовольственные товары за анализируемый период тоже значительны: в 5,1 раза в целом по региону и в 3,6 раза для горожан, в 5,4 раза для сельчан.

В качестве негативной тенденции отметим более высокие темпы роста всех приведенных показателей у жителей сельской местности. Учитывая более низкий уровень их доходов, это способствовало ухудшению качества жизни и, как следствие, усилению дисбаланса показателя между горожанами и сельчанами. Данные факты нельзя не рассматривать как отрицательные для обеспечения продовольственной безопасности: во-первых, снижение качества жизни сельских жителей напрямую подрывает продовольственное обеспечение местности, поскольку уменьшается экономическая доступность качественного продовольствия для них. Во-вторых, это косвенно свидетельствует об увеличении оттока трудоспособного населения в крупные города (Москва, Санкт-Петербург).

Анализ динамики численности населения Новгородской области в 2008–2014 гг. указывает на то, что средняя численность за исследуемый период составила 632 557 человек. Ежегодная убыль установлена в размере 0,88% (5610 человек). Традиционно треть населения проживает в сельской местности. Максимальное значение показателя было зафиксировано в 2001 г. (30,4), минимальное (29,1%) – в 2014-м. Причем начиная с 2012 г. снижение численности населения в области происходило за счет сокращения лиц трудоспособного возраста при росте численности населения моложе и старше трудоспособного. Снижение численности трудовых ресурсов сопровождается снижением объемов собственного производства продовольствия. Как следствие, возникает необходимость ввоза продовольствия либо из других регионов страны, либо из-за рубежа<sup>5</sup>.

В связи с низким уровнем располагаемых ресурсов потребительские расходы жителей села оказались почти вдвое ниже соответствующих значений у горожан. Это подтверждает гипотезу о более низком уровне жизни селян, что обуславливает недостаточную экономическую доступность продовольствия для них и, как следствие, усугубляет проблему обеспечения продовольственной безопасности страны.

Основным индикатором экономической доступности продовольствия населению в регионе может рассматриваться показатель покупательной способности денежных доходов населения по основным группам первоочередных необходимых продуктов питания. Покупательная способность зависит от уровня доходов населения и той их части, которая выделяется на покупки, но не в меньшей степени обусловлена величиной цен.

Уровень инфляции в Новгородской области в 2008–2014 гг. снижался и установился на уровне 4,9 против 10,3% в 2008 г. Более

всего цены выросли на платные услуги. Так, за анализируемый период индекс цен не был ниже 8,9%. Рассчитанная покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения по основным группам продовольственных товаров в 2008–2014 гг. приведена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика ежемесячной покупательной способности жителей Новгородской области в 2008–2014 гг. по группе продовольственных товаров на основе среднедушевых денежных доходов

Вид продовольствия	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Говядина (кроме бескостного мяса), кг	44,7	51,3	59,1	72,8	71,8	76,1	74,1
Молоко пастеризованное, л	356,6	432,7	430,8	403,6	461,3	524,9	517,3
Яйцо куриное, шт.	2054	2818	2883	3295	4059	4766	4936
Рыба замороженная (кроме лососевых пород и рыбного филе), кг	111	143,6	167,7	198,4	200,8	224,8	221,9
Сахар-песок, кг	298,3	292,2	425	519,6	462	458,4	472
Масло подсолнечное, кг	148,7	199,3	204,3	164,5	219	270,5	236,9
Масло сливочное, кг	58	72,3	72,5	72,4	78,4	79,2	72,6
Картофель, кг	533	604,8	755,2	838,9	867,6	822,5	806,5
Капуста свежая, кг	420	559,9	573	667,7	969,9	646	966,1
Цитрусовые, кг	161,1	202,3	196,3	195,6	227,6	252,1	315,3
Хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки, кг	246,5	293,9	290,4	285,6	295,5	325,8	318,6
Мука пшеничная, кг	447,2	564,8	559,2	529,2	672,5	841,9	829,3
Рис, кг	260,5	293,2	292,8	292,8	292,8	386,4	428,4
Крупы, кг	435,1	515,4	532,5	516,3	686,4	737	471,7
Макаронные изделия, кг	266,1	347,1	369,5	306,2	367,2	444	451,6

Цены на продукты питания в анализируемый период в Новгородской области росли более медленно, чем реальные доходы. По всем основным продовольственным группам товаров с 2008 по 2014 г. покупательная способность доходов возросла практически в 2 раза. Данная тенденция характеризует повышение экономической доступности продовольствия для жителей, что, в свою очередь, снижает остроту проблемы продовольственной обеспеченности в регионе.

Соотношение основных показателей доходов населения с уровнем прожиточного минимума, как и его динамика, являются одним из индикаторов уровня жизни населения. Итак, денежный доход в структуре располагаемых ресурсов преобладает как у городских, так и у сельских жителей (74,4 и 87,2% соответственно) (табл. 3).

За анализируемый период городские жители Новгородской области в значительно большей степени пользовались привлеченными средствами и сбережениями. В 2014 г. показатель составил 23,1% в структуре располагаемых ресурсов против 6,7% у селян.

На основе динамики и структуры располагаемых ресурсов населения Новгородской области для анализа уровня жизни перейдем к рассмотрению его потребительских расходов. Структура потребительских расходов является одним из косвенных индикаторов качества жизни населения. Как известно, в большинстве развитых стран со стабильной экономикой и высоким уровнем жизни в данной структуре преобладают расходы на покупку непродовольственных видов товаров и оплату услуг, тогда как в развивающихся странах – расходы на покупку продуктов питания.

Сравнение структуры потребительских расходов для городского и сельского населения Новгородской области в 2008 и 2014 гг. приведено на рис. 2.

Таблица 3

Динамика структуры располагаемых ресурсов населения Новгородской области  
в 2008–2014 гг., %

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Располагаемые ресурсы (в среднем на 1 члена домашнего хозяйства)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
в городской местности	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
в сельской местности	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Денежный доход (в среднем на 1 члена домашнего хозяйства)	81,06	86,32	75,82	85,20	79,81	88,04	77,03
в городской местности	86,41	87,04	74,64	84,78	78,19	91,23	74,40
в сельской местности	86,10	82,08	83,93	87,62	89,46	78,90	87,15
Стоимость натуральных поступлений (в среднем на 1 члена домашнего хозяйства)	8,10	5,32	4,67	4,85	4,53	4,78	3,23
в городской местности	4,36	3,88	3,55	3,84	3,72	3,46	2,48
в сельской местности	13,79	13,71	12,35	10,66	9,37	8,58	6,19
Сумма привлеченных средств и израсходованных сбережений (в среднем на 1 члена домашнего хозяйства)	10,84	8,36	19,51	9,95	15,66	7,18	19,74
в городской местности	9,24	9,08	21,81	11,38	18,09	5,31	23,12
в сельской местности	0,11	4,20	3,72	1,72	1,17	12,51	6,65

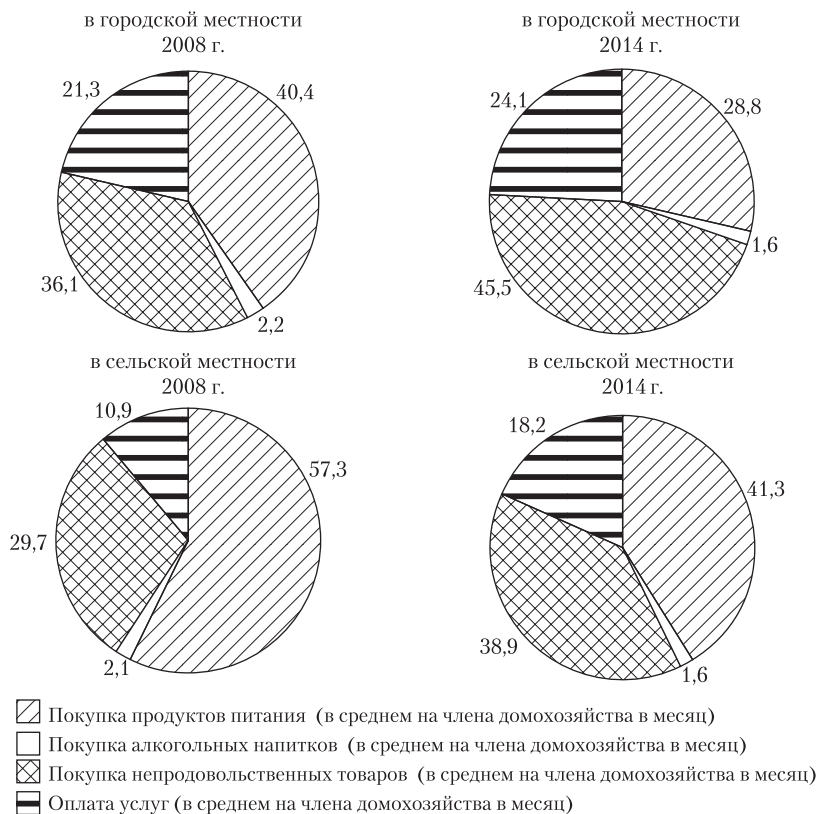


Рис. 2. Сравнение структуры потребительских расходов населения Новгородской области в городской и сельской местности, %

Отметим, что в целом наметилась положительная динамика показателей структуры потребительских расходов у населения Новгородской области: снижаются расходы на покупку продовольствия (у городского населения с 40,4% в 2008 г. до 28,8% в 2014 г.; у сельского – с 57,3% до 41,3% соответственно). Увеличился удельный вес расходов на непродовольственные товары (у горожан с 36,1% до 45,5%; у селян с 29,7% до 38,9%). Нельзя не отметить значительный рост доли платежей на оплату услуг в структуре расходов: домохозяйства в городской местности – с 21,3% до 24,1%, в сельской – с 10,9% до 18,2%.

Как видим, факты свидетельствуют об улучшении благосостояния жителей Новгородской области. Однако по-прежнему показатели для сельской местности значительно ниже аналогичных показателей у горожан. Таким образом, проанализировав уровень жизни населения Новгородской области за исследуемый период, определяющий степень экономической доступности продовольствия, приходим к выводу о наметившейся тенденции к улучшению качества жизни населения в регионе. Между тем по-прежнему существенными остаются различия показателей для жителей городской и сельской местности, что, в свою очередь, усугубляет проблему продовольственного обеспечения региона.

---

#### Примечания

- <sup>1</sup> *Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Продовольственная безопасность регионов в системе национальной и экономической безопасности государства // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 6 (381).
- <sup>2</sup> *Татаркин А., Полбицын С.* Региональный вектор продовольственной безопасности России // АПК: экономика, управление. 2015. № 12.
- <sup>3</sup> *Гришакина Н.И., Зарецкая А.С.* Исследование уровня продовольственной безопасности региона // Аграрный вестник Урала. 2013. № 10 (116).
- <sup>4</sup> *Татаркин А., Полбицын С.* Указ. соч. С. 4.
- <sup>5</sup> *Папело В., Ковтун Б.* Продовольственное самообеспечение регионов и развитие сельских территорий // АПК: экономика, управление. 2016. № 2.

## The role of the headmaster in managing a school

A school does not exist without students, teachers, administration and management staff. Headmasters of educational units are more and more often identified with managers, leaders, people managing a school turning out new generations of students each year. Openness to changes, pedagogical innovations, equipping with state-of-the-art hardware, a specific school management style, an repute in the environment, a position in the ratings are all elements influencing the school image. The educational market is highly competitive, in addition to public schools private schools are also founded and they enjoy greater and greater popularity. It will depend on the manner of managing the school and the headmaster's decisions whether in the time perspective a given educational unit will stay in the market or it will cease to exist.

*Key words:* headmaster, management, school, management style, standards of education, pedagogical innovations.

### Introduction

When we talk about school, we primarily mean students, teaching staff, teaching level, results of external examinations. These are the elements which are most often interesting for students' parents and young people who after completing a specific level of education must take a decision related to the choice of the next school only at a higher level. An educational unit is not a profit-oriented enterprise. The aims of school and the tasks of teachers arise from the *Act on the Education System* of 7 September 1997 and the *Teacher's Charter Act* of 26 January 1982. Any actions undertaken by a teacher are connected with the fulfillment of the basic functions of school: the didactic and



the educational-care one. Yet, it is only one aspect of the functioning of school, and the school of 21st century in particular.

In accordance with Article 7 of the *Teacher's Charter*, the school is managed by the headmaster who is a teacher, the Chair of the Teachers' Board, the superior of all the employees, he or she exercises pedagogical supervision, decides about admitting students to school, and about removing a given person from the students' list<sup>1</sup>. But he is also a manager who should be effective in his activities, a leader, a person managing the school, who must be familiar with marketing, economics, logistics, all the more that school is a specific workplace and this is for several reasons.

*Firstly*, it works with minors, often also with disabled people, particularly in the case of integrated schools or classes.

*Secondly*, students are a subject of school, performing the key role in it. Without them, school does not exist.

*Thirdly*, the good of students is the most important.

*Fourthly*, every year new students appear in the school, with different problems and requirements. Therefore, cooperation with a guidance counselor, a psychologist, a career counselor is important.

*Fifthly*, in fulfilling its tasks, school must cooperate with students' parents, inform them about possible problems of a young person.

There are no such principles of functioning in any other organization or firm.

School is created by people: teachers, administrative workers, students, as well as the headmaster and deputy headmaster. According to the *Teacher's Charter*, the headmaster manages the school, disposes of funds defined in the school's financial plans, cooperates with other school bodies. Less and less the headmaster is identified with a teacher, and more and more often he is called an education manager.

The aim of the article is an attempt to present the headmaster's tasks as a leader managing a team of people.

Every educational unit must adapt to the changing reality, all the more that every year a new generation of youth starts education in it. At present, we talk about Z generation, namely people born in the times of the Internet and technological novelties. For students they are not something exceptional, they deal with them then and now. However, it all requires a different approach to the teaching process, both from the headmaster and teachers. Also, which is important in the case of school headmasters, it is necessary to think about such school management styles so that they were possibly most effective and efficient, at the same time not forgetting that the good of the child (student, even the adult one) is the most important.

## Selected management styles in school

In the organizational theory, numerous management styles are isolated. The choice of the most appropriate ones, owing to which effects will be achieved, depends only on the headmaster, his knowledge of the environment in which the educational unit functions, the employed workers. "Management style is a practically shaped and relatively permanent way of influencing the subordinates by the manager, so that their behaviour led to achieving a predetermined goal"<sup>2</sup>.

The aim of the headmaster, regardless of the school's level, particularly in the case of the demographic decline and closing schools, should be primarily to keep the school on the educational market via achieving the best possible exam results, implementing educational projects and programmes, equipping the school with hardware. Young people want to attend a school which is interesting, which has something to offer, something that nobody else has proposed to them yet. The effects which young people obtain, an increase in their competences, skills are products of school. All workers employed in a given educational unit work on this effect, but without effective management of the team of people it may be hard to achieve. The factors influencing the course of managing people are:

1. the manager's personality, namely his temper, organizational talent, the sense of responsibility, activeness, sensitivity, sociability, eloquence, in-born talents, predispositions;

2. the character of the group: the size of the group, the age and expectations of the group members, experiences of individual group members;

3. the situation of managing: the whole situational context in which leading a group is undertaken, and the state in which the group is"<sup>3</sup>.

The team of people managed by the headmaster, their attitude to work, fulfillment of the assumed goals is a very important link in the process of managing an educational unit, another link are students. Without their engagement, dynamics, creativity even the most basic aims cannot be achieved, or it may be very difficult. And here the first conclusion is drawn, namely the headmaster manages the teaching staff and the students. In the process of managing a school there is one more subject – these are students' parents. External individuals whose contact with an educational unit very often boils down to meetings with the class teacher. The headmaster does not manage parents but he has to cooperate with them. Without that, work of the school will not be good because parents expect specific actions from teachers and the headmaster, and the teaching staff expects specific

behaviours from the young people's carers. Building a positive relation between the students' parents, the class teacher, teachers and the school headmaster is a necessary condition to achieve the assumed goals. If any of the links does not function well, it is hard to expect spectacular effects. It is not always possible to change the students' parents, persuade them to our arguments. The same with students. It is often a long-term and difficult process but without it even the best organization will not succeed.

In managing a team of people by the headmaster, it is possible to reach for specific management styles. Each of them has its advantages and disadvantages and only on the leader it depends which one he will choose.

The first one may be the democratic style in which "the manager delegates a considerable scope of power but keeps the final responsibility for the execution of tasks and the means of control and intervention which are to ensure the fulfillment of the team's objectives"<sup>4</sup>. It is one of the types of management styles according to Lippitt and White. In the case of creative, responsible and committed school employees (particularly teachers), this style could bring the desired effects.

Another one is the integrative management style, when the headmaster "trusts the skills of his employees and lets them choose the proper path. The style is based on the following principles: supporting, linking activities and requiring results, and is clearly requirement-oriented. The style is focused on accomplishments and broadening the scope of employee independence"<sup>5</sup>.

The third one is the consultative management style, "related to such activities of the manager which strive for the inclusion of subordinates in the process of organizing their work, with the maintenance of the superior's right to make final decisions about the way, place and time of fulfilling the actions by them"<sup>6</sup>.

All the mentioned styles rely on great independence of employees, freedom of actions, include them in the decision-making process. In such a situation we cannot talk about a headmaster – autocrat imposing his point of view and strictly exacting it without accepting suggestions and ideas of co-workers. In a well functioning school, just like in any organization, trust to employees is an important element of good interpersonal relations. When leading or managing, the headmaster has to adapt to the recommendations of the Minister of Education, the education authority, the organ managing the school. Without the employees' trust, he will not achieve any effects.

The school headmaster employs various specialists. In the case of very young teachers, as in any other institution hiring people without

professional experience, the supervision of the headmaster is necessary, which does not mean that the teaching staff with a lot of years of service are not subject to control. When we talk about the quality in school, control is inscribed into the work of every employee. It can be, for example, lesson observations.

An educational unit is a set of different personalities, both when we talk about teachers and students. In school, as in any other organization, we can distinguish three types of behaviour:

- “1. Cooperation, when people work with one another in a harmonious way in order to achieve the common interest;
2. Rivalry (struggle) where individuals strive for the realization of separate goals and their actions aim at disturbing one another in the realization of the goals;
3. Neutrality which is a result of adopting the attitude of individuals’ indifference to activities of others”<sup>7</sup>.

In an educational unit, we can come across various types of behaviour. The headmaster’s role is to recognize the predispositions of his team and choose a management style which will ensure success. The image of the school in its functioning on the educational market is a necessary condition to maintain the continuity of operations of the educational unit.

### The elements influencing the school image

An educational institution does not operate in the vacuum, and no headmaster can be indifferent to the principles of competition. School is a service providing institution. And these services should be positively commented in the local environment and it would be even better if in national rankings the school had a high position. Every educational establishment, even the best one, must take care of its image and offer the best possible products to its students (service recipients). It is does not, others will do. For schools it is equal to “death” on the market. The lack of the youth means the reduction of hours, dismissing employees and gradual phasing out the school’s activities up to its closure. It is probably the worst scenario for an educational unit, but it is a realistic scenario.

There are numerous definitions of the firm image. According to A. Proszowska, “the image of the organization... is a common opinion about the firm”<sup>8</sup>.

The images of the school can be various. It is assessed differently by graduates, teachers, current students, former workers, previous man-

agement staff. Therefore, the school must be open to potential clients, and the notion of openness can be interpreted in different ways. The article adopts the definition of openness related to the school's going outside. Showing to interested people the method of teaching, the school functioning, everything which will encourage young people to choose this educational unit, and not another one. That is why marketing activities are so important. "School marketing, contrary to the marketing of profit-oriented organizations, focuses not around needs but values (cultural, emotional, moral)"<sup>9</sup>. In its activities, a school should be focused on potential students and their parents. It must persuade to itself both, and the expectations of those subjects towards school are really big. A good headmaster must introduce such changes in his unit which will make it more attractive, not only from the point of view of the employed staff (although it is vital), but also its external appearance or the school yard.

The first factor influencing the school image may be an opinion which functions in the society. Both young people and their parents often ask graduates or students about the level of education, teaching staff, safety in the school, extra-classes, optional courses, etc. Therefore, all kinds of rankings are so popular. The position in a ranking is often included in building the school image.

The second factor may be the exam pass rate, which is connected with the way of teaching in a given school. Such information appears on leaflets, websites of educational units very often. It is particularly visible in general education and vocational secondary schools where professional examinations are additionally taken during school-leaving exams.

The third element may be an educational offer which must be adjusted to students' needs and to the labour market. Therefore, studies related to the demand for given majors are necessary. When closing non-profitable and non-prospective ones, it is necessary to think about opening new ones which will make students interested. Otherwise, no school will stand competition. The same as in the case of the lack of providing school with access to the Internet. At social networking sites young people willingly share opinions about the school they attend.

There are many more elements like this. Teachers, the headmaster, students – they all work for the school image. They are all identified with a specific educational unit. "Competition on the educational market actually takes place among real people, and not educational establishments. For this reason, the knowledge about who manages a given organization is of key importance for the marketing and strategy of

competition”<sup>10</sup>. Whatever happens in the school, both negative and positive, will be associated with the headmaster. Therefore, he must know what to expose and what to work on in the promotion of the school. Competences of the headmaster in managing people are assessed by all interested parties: from students and their parents to the education authority. The activities of the headmaster, his behaviour, the way of influencing the school work shape its image.

## Conclusion

Economic, social, and sometimes also political changes do not omit Polish schools. Every year, next generations of young people start education in educational units. The choice of school by students is influenced by numerous factors, they are, among others, the opinion about the school, the pass rate of external examinations, teaching staff, safety, cooperation with higher schools, implementation of educational projects and programmes. Students' parents also influence decisions taken by young people and related to shaping the further path of development. A good kindergarten also means good primary, middle, secondary school, and finally a higher school. On the educational service market, there are a lot of schools offering to young people teaching foreign languages, quite often niche ones, various courses giving new qualifications, proposing interesting extra classes. Every headmaster must realize that competition on this market is fierce, all the more that in addition to public schools, private schools are founded. If a given educational unit wants to survive, it must be entrepreneurial and modern. The demographic decline has already caused that young people choose schools which stand out, are different than others, have the educational offer which nobody else has, and teachers introduce pedagogical novelties awakening passions and interests of students. Such activities must be coordinated by the headmaster-manager who should know how to reach a very difficult client, namely a student and his parent. The choice of a school has impact on the further life of a young man. School activities must be responsible because it builds its reliability on the educational market. The headmaster, identified with an education manager, must have a developed strategy of managing the school to be able to introduce changes and take right decisions.

- <sup>1</sup> Teacher's Charter Act of 26 January 1982. Journal of Laws of 1982 URL: <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Education/QuestionnaireEducation/Poland.pdf>
- <sup>2</sup> *Żukowski P.* Podstawy organizacji i zarządzania (Introduction to Organization and Management). Szczecin: Maritime University of Szczecin, 2001. P. 176.
- <sup>3</sup> *Lewiñtowicz R.* Style kierowania ludźmi i ich wpływ na zachowanie człowieka (The Styles of Managing People and their Impact on Human Behaviour). URL: <http://www.profesor.pl/publikacja,13254,Artykuly,Style-kierowania-ludzmi-i-ich-wplyw-na-zachowanie-czlowieka>
- <sup>4</sup> Quoted after: *Dukaj I.* Style kierowania w małej firmie (Management Styles in a Small Firm), e-bookowo, 2008. P. 12. URL: [http://pdf.helion.pl/e\\_0345/e\\_0345.pdf](http://pdf.helion.pl/e_0345/e_0345.pdf)
- <sup>5</sup> *Penc J.* Zachowania organizacyjne w przedsiębiorstwie. Kreowanie twórczego nastawienia i aspiracji (Organizational Behaviours in an Enterprise. Forming a Creative Attitude and Aspirations). Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2011. P. 249.
- <sup>6</sup> *Stabryła A., Wawaka S.* Problemy zarządzania organizacjami w społeczeństwie informacyjnym pod red (Problems of Managing Organizations in the Information Society edited by A. Stabryła and S. Wawak). Kraków: Mfiles. pl, 2014. P. 18.
- <sup>7</sup> *Piątkowski Z., Żebrowski W., Kulakowska A. et al.* Zachowania organizacyjne i decyzje menedżerskie w przedsiębiorstwie XXI wieku (Organizational Behaviours and Managerial Decisions in the 21st Century Enterprise). Warszawa: University of Ecology and Management, 2009. P. 44–45.
- <sup>8</sup> Quoted after: *Proszowska A.* Targi i wystawy w kształtowaniu wizerunku przedsiębiorstwa przemysłowego (Fairs and Exhibitions in Shaping the Image of an Industrial Enterprise) // *Zagadnienia Techniczno-Ekoniczne*. 2005. Vol. 50. Bulletin 2–3. P. 382. URL: <http://journals.bg.agh.edu.pl/ZAGADNIENIA/50-2/50-2-18.pdf>
- <sup>9</sup> *Fazlagić J.* Marketing szkoły (School Marketing). Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2011. P. 60.
- <sup>10</sup> *Ibid.* P. 167.

М.И. Гельвановский

## Технологии социального проектирования в истории и современной практике России

В статье проводится краткий ретроспективный анализ произошедших сто лет назад революционных событий, которые рассматриваются с точки зрения реализации технологий социального управления, делается попытка оценки перспектив применения моделей и инструментов социального проектирования в будущем.

*Ключевые слова:* революции, социальный проект, глобализация, реформы, постмодернизм, сверхмодерн.

Сегодня, когда отмечается столетие русской революции, проводится многомерный анализ событий февраля и октября 1917 г. с позиций и перспектив XXI века, особенно важно обратить внимание на другой юбилей – прошло ровно 25 лет с того момента, когда наша страна сделала резкий поворот в своем развитии. Именно тогда, в 1992 г., завершился глобальный коммунистический проект, начавшийся в 1917 г., и в мире интенсивно развернулся процесс однополярной глобализации. Практически в отсутствии стратегии своего социально-экономического развития Россия в условиях острой глобальной конкурентной борьбы вынуждена была все эти годы двигаться по течению, встраиваясь в чужие стратегии, вместо того чтобы обрести свой собственный путь.

Свой ретроспективный анализ начнем с вопроса о том, насколько произошедшая сто лет назад Октябрьская революция была русской и социалистической. Сегодня, с учетом многочисленных примеров цветных революций, прокатившихся по различным странам мира, этот вопрос уже не кажется странным.



Формально революция 1917 г. была действительно русской, но реально в ее основе были движущие силы, вышедшие далеко за пределы границ Российской империи, которая вела в эти годы войну с Германией. Объективно к началу 1917 г. сложились условия, способствовавшие созданию революционной ситуации. Во-первых, имел место глубокий идеологический раскол относительно путей развития страны: одна часть общества выступала за развитие России по особому пути и главными ценностями виделись православие, самодержавие и народность. Другие стремились к копированию западной демократии и идеалам социализма. Во-вторых, в начале XX века в стране был налицо острый конфликт основных классов: буржуазия и государство не хотели вести конструктивный диалог с рабочими, а помещики – с крестьянами. В-третьих, существовало значительное социальное неравенство, отрыв одной части общества от другой: они жили как бы в разных мирах по уровню социального обеспечения и по имеющимся возможностям. Но такие противоречия можно наблюдать в странах достаточно часто и они далеко не всегда приводят к революциям.

Понимание огромной сложности задач реформирования такого гигантского и сложнейшего организма, каким была Российская империя, заставляла российских императоров крайне осторожно подходить к социальным изменениям, требующим учета многих факторов не только внутреннего, но внешнего геополитического характера. Первый, пожалуй, самый важный фактор – переходное состояние российского социума, начало которому было положено еще реформой 1861 г. Эта реформа резко изменила длившийся столетия уклад русской жизни, где сложились и семейно-патерналистские, и жесткие крепостные, и общинные формы отношений. В ходе реформы семейно-патерналистские отношения (как наиболее «мягкие» формы крепостной зависимости, где барин брал на себя реальную заботу о своих крестьянах) оказались подорванными. Крестьянин стал рассматриваться исключительно как источник дохода. Освобождение крестьян в России совпало с бурным развитием промышленного производства и переселением крестьян в города. Индустриализация со всеми ее плюсами (рост товарного производства, развитие транспортной системы и мобильности населения и пр.) и минусами (неравномерность развития отдельных отраслей и регионов, сопровождавшаяся ростом социальной дифференциации, отходничеством на заработки, разрушающее семейный уклад, непривычная городская среда, требующая адаптации, безработица и др.) создавала социальные проблемы, усиливала социально-психологическое напряжение.

К этому следует добавить такой важный фактор, как очередной этап развития информационной революции, который мало учитывается, но который имеет огромное значение в развитии социальных процессов. Освоение телеграфа и телефона, новый виток развития печати (книг, журналов, газет, листовок, прокламаций), появление кинематографа – все это радикально меняло социокультурные условия огромных масс населения, способствовало появлению новых скоростей передачи информации, открывало новые возможности воздействия на эмоциональное состояние больших масс населения. Хорошо известны и внешние факторы – война, геополитическое противостояние ведущих держав мира. Однако среди этих факторов был один, о котором мало кто упоминает – это наличие элементов глобального проектирования. А как еще можно назвать идею мировой революции? Заметим, что в основе этой идеи лежало материалистическое представление о мире, поэтому экономика и составляла основу теоретической основы протеста. Раскрытая Марксом тайна капитала стала мощным оружием в борьбе за переустройство мира, при этом предлагалось пренебречь национальными ценностями и традициями для достижения материальных результатов – равномерного распределения благ среди членов общества.

Второй важный вопрос, который хотелось бы поднять: была ли революция социалистической? В.И. Ленин в 1918 г. признавал: «Да, революция наша буржуазная... Это мы яснее ясного сознавали, сотни и тысячи раз с 1905 г. говорили... никогда этой необходимой ступени исторического процесса не перепрыгнуть»<sup>1</sup>. Как известно, Ленин говорил о двух последовательных этапах революции – буржуазной и социалистической. Более того, в большевистской доктрине необходимым условием перехода к социализму в России считалась победа мировой революции. Только в этом случае прогрессивный пролетариат развитых стран мог оказать помощь своим российским товарищам в проведении социалистических преобразований. В противном случае они признавались невозможными – из-за отсутствия необходимого административного и технического опыта, нехватки технологий, неразвитой промышленности, отсталого сельского хозяйства.

Вряд ли можно дать однозначный ответ на вопрос о том, какой же была Октябрьская революция в действительности: социалистической или буржуазной? Теоретически большевики нашли выход, утверждая, что Октябрьский переворот явился лишь завершающим этапом буржуазной революции, которая должна перерасти в революцию социалистическую. В итоге можно сделать вывод

о том, что именно иностранное влияние во многом способствовало победе революции в России, причем изначально революция была не социалистическая, а буржуазная.

### От революции – к социальному проекту

Теоретические концептуальные положения для их успешной реализации на практике требуют преобразования в конкретные проектные решения, которые, в свою очередь, могут существенно скорректировать первоначальные теоретические установки. В целом теория Маркса не давала оснований строить социализм ни в отдельно взятой стране, ни тем более в такой непромышленной стране, как Россия. Маркс постулировал закономерность социально-экономического общественного развития – смены общественных формаций. В соответствии с его трактовкой рано или поздно капитализм становится помехой на пути развивающихся производительных сил и возникают условия для революционного перехода к социалистической формации, движущей силой которого должен стать пролетариат. Но к 1917 г. в России пролетариата в качестве критической массы для такой революции еще не было. Буржуазная революция произошла, но условия для пролетарской революции еще не сложились. Это и послужило причиной формирования проектных решений «на ходу». Данное обстоятельство ярко проявилось в колебаниях Ленина в отношении национализации сложившейся в России финансовой и промышленной системы.

Основоположники марксизма называли национализацию банков в числе первоочередных мер по социалистическому переустройству общества, не говоря уже о том, что национализация промышленности – обобществление средств производства – является классической чертой социализма. «Апрельские тезисы» Ленина, формулирующие задачи революционного пролетариата в России, прямо следуют этим установкам: «Национализация всех земель в стране... <...> Создание из каждого крупного именина... образцового хозяйства... на общественный счет. Слияние немедленное всех банков страны в один общенациональный банк и введение контроля над ним со стороны С.Р.Д.»<sup>2</sup>. Однако после переворота Ленин неожиданно меняет свои взгляды, отказываясь от радикальных реформ. Столкнувшись с реальным управлением страной, он вынужден был отбросить теоретические доктрины, так как действительность оказалась куда сложнее любой теории.

В большей или меньшей степени овладевать сложными процессами хозяйственного строительства большевики начали лишь летом 1918 г., когда был выпущен декрет о национализации всех крупных предприятий в РСФСР. Так «импортная» марксистская теория начала превращаться в проектные решения, которые обосновали формирование планомерного развития и ускоренную индустриализацию, позволившую решать критически сложные задачи военного времени. Основой этого процесса послужило теоретическое положение о возможности победы социализма в одной стране.

Поражение ряда пролетарских революций в Европе (в том числе в Германии и Венгрии) привело Сталина к мысли о необходимости разработки концепции построения социализма в отдельно взятой стране. И это было одним из важнейших положений, серьезно отличающихся по своим концептуальным основаниям от первоначальных установок Коммунистического манифеста и большинства основанных на нем документах.

Хотелось бы отметить, что именно со сталинских решений по переустройству социально-экономической конструкции страны и можно начинать отсчитывать переход от революционного «шараханья» к достаточно последовательной реализации проектного представления о будущем России, теперь уже в форме СССР. Сталин реализовал на практике «Красный проект», провозгласив победу социализма в одной стране. Именно это проектное решение в экономической сфере обеспечило снижение зависимости СССР от мировой экономической системы и одновременное ускорение индустриализации страны. Этот проект стал глобальным после победы СССР в Великой Отечественной войне, когда была образована мировая система социалистических государств.

После Великой Отечественной войны и прихода к власти Н.С. Хрущева Советский Союз вступил в фазу перманентных концептуальных поисков дальнейшего развития «Красного проекта». Можно считать, что с приходом Н.С. Хрущева активная фаза развития СССР как проекта, альтернативного по своей сути капиталистическому, завершилась. Начался период реформ, который с разной степенью интенсивности продолжался более 30 лет – до начала 1990-х гг. и, в конце концов, завершился развалом СССР и всей социалистической системы.

Фактически вторая половина XX в. прошла под знаком глобальной борьбы двух проектов. В нашей научной литературе этот процесс получил официальное название «борьба двух систем», капиталистической и социалистической. В целом реформы как

инструмент практической реализации обоих проектов выполняли функцию механизма конструирования социального, экономического и культурного пространства. При этом мировая история продемонстрировала, что в мире не было ни одной крупной реформы, проведенной с одинаковыми целями, способами и результатами. Не следует забывать, что ключевым глобальным условием, влияющим на характер как капиталистических, так и социалистических реформ, было идеологическое и геополитическое противостояние между СССР и США. Оно получило неофициальное название «холодная война».

Поэтому послевоенные реформы следует рассматривать не только как средство преобразования в странах послевоенного мира, но и как средство макроконкурентной борьбы в конфронтационном противостоянии двух мировых систем. Особенно важным представляется вопрос о причинах неудачной реформаторской деятельности в СССР в 80-е годы и поражение СССР в холодной войне. Ответ на этот вопрос требует глубокого анализа социализма как реальности в разных странах мира под разными названиями и социализма как идеи с давней исторической традицией.

Российские «реформы 90-х» принято рассматривать как проект медленного разрушения огромной супердержавы. Со мной могут поспорить, но если рассуждать логично, то все эти процессы оказываются вполне объяснимыми с позиций макроконкуренции. Проблема заключается в том, что макроконкурентоспособность – понятие не совсем экономическое, или лучше сказать – не чисто экономическое, поскольку «на макроуровне экономические проблемы конкуренции тесно смыкаются с политическими и социокультурными... правительства стран несут ответственность перед своими народами не только за их благополучие и безопасность, но и за сохранение их социокультурной и национальной идентичности, причем не только в текущий период времени, но и в долгосрочной, исторической перспективе»<sup>3</sup>. При этом важно иметь в виду, что конкуренция может носить как конструктивный характер – повышение собственных конкурентных преимуществ, так и деструктивный характер – подавление или снижение преимуществ конкурента. Глубоко убежден, что сто лет назад именно такая деструктивная методология и была применена к России, набравшей силу в мировой экономике, что выразилось в финансировании различными иностранными структурами революционеров, несмотря на то что Россия теоретически не была готова к социалистической революции. И уже затем, добравшись до власти, революционеры начали превращать государственный переворот *в социальный про-*

*ект*, по ходу дела существенно корректируя теоретические положения классиков. Примерно то же произошло и в конце 80-х годов в СССР. Разрушительный характер «реформ» был очевиден уже тогда. Он выражался прежде всего в том, что смена политического строя, как и сто лет назад, совпала с геополитическим распадом страны. Но в таких условиях реформы не проводят! Такие периоды требуют как раз экономики мобилизационного типа. Анализ статистики тех лет и развитие страны в последующие годы лишь подтверждают этот вывод.

Уровень экономического развития России начал падать с начала перестройки и к 1996 г. определялся 102-м местом среди 209 стран мира (сегодня мы занимаем 43-е место). В итоге по мировым стандартам Россия стала относиться к слаборазвитым странам. В 90-х годах объем экономики России сократился на 40%. К началу XXI века российская экономика по объему производства составляла  $\frac{1}{10}$  от экономики США. Две трети производственного потенциала разрушилось настолько, что восстанавливать его просто не было смысла. Внутренний валовой продукт снизился десятикратно (!): с 2,5 трлн долл. в СССР до 170 млрд долл. в год в РФ накануне 2000 г.<sup>4</sup> Удельный ВВП на душу населения упал с 10 тыс. долл. в 80-е гг. до 1200 долл. в год, то есть в 8 раз. За период с 1991 по 2004 г. вдвое сократилось производство в промышленности: такой ущерб втрое превышает разорение страны в результате Второй мировой войны. И все же главным итогом реформ является резкое расслоение общества на богатых и бедных: в руках полутора тысяч человек оказалось 65% национальных богатств страны, а 80% населения владеют только 7% этих богатств. И никакая информационная анестезия не сможет заглушить в людях чувство боли от этой вопиющей несправедливости.

Сейчас стало известно, что в 90-е гг. Вашингтон отправил в Россию настоящий десант экономических советников. Возглавил этот десант профессор Гарвардского университета Джеффри Сакс. Именно он подсказал Е. Гайдару, что нужно открыть границы для импортных товаров, отпустив при этом цены. В результате так называемой либерализации полки прилавков наполнились дорогостоящими товарами. Большая часть населения не могла позволить себе даже элементарного. Только за 1992 г. продукты в среднем подорожали в 20 раз<sup>5</sup>. Историки только спустя много лет пришли к выводу, что эта приватизация была частью глобального плана США, согласно которому Россию надо было поставить на колени на много десятилетий вперед. Сегодня уже не тайна, что, получив контроль над многими предприятиями

России, Вашингтон отодвинул собственный финансовый кризис, который разразился лишь в 2008 г. Вся политика США за последние 20 лет была направлена на то, чтобы не просто ослабить, а развалить Россию, получив контроль над нефтью и газом на огромных территориях.

Подытоживая сказанное, следует отметить, что «реформы 90-х» сопровождалась социально-психологическим давлением, которое выражалось в формировании образа побежденной России (СССР) в холодной войне. Мы практически четверть века живем с этим внедренным в наше сознание «комплексом побежденного», который сам по себе уже обезоруживает, лишает надежды и воли к сопротивлению. Но здесь особенно важно подчеркнуть, что реально Советский Союз не был побежден, его просто предали. О поражении можно говорить тогда, когда сломлен дух нации, но, к счастью, этого пока не произошло. Более того, в последние годы, после присоединения Крыма и побед в Сирии, ситуация начала существенно меняться. И нынешний экономический кризис – это лишь еще одно испытание на прочность нашего народа, на его способность к преодолению препятствий. Есть надежда, что и это испытание будет преодолено. Однако главная проблема не вовне, а внутри страны: необходима консолидация здоровых сил на конструктивной основе, а для этого нужно более четко представлять возможные перспективы развития России и мира в ближайшем будущем.

### Технологии проекта постмодерна и перспективы «Красного проекта»

Рассматривая итоги революции 1917 г. и историю распада СССР в начале 90-х годов, необходимо отметить, что эти революционные преобразования и катаклизмы являются вполне закономерными, поскольку мы живем во времена, когда заканчивается пятисотлетняя эпоха модерна и начинается эпоха постмодерна. Напомним, что модерн и постмодерн как проектные явления в полной мере являются продуктами интеллектуальной истории Запада и знаменуют собой два ведущих философских проекта последних веков. Согласно устоявшейся точке зрения, представители модерна и постмодерна выдвигают полярные цели и задачи, используют взаимоисключающие методы и инструменты для их достижения.

Важной особенностью модерна является интеллектуальная дифференциация. Происходит взаимообособление тех сфер, кото-

рые раньше существовали в единстве. Самое главное обособление – секуляризация знания, его отделение от религии и теологии, которые и обеспечивали единство процесса познания. Опытное знание отделяется от философии. На этой основе происходит взаимообособление социогуманитарных наук: экономики, права, социологии и др. Ей соответствует дифференциация институциональная, которая ведет за собой обособление таких сфер человеческого бытия, как социальное регулирование, мораль и искусство во всех своих формах и проявлениях. На этом основании строятся социальные модели, или проекты, а также проекты развития самого «человека разумного». Считается, что в центре проекта модерна – познающий субъект как исходный пункт философии. В гносеологии, онтологии, равно как и в философии политики и общества, индивидуум выступает как потенциальный носитель рациональности, которую он привносит в производство, рыночные отношения, в повседневную жизнь, в политику, общение, культуру, что выражается в формировании человека экономического – *homoeconomicus*.

При этом следует признать, что за сравнительно короткий по историческим меркам срок (менее 500 лет) капитализм (или модерн) добился колоссальных успехов в росте способности человека осваивать природу. Сегодня человек может одним нажатием кнопки вызвать к жизни силы, способные уничтожить всю планету. За эти неполные полтысячелетия сформировалось новое общество людей-потребителей, потерявших представление о любых других смыслах своего существования, кроме как о расширении зоны комфорта. Одновременно возникло очень опасное явление, получившее название «антропологические ножницы»: несоответствие уровня развития самого человека его техническим возможностям. Особенно ярко оно проявляется в сфере экологии.

К середине XX в. стало понятно, что эпоха модерна себя исчерпала. С одной стороны, ресурсы планеты обнаружили свою ограниченность, а с другой стороны, дальнейшее наращивание технических возможностей стало просто опасным. Но на вопрос, как дальше развивать человека и общество, как придать ему способность жить во все более искусственно созданной им техногенной среде, модерн ответа не дает. В этих условиях появился новый вариант социального проектирования – *постмодерн*.

Многие характерные технологии и черты постмодерна дают основание предполагать, что он является результатом внедрения проектных разработок неких мозговых центров. Важной особенностью, а может быть и вообще главной целью постмодерна как проекта является уничтожение смыслов. Активно внедряемые принципы



толерантности и плюрализма делают практически равноценными мнение всех и по любым вопросам: эксперта и невежды, ученого и полуграмотного. Глубоким смыслом, передаваемым людям через произведения высокого искусства, нарочито противопоставляются масскультура, мода на гламур и пошлость. В общественное сознание внедряется тяга к бесконечному карнавалу – явление, получившее название «карнавализация сознания».

Вообще явная абсурдность и реальная нежизнеспособность идей постмодернизма, так же как и связанное с ним потребительское безумие и отсутствие каких-либо положительных перспектив – все это некий признак того, что мы имеем дело с некоей переходной социальной конструкцией. Сегодня окружающая нас действительность все более ясно показывает контуры будущего, планируемого для современного человечества. По форме это общество уже сегодня во многих странах имеет двухэтажную конструкцию и отсутствие социальных лифтов, т. е. обладает непроницаемыми перегородками между социальными этажами. В глобальных масштабах нижний этаж – это «большая деревня», наиболее бедные развивающиеся страны. Это явление сегодня носит название «контрмодерн» и представляет модель общества, насильно погруженного в новую архаику или псевдоархаику. Эта архаика отличается от исторической, традиционной архаики тем, что, во-первых, слабо связана с реальной исторической традицией и, во-вторых, не имеет никакой перспективы на развитие. Элементы общества контрмодерна создаются на наших глазах, это – исламистские секты и построенные на их основе преступные сообщества типа ИГИЛ (ДАИШ). Эти секты хоть и называются исламистскими, но наиболее агрессивно они относятся как раз к историческому исламу. Второй этаж – это как раз мир постмодерна «золотого миллиарда», который все чаще называют «золотым миллионом».

В проектах западных мозговых центров общество будущего выглядит примерно так: небольшое количество разбросанных по всей планете «городов», хорошо укрепленных, связанных друг с другом коммуникациями, и окружающая их «большая деревня», в которой не действуют законы, где правит криминал и предоставленные самим себе люди живут и выживают, поскольку им не досталось места в «городе». И это не абстрактные фантазии, это будущее уже формируется на наших глазах: Европа наводнена беженцами из стран Ближнего Востока, многие из них имеют небезупречную биографию и перспектива роста преступности и столкновений на национальной, расовой и конфессиональной почвах представляется вполне реальной. Кровавый хаос, который в итоге может привести

не только к исчезновению единого европейского пространства, но и национальных государств как таковых, уже не кажется фантазией. В этих условиях наиболее состоятельные европейцы спрячутся от волн преступности в укрепленных населенных пунктах, доступ в которые будет строго ограничен. И это как раз и будет реализация постмодерна в социальном поле.

Если задаться вопросом, почему сегодня, когда устранено противоборство двух мировых систем, служившее основанием «холодной войны», длившейся весь послевоенный период до начала 90-х годов, мир оказался на краю пропасти и какие за этими процессами стоят силы, то невольно возникает другой вопрос: кому это выгодно? Попытки ответить на эти вопросы то и дело возникают в аналитических публикациях и выступлениях. В качестве бенефициаров «глобального сценария» называют владельцев американского печатного станка из ФРС. Говорят и о том, что именно в недрах этого влиятельного «субъекта истории» разрабатываются сценарии будущего планеты на десятки лет вперед. И это представляется вполне правдоподобным. Люди, оказавшиеся способными сделать бумажные деньги полноценными заменителями золота (проект был запущен с 1913 г., а уже к 1944 г. в Бреттон-Вудсе были получены реальные результаты), и по масштабам и по срокам реализации доказали свою состоятельность.

Суть реализуемой концепции будущего, если говорить сжато, состоит в том, чтобы перейти на новый технологический уклад, который позволит обойтись значительно меньшим человеческим ресурсом для обеспечения потребностей «золотого миллиарда», делает большинство людей, неспособных себя прокормить, лишними на планете. И уж, конечно, совершенно не нужны люди образованные, со своим мнением, с верой в собственные права, в демократию, обладающие моралью и здоровыми амбициями. Отсюда образы будущего «большого города» и «большой деревни» со всеми их описанными выше атрибутами.

Итак, постмодерн – это смысловое оправдание всех этих странных мировых тенденций последних десятилетий, которым трудно найти рациональное объяснение. Какова же альтернатива? Что можно противопоставить этому опасному плану?

Один из ответов нам дает концепция «Красного проекта», выдвигаемая С. Кургиняном, который утверждает, что на смену модерна должен прийти либо постмодерн или сверхмодерн как разные «типы обществ, которым свойственны определенные нормы и принципы, регулирующие социальную жизнь... которые могут формироваться стихийно или на основе четкого замысла»<sup>6</sup>.

Таким образом, постмодерн и сверхмодерн – это типы обществ, которые несут в себе совершенно определенные проектные характеристики, т. е. формируются не стихийно, а целенаправленно. Что же тогда представляет собой проект сверхмодерна? По С. Кургиняну, если предельно упрощенно и кратко сформулировать идею, то надо взять то, что было в советские времена, подправить и добавить то, чего в советские времена не было (или было искажено, отвергнуто и т. д.). Просто вернуть ту систему, что была раньше, без всяких доработок и изменений нельзя, потому что один раз она уже рухнула. Следовательно, сверхмодерн – это новый коммунистический проект с совершенно новой «пересмотренной» идеологией марксизма-ленинизма, учитывающей как ошибки прошлого, так и новые исторические обстоятельства настоящего. При этом главная проблема человечества, которую необходимо решить – уже упоминавшиеся «антропологические ножницы», – несоответствие уровня развития самого человека его техническим возможностям. Суть проблемы в том, что развитие человека и развитие технологий принципиально не могут быть разноскоростными: если технологии развиваются быстрее, чем человек, то рано или поздно разрыв между человеческим потенциалом и потенциалом технологий станет критическим и в конечном итоге уничтожит человечество. Надо либо научиться развивать человека быстрее, либо начать сдерживать технологический рост. Постмодерн – это проект сдерживания технологического роста, сверхмодерн – проект ускоренного развития человека путем пробуждения и раскрепощения его высших творческих способностей.

Однако задача раскрепощения человека не решается автоматически путем создания только внешних условий. Нужно что-то большее, направленное на совершенствование внутреннего мира человека, а это уже не вполне социальная задача, решения которой С. Кургинян не дает. Ответ, как нам представляется, мы находим у другого автора – известного русского философа А.С. Панарина. В своих трудах он подчеркивал, что все проблемы, порождаемые в ходе исторического процесса революционными или реформаторскими способами, в России носят духовно-феноменологический характер и требуют соответствующих духовных осмыслений и решений<sup>7</sup>. При такой постановке вопроса русская православная цивилизация характеризуется такими чертами, которые не только способны регенерировать собственное геополитическое и культурное пространство, но и «выведут» Россию – через формат диалога «о главном» – к новой встрече с цивилизациями Востока<sup>8</sup>. К ним А.С. Панарин относит синкретический тип опыта русского челове-

ка, фундаментальность ценностной триады – Истины, Добра и Красоты, не конвертируемых в Силу, Пользу и Успех, настроенность сознания на бытийные, а не познавательные и инструментальные, как на Западе, вопросы и акцент на нравственность и высшие гуманитарные ценности.

---

Примечания

- <sup>1</sup> Ленин В.И. Полное собрание сочинений. «Пролетарская революция и ренегат Каутский». Т. 37. С. 311. [Электронный ресурс] URL: <http://vilenin.eu/t37> (дата обращения: 23.09.2016).
- <sup>2</sup> Ленин В.И. Задачи пролетариата в данной революции (Апрельские тезисы). [Электронный ресурс] URL: [http://www.hrono.ru/libris/lib\\_1/lenin\\_apr.html](http://www.hrono.ru/libris/lib_1/lenin_apr.html) (дата обращения: 23.09.2016).
- <sup>3</sup> Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности. М.: Статистика России, 2009. С. 89.
- <sup>4</sup> Меня могут упрекнуть в несопоставимости сравниваемых объектов – РФ и СССР. Но с геополитической точки зрения мы все-таки имеем дело с исторической Россией, которой, в общем-то, и был СССР.
- <sup>5</sup> «Все законы и указы 90-х в Россию привозили из США на английском языке». [Электронный ресурс] URL: <http://ren.tv/novosti/2015-06-01/vse-zakony-i-ukazy-90-h-v-rossiyu-privozili-iz-ssha-na-angliyskom-yazyke> (дата обращения: 12.06.2016).
- <sup>6</sup> Кургинян С.Е. Суть времени: В 4 т. М.: МОФ ЭТЦ, 2012. Т. 2.
- <sup>7</sup> Панарин А.С. Российская интеллигенция в мировых войнах и революциях XX века. М.: Эдиториал УРСС, 1998. С. 15.
- <sup>8</sup> Панарин А.С. Глобальное политическое прогнозирование. М.: Алгоритм, 2000.

Ю.В. Черняховская  
Ю.А. Черевко

## Соглашение с правительством принимающей стороны по проектам атомных электростанций

Статья посвящена анализу СППС как правового способа обеспечения гарантий прав спонсоров крупных инфраструктурных проектов. Особое внимание уделяется эволюции, правовой природе и практике использования СППС, а также особенностям балансирования интересов и управления рисками спонсоров проекта АЭС в рамках системы взаимосвязанных соглашений и контрактов по проекту (МПС, СППС, Соглашения по продаже электроэнергии и др.). Исследуется первый в мировой практике кейс использования СППС в рамках проекта АЭС «Синоп» в Турции, реализуемого по модели «строй – владей – эксплуатируй (передай)» (ВОО(Т)).

*Ключевые слова:* соглашение с правительством принимающей страны (СППС), атомная электростанция, АЭС «Синоп», управление рисками, баланс интересов, проект «строй – владей – эксплуатируй (передай)» (ВОО(Т)).

Проекты АЭС являются очень масштабными: они охватывают сотни организаций и ведомств и могут занимать период времени до ста лет (от разработки всей контрактной и проектной документации до вывода из эксплуатации). Стоимость многоблочной АЭС может составлять свыше 10 млрд долларов США, что является величиной, сопоставимой с ВВП ряда стран. В случае реализации международного проекта АЭС сложность работы многократно возрастает по ряду причин. Во-первых, проект лицензируется национальным регулятором страны – реципиента АЭС, который в условиях постепенного распространения в мире дизайнов АЭС следующего поколения (три плюс), как правило, работает с новым для себя дизайном. Постфукусимские требования к безопасности

АЭС привели к возрастанию технологической и инжиниринговой сложности проектов АЭС, повысив лицензионные риски.

Даже «идеальный» с точки зрения надзорного органа проект АЭС может быть так никогда и не реализован по причине отсутствия финансирования. «Постбазельский» мир<sup>1</sup> усугубил конъюнктуру привлечения проектного финансирования в проекты АЭС, и без того сложные для акционерного и/или долгового финансирования. Длительный срок сооружения (около 7 лет) до начала продажи первого киловатт-часа и старта возврата инвестиций, высокая доля капитальных затрат в структуре стоимости электроэнергии и другие факторы делают проекты АЭС уязвимыми от рыночных рисков. К последним относится угроза сбыту электроэнергии по стабильным ценам, обеспечивающим необходимую доходность проекта. Фундаментальную роль играет законодательная и институциональная среда страны – реципиента АЭС: в случае ее изменений условия проекта могут кардинально измениться для его спонсоров – инвесторов и кредиторов.

Для минимизации рисков спонсоры капиталоемких международных проектов с длительным жизненным циклом (к которым относятся АЭС) стремятся создать стабильные и предсказуемые правовые рамки, образующие фундамент для инвестиций. Одним из инструментов минимизации рисков спонсоров проекта является соглашение с правительством принимающей стороны (далее – СППС, англ. Host-Government Agreement, HGA), которое способствует созданию стабильного инвестиционного климата.

## Возникновение СППС

СППС как инструмент гарантий прав спонсоров крупных инфраструктурных проектов зародился в конце 1990-х гг. в «недрах» углеводородного бизнеса, а именно трансграничных магистральных трубопроводов для транспортировки углеводородов через территорию нескольких стран. В этот период произошло увеличение как интереса, так и потребности в межгосударственных трансграничных трубопроводах для углеводородов, а также сетей для электроэнергии (ЛЭП). Развитие транспортной инфраструктуры международного энергетического бизнеса стимулировалось появлением новых рынков сбыта для энергоресурсов и усилением озабоченности правительств вопросами энергобезопасности<sup>2</sup>.

Трансграничный проект трубопровода для транспортировки нефти или газа поднимает целый ряд взаимосвязанных политиче-

ских, коммерческих, налоговых, экологических, технических и правовых вопросов. Государства-партнеры имеют разные юрисдикции, а также политические и экономические интересы. Трансграничные трубопроводные проекты финансируются как частными, так и государственными финансовыми учреждениями, которые стремятся получить правовую защиту и гарантии возврата своих вложений. Необходимость выработки комплексной правовой структуры, имеющей силу (enforceable), которая способствует реализации трансграничных проектов, сделала актуальным разработку нового правового инструмента, которым стал СППС.

Использование СППС (в комплексе с межправительственным соглашением, МПС) было одобрено Договором к Энергетической Хартии 1994 г., целью которого является укрепление правовых норм в сфере энергетики путем создания единого поля правил для минимизации рисков инвестиций и торговли в области энергетики.

История Энергетической Хартии (далее – ЭХ) берет свое начало в политической инициативе бывшего премьер-министра Нидерландов Р. Любберса, которая возникла в Европе в начале 1990-х гг.<sup>3</sup> ЭХ была подписана в 1991 г. На основе ЭХ был разработан Договор к Энергетической хартии (ДЭХ), являющийся юридически обязательным многосторонним соглашением. Россия подписала ДЭХ, но не ратифицировала его, а применяет на временной основе. Согласно ДЭХ, государства – участники Хартии должны создавать стабильные и благоприятные условия инвесторам из других стран, в том числе с помощью СППС и МПС<sup>4</sup>.

Секретариат ЭХ сформировал Юридическую консультативную группу, которая выработала Типовые соглашения, опубликованные в 2008 г. Создание типового СППС было обусловлено необходимостью закрепления нового, в то время нечасто используемого инструмента обеспечения прав инвесторов с учетом мирового опыта.

## Цели и задачи использования типового СППС

Типовое СППС представляет собой соглашение между каждым из государств, на территории которых будет реализован инфраструктурный проект (или его часть), и инвестором (инвесторами) проекта. Оно затрагивает вопросы сотрудничества частного и государственного секторов, инвесторов и правительств, которые участвуют в проекте. Типовое СППС содержит расширительные положения по ряду аспектов, оговариваемых в рамках типового

МПС. Вопросы СППС включают в себя обязательства правительства и инвесторов, экологические и иные применимые стандарты, ответственность, условия прекращения действия, а также вопросы, относящиеся к осуществлению проекта в пределах каждой конкретной территории. Были разработаны типовые СППС для трансграничных трубопроводных и электроэнергетических проектов со схожей структурой<sup>5</sup>.

СППС чаще используются в развивающихся странах, в которых их применение обуславливается необходимостью создания четко определенных правовых и финансовых рамок, определения роли правительства страны в проекте, минимизации политических рисков. Характер и объем договоренностей каждого СППС определяется степенью развития принимающей страны, применимостью ее правового режима, опытом иностранного инвестирования в проекты, а также отношением данной страны к вопросу верховенства закона.

В СППС затрагиваются вопросы прав, обязанностей, изъятий, относящихся к проекту, инвесторов, правительства и иных лиц, в том числе:

- налоговый режим, применимый к проекту внутри каждого государства; спонсоры стремятся избежать двойного налогообложения и ограничить налоговые расходы;
- предоставление прав на земельный участок;
- стандарты охраны окружающей среды, здоровья, безопасности, культурного наследия и прав человека;
- валютно-финансовое право, в том числе валютные ограничения на репатриацию;
- права свободного передвижения персонала, перевозки материалов и технического имущества, связанных с проектом;
- права на ведение бизнеса в любой организационно-правовой форме, которую спонсоры могут избрать.

В СППС могут затрагиваться вопросы обязательств сторон по поддержке привлечения финансирования в проект, регулирования тарифов, привлечения местной промышленности и др. Инвесторы проекта рассматривают СППС как инструмент снижения рисков и минимизации расходов, поскольку для них важен стабильный инвестиционный климат. Принимающее правительство стремится привлечь конкурентоспособных иностранных инвесторов, максимизировать выгоду для своей национальной экономики (рост занятости и налоговых отчислений) и оградить страну от социальных и экологических рисков, от некачественных работ по проекту.



## Особенности правовой природы СППС

СППС не заключается между субъектами международного публичного права, поэтому оно не классифицируется как договор и подпадает под регулирование национальной правовой системы. СППС должно предусматривать положение о применимом национальном праве, которым может быть право принимающей страны или третьего государства<sup>6</sup>.

Статья 45 типового СППС говорит о том, что СППС регулируется и толкуется в соответствии с материальным правом какого-либо государства, т. е. типовое СППС не указывает конкретно применимое национальное право. В большинстве случаев инвесторы склонны выбирать английское право и право Швейцарии в качестве применимого права благодаря их общепризнанной нейтральности. Английским правом регулируются соглашения по проектам трубопровода Баку–Тбилиси–Джейхан, Трансадриатического газопровода, СППС между правительством Грузии и государственной нефтяной компанией Азербайджана. В проектах Набукко и TANAP применяется право Швейцарии. Трубопровод Баку–Супса регулируется принципами права, общими для права Грузии и английского права, а в случае если не существует такого принципа, регулирующего какую-либо сторону отношений, общее право провинции Альберта, Канада.

Некоторые СППС применяют национальное право государства инвесторов, что показывает их твердую позицию на переговорах и желание защитить свои интересы. Единственным СППС, применяющим свое национальное право, является соглашение, регулирующее Трансадриатический газопровод между Правительством Греции и Trans Adriatic Pipeline AG<sup>7</sup>.

Если говорить о соотношении СППС с международным правом, то по общему правилу СППС подпадают под действие международного права как часть национального права, поскольку применимым правом является национальное право какого-либо государства. Некоторые СППС являются приложением МПС или ратифицированы совместно с ним и, таким образом, являются, как и МПС, частью международного права.

В СППС часто предусматриваются положения, применяемые в случае изменения национального права. Например, в СППС по трубопроводу Баку–Тбилиси–Джейхан Правительство Турции взяло на себя обязательство оплачивать консорциуму компенсацию за любые изменения в законе, которые нарушают экономическое равновесие проекта<sup>8</sup>.

## Практика использования СППС в проектах трубопроводов

К одним из первых СППС можно отнести соглашение 1996 г. между АМОК (Азербайджанская Международная Операционная Компания) и правительством Грузии, регулирующее проект трубопровода Баку–Супса между месторождениями Азербайджана с терминалом Супса на Черноморском побережье Грузии<sup>9</sup>.

При заключении одного МПС может быть заключено несколько СППС. В 1999 г. для строительства трубопровода Баку–Тбилиси–Джейхан (БТД) было заключено три СППС между Объединением экспортеров нефти (Main Export Pipeline, MEP Participants) и правительствами Азербайджана, Грузии и Турции<sup>10</sup>. Две главные привилегии в проекте БТД – это налоговые льготы и передача прав на землю. Согласно МПС по проекту, любой инвестор или компания, предоставляющие товары, строительные работы, технологии или услуги для БТД, освобождаются от налогов. Налоговый режим детализирован в Статье 9 СППС, которая «всегда имеет приоритет над всеми вступающими в противоречие с ними положениями законодательства Турции». Также согласно СППС, компании, реализующей проект, дается эксклюзивное и неограниченное право на все земельные участки, которые пересекает нефтепровод БТД в Турции. В рамках этой беспрецедентной льготы турецкая государственная компания «BOTAŞ» изъяла из собственности значительное количество земельных участков, принадлежавших частным лицам, и затем передала права на собственность этих участков в пользу компании, реализующей проект. Отметим, что имущественное право Турции разрешает отчуждение частной земельной собственности, когда это делается в общественных интересах. Но в СППС обозначено, что проект БТД «не имеет намерения или обязательства служить общественному благу или общественным интересам» Турции. Чтобы понять причину такого несоответствия, нужно отметить нечеткость различия между властью и народом в термине «*kamu yarar*». Это словосочетание может легко указывать на выгоду, извлекаемую как народом в целом, так и властью. Проект БТД не служит интересам народа в целом, но если он приносит выгоду Турецкой Республике, можно сказать, что в использовании права государства на отчуждение собственности для содействия проекту есть общественный интерес («*kamu yarar*»), что делает применение механизма изъятия собственности законным.

Наконец, чтобы защитить реализацию проекта от местной бюрократической волокиты, связанной с лицензиями, статья 7 СППС

обязывает органы государственной власти Турции обеспечить полный и окончательный список всех документов, необходимых для получения лицензий, виз, разрешений и т. п. В статье 7 также указано, что эти лицензии и разрешения должны быть выданы в течение 30 дней после подачи заявления<sup>11</sup>.

### Особенности финансирования международных проектов АЭС

Эволюция моделей финансирования. Первые «гражданские» проекты АЭС реализовывались за счет государственного финансирования. Первые экспортные проекты АЭС часто сооружались с использованием межправительственных кредитов или кредитов государственных агентств по кредитованию экспорта. С 1970-х гг., когда АЭС перешли из разряда прототипных в бизнес-проекты, частные компании начали сооружать АЭС на счет собственного капитала или привлекаемых под свои активы кредитов.

Начиная с атомного ренессанса XXI века компании начинают использовать при сооружении АЭС многообразные схемы финансирования. Одним из самых сложных форматов (с точки зрения организации и управления рисками) стала модель «строй – владей – эксплуатируй (передай)» (англ. Build – own – operate (transfer), BOO(T)). В рамках данной модели сторона – поставщик АЭС является также соакционером проектной компании – владельца будущей АЭС. Привлечение финансирования в проект требует сложной системы разделения рисков и гарантий возврата инвестиций от проекта.

Система управления рисками в проектах АЭС. Международные проекты АЭС по модели BOO(T) поставили на повестку дня вопрос об использовании новых инструментов для предоставления гарантий от рисков. К традиционным рискам экспортного проекта сооружения АЭС «под ключ» (рискам при проектировании, сооружении и закупках) добавились риски акционерного владения АЭС: нормативные и лицензионные риски (включая риск изменения законодательства); риски в области сбыта электроэнергии (включая риски в области неготовности инфраструктуры, подключения к сети, тарифов и спроса); финансовые риски (включая валютные, налоговые, кредитные); политические риски; риски природных катастроф; эксплуатационные риски; риски в области топлива (поставок свежего и обращения с отработанным), а также вывода из эксплуатации.

В этом процессе распределения (эллокирования) рисков между участниками проекта выделяется два ключевых аспекта:

- целесообразно, чтобы риск брала на себя сторона, которая может максимально эффективно управлять данным риском (с технической, организационной и др. точек зрения);
- общая стоимость выбранной системы распределения и управления рисками должна обеспечивать коммерческую привлекательность проекта.

СППС призван стать важной составляющей общей системы управления рисками проектов типа ВОО(Т) с учетом интересов всех сторон проекта АЭС.

Спонсоры проекта АЭС и их интересы. В международных проектах АЭС взаимоотношения осуществляются между следующими основными участниками: заказчиком (может объединять в себе также акционеров, эксплуатирующую и трейдинговую организацию или это могут быть разные стороны отношений), генеральным подрядчиком, надзорными органами, правительствами страны – поставщика и получателя АЭС.

Стремление минимизировать собственные риски и получить максимальный положительный эффект от проекта лежит в основе разделения функций и ответственности между всеми спонсорами проекта. Основными спонсорами проекта АЭС в формате ВОО(Т) являются правительства, инвесторы (акционеры будущей АЭС) и кредиторы.

Правительство принимающей стороны (страны, где сооружается АЭС) участвует в инициации развития атомной энергетики в стране, решающей национальные задачи: развитие энергобезопасности, технологий, экономики, рост политического статуса и др. При принятии решения о привлечении частных инвесторов – акционеров будущей АЭС к реализации проекта *правительство* преследует следующие цели<sup>12</sup>:

1. Удовлетворить национальный интерес и реализовать проект в кратчайшие сроки без обременения национального бюджета.
2. Ограничить свои обязательства (некоторые обязательства все же необходимы, например, обеспечение инфраструктуры вокруг АЭС, сооружение электросетей и т. д.).
3. Иметь возможность возобновить контроль над проектом или перевести его обратно в государственную собственность, если частному сектору не удалось предоставить необходимый уровень услуг.
4. Минимизировать ограничение свободы усмотрения государства (правительство захочет оставить за собой право принимать новые (если необходимо, более обременительные) законы).

Цели, которые может преследовать *частный инвестор* при принятии решения войти в акционерный капитал проектной компании АЭС, могут включать следующие.

1. Удовлетворить стратегическую корпоративную цель, например, увеличение портфеля продаж АЭС, диверсификация генерирующих технологий (для энергокомпаний, имеющих в собственности электростанции) или создание энергопромышленного кластера (для крупных энергопотребителей, например, металлургического завода).

2. Получить доход через возврат на инвестиции: инвестор рассматривает проект сооружения АЭС как инвестиционную возможность с финансовыми рисками и вознаграждениями; инвестор получает доход в виде дивидендов или других выплат; через продажу проектной компании АЭС оборудования, сырья и материалов; приобретая (возможно, с последующей перепродажей) электроэнергию АЭС.

3. Разделить риск реализации проекта – компания может решить финансировать проект через проектное финансирование, а не через использование собственных источников из-за угрозы ущерба, который может нанести неудача проекта финансовому положению и кредитному рейтингу компании. Эксперты полагают, что ни один поставщик или энергокомпания в мире не может осуществить проект экспорта АЭС своими силами. С помощью частногосударственного партнерства риски по сооружению АЭС могут быть разделены с правительствами стран-партнеров, акционерами, банками, субподрядчиками, покупателями электроэнергии и т. д.

4. Совместное участие компаний в финансировании проекта сооружения АЭС с банками, поставщиками оборудования, оптовыми покупателями электроэнергии и правительством.

5. Реализовывать проект «вне баланса» означает, что инвестор финансирует проект, не отражая займы для проекта среди собственных займов на своих консолидированных счетах.

*Коммерческие банки* предоставляют кредиты за процент. Отсутствие доли в прибыли и отношение международных органов, регулирующих банковскую деятельность, делают коммерческие банки относительно не расположенными к риску. Цели коммерческих банков в финансировании проектов АЭС обычно включают получение дохода от выданных займов и контроль над ключевыми решениями по проекту через условия по кредитному соглашению. Кредиторы проектной компании, не являющиеся коммерческими банками, могут иметь и другие цели. Например, агентства по

кредитованию экспорта поддерживают экспортный проект АЭС с целью продвижения промышленности этой страны.

Нахождение баланса между интересами спонсоров проекта АЭС и возможностями по разделению рисков по проекту является ключевым условием успешной реализации проекта АЭС. Сбой на любом «звене» системы взаимоотношений может привести к тому, что проект так и не будет инициирован или будет заморожен на стадии реализации.

### Позиционирование СППС в системе соглашений и контрактов по АЭС

Интересы спонсоров проекта АЭС являются важными, но не решающими факторами, влияющими на параметры сделки по АЭС. На рис. 1 представлены элементы, влияющие на структуру финансирования проекта АЭС, а также взаимосвязь соглашений и контрактов по проекту АЭС, фиксирующих многоуровневую систему распределения зон ответственности и эллокации рисков. Юридические соглашения и правовые документы являются отражением баланса интересов по техническим, коммерческим и организационным сторонам проекта АЭС.

Основой системы всех соглашений по проекту АЭС являются законодательно-нормативная система и нормативное регулирование рынка электроэнергии страны – реципиента АЭС, что отражено в основании пирамиды. На основании референтной АЭС принимаются решения на ранних стадиях проекта. Элементы основания пирамиды оказывают значительное влияние на условия основных соглашений по проекту АЭС, в том числе МПС, СППС и Соглашения о продаже электроэнергии.

При разработке основных соглашений по проекту АЭС необходим тщательный анализ всех компонент, представленных в основании пирамиды, для выявления рисков по проекту, и чем раньше это будет сделано, тем выше вероятность разработки эффективных юридических конструкций для управления рисками по балансировке интересов сторон по проекту АЭС. Выявленные проблемные вопросы необходимо четко зафиксировать в документах по проекту. Базовый принцип – ключевые условия следует фиксировать в основополагающих документах по проекту (МПС и СППС), каскадируя и детализируя вопросы более низкого порядка в сугубо коммерческих документах (СПЭ, контрактах по сооружению АЭС и т. д.). Системный подход к распределению рисков может обеспечить осуществимость проекта АЭС.



Рис. 1. СППС в системе ключевых соглашений и детерминант проекта АЭС<sup>13</sup>

Заключение МПС подразумевает создание правового режима для определенного проекта и обязательство не изменять данный правовой режим на протяжении всего срока реализации проекта. Поскольку данное исследование посвящено проекту АЭС в Турции, отметим, что согласно статье 90 Конституции Турецкой Республики международные соглашения не подлежат проверке на конституционность после их ратификации Великим национальным собранием; таким образом, привилегии не могут быть признаны недействительными после их предоставления.

Один из элементов, усложняющих МПС, состоит в том, что условия, обозначенные в нем, распространяются не на государство-партнера, а на компанию, реализующую проект. Это означает, что льготный режим соблюдения национального законодательства должен предоставляться не государству, а реализующей проект

компании, действующей в рамках частного права. Данная цель часто достигается посредством заключения СППС, которое подписывают соответствующие органы государственной власти и компания, реализующая проект; таким образом, СППС – это дополнение к МПС, являющееся частью «договора» между странами. В СППС во всех подробностях описываются льготы в отношении компании, реализующей проект, и данной компании предоставляется льготный режим соблюдения национального законодательства (для случая проектов в Турции – на основании статьи 90 Конституции Турецкой Республики).

Система основных соглашений по проекту (МПС, СППС) обуславливает все соглашения Проектной компании по сооружению АЭС, включая выбор акционеров, определение степени их ответственности, их функции и принципы их взаимодействия, что ложится в основу Соглашения акционеров Проектной компании. Проектная компания заключает ЕРС-контракт на сооружение АЭС под ключ и контракты на эксплуатацию и сервис, а также поставку топлива. В совокупности эти соглашения влияют на структуру и условия финансирования проекта.

### Опыт использования СППС в атомной энергетике

Несмотря на обширный опыт использования СППС в нефтегазовой отрасли, опыт применения данной формы соглашений в атомной отрасли невелик. Единственным примером является СППС по проекту второй АЭС в Турции в Синопе. Строительство Синопской АЭС планируется консорциумом японских компаний Mitsubishi Heavy Industries и Itochu Corporation и французской компании GDF Suez. Проект предполагает сооружение и эксплуатацию четырех реакторов типа АТМЕА-1 мощностью 4400 МВт. Стоимость проекта оценивается в 22 млрд долларов США.

МПС между Турецкой Республикой и Японией о сотрудничестве в целях развития АЭС и атомной энергетики в Турецкой Республике было подписано в мае 2013 г. (далее – Синопское МПС). Оно было дополнено документом под названием «ключевые элементы СППС», в котором был представлен не полный текст СППС, а общие принципы реализации проекта. МПС было представлено турецкому парламенту в декабре 2014 г. вместе с Меморандумом о сотрудничестве между правительством Турецкой Республики и правительством Японии по развитию атомной электростанции



и атомной энергопромышленной отрасли Турецкой Республики (далее – Меморандум, подписан летом 2014 г.). Текст проекта СППС представлен в приложении к Меморандуму<sup>14</sup>. Юридическую силу данные документы обрели 1 апреля 2015 г. (Закон ТР № 6642, опубликованный в «Official Gazette» от 10 апреля 2015 г.). В результате МПС и СППС Синопского проекта приобрели приоритет над всеми вступающими в противоречие с ними положениями законодательства Турции.

Капитал Проектной компании АЭС будет сформирован из 30% акционерного капитала и 70% долгового финансирования. Правительство Турции несет ответственность за привлечение 49% акционерного финансирования, в то время как японский консорциум отвечает за 51% (статья 7 СППС). Планируется, что в проекте примет участие и акционер со стороны Турции – государственная электрогенерирующая компания Elektrik Üretim (EÜAŞ, самая большая генерирующая компания Турции). Турецкая компания будет владеть от 30 до 49% акционерного капитала, пока СПЭ в силе. Японский консорциум владеет 51%, пока СПЭ в силе.

В статье 5 Синопского МПС устанавливается, что правительство Турции подписывает с проектной компанией (будущим владельцем АЭС) СППС, а соответствующая турецкая организация (а именно, Турецкая энергетическая компания TETAŞ) подписывает с проектной компанией Соглашение о покупке электроэнергии (СПЭ). Статья 6 устанавливает, что правительство Японии «вдохновит» японские финансовые учреждения (Японский банк международного сотрудничества и организацию Nippon Export and Investment Insurance, NEXI) привлечь финансирование. Сроки и условия финансирования будут установлены в финансовом соглашении с Проектной компанией.

В Приложении к Синопскому МПС перечисляются необходимые элементы СППС. Согласно Приложению, целью проекта является «проектирование, инжиниринг, сооружение, закупки, эксплуатация, техническое обслуживание, ремонт, реконструкция и вывод из эксплуатации АЭС». Рентабельность проекта оценивается на основании технико-экономического обоснования проекта (ТЭО), согласованного между EÜAŞ и японо-французским консорциумом. В течение двух лет после своего учреждения Проектная компания утверждает Отчет о воздействии на экономику и промышленность Турции.

Приложение также предусматривает, что некоторые детали СПЭ будут утверждены между TETAŞ и Проектной компанией

АЭС. Статья 4 устанавливает тариф размером в 10,80–10,83 цента США за кВт•ч, который, по всей видимости, был высчитан во время переговоров между правительством Турции и участниками проекта (а именно, EÜAŞ, Mitsubishi Heavy Industries, Ltd. и корпорацией ИТОСНУ). Данный тариф основан на нескольких предположениях, включая то, что четыре энергоблока АЭС будут введены в эксплуатацию к 2024–2028 гг., а также СПЭ будет действителен в течение 20 лет с даты начала промышленной эксплуатации каждого энергоблока, данный тариф действителен в среднем 20 лет и является объектом анализа в рамках ТЭО и «механизма корректировки цен». Тариф не включает стоимость топлива, но включает денежные взносы в Фонд обращения с отходами и вывода из эксплуатации (0,3 цента за кВт•ч).

В статье 6 Приложения предусматривается, что за окончательное размещение отработанного топлива и радиоактивных отходов будет нести ответственность правительство Турции. В статье 7 устанавливается, что правительство Турции введет в действие законодательную базу в области ответственности за ядерные аварии. Согласно статье 8, Проектная компания разрабатывает план локализации (т. е. привлечения турецкой промышленности к проекту), включающий целевую долю локализации, которая будет определена в результате ТЭО. Поднимается вопрос передачи технологий, план которой будет определен по итогам ТЭО и оценки воздействия на экономику.

СППС охватывает 32 статьи (представленных на 49 страницах основного текста) и приложение со структурой будущего ТЭО (на 5 страницах). Структура СППС по проекту АЭС «Синоп» во многом схожа с Типовым СППС, но имеет определенные специфические черты, связанные с особенностью проекта АЭС (например, Статью 14 о Соглашении о закупке электроэнергии, Статью 31 о Структуре ядерного регулирования и др.). Согласно пункту 7.8 СППС, проектная компания освобождается от соблюдения закона о государственных закупках, закона о контрактах в сфере государственных закупок, а также регулирования закупок и конкурсов компании EÜAŞ.

Что касается СПЭ, СППС предусматривает, что Министерство энергетики и природных ресурсов Турции, TETAŞ и Проектная компания согласуют все предпосылки, на которых основан тариф на электроэнергию, а также метод вычисления тарифа во время анализа ТЭО (пункт 6.6 СППС). Тарифная ставка размером 10,80–10,83 цента/кВт•ч не является обязательной, но указана как базовая. В статье 14 устанавливается, что TETAŞ будет покупать

100% электроэнергии по данной тарифной ставке плюс стоимость топлива. Согласно пункту 14.5, «стоимость тарифа состоит из инвестиционных затрат, постоянных и переменных эксплуатационных расходов, взносов в Фонд по обращению с ОЯТ и РАО, а также на вывод из эксплуатации». Согласно пункту 14.6, ТЕТАŞ также оплатит Проектной компании сумму, «равную всем прямым расходам, связанным с обеспечением ядерным топливом». Возмещение будет производиться по принципу «как начислено» по мере закупки топлива.

В пункте 19.2 упоминается План развития кадрового потенциала, который должен включать обучающие программы и быть согласован с Министерством энергетики и природных ресурсов Турции после завершения ТЭО. План передачи технологий (пункт 19.5) предусматривает, что передача технологий необходима для развития Плана локализации и Плана развития кадрового потенциала. Также Проектная компания построит Обучающий центр атомных технологий, который будет обеспечивать обучение рабочей силы Проектной компании и развивать кадровый потенциал в Турции.

В СППС и связанных МПС и Меморандуме заложена минимизация ключевых рисков по проекту. Главный риск АЭС, конечно же, касается рынка сбыта. СПЭ по сути исключает рыночные риски, так как ТЕТАŞ берет на себя обязательство выкупить 100% продукции проектной компании. Второй компонент риска связан с тем, насколько тарифы покроют издержки. Многие детали расчета тарифа будут зависеть от результатов ТЭО; неясным остается, будет ли тариф установлен как только будут установлены размеры различных видов издержек, либо будет создан резервный фонд для того, чтобы скорректировать тариф с учетом отклонений от оценки затрат<sup>15</sup>. Еще один «традиционный» элемент риска, связанный со строительством АЭС – это возможные срывы сроков. Структура тарифов, которая не зависит от фактически понесенных затрат, а только от их первоначальной оценки, возлагает все финансовые риски, связанные с затратами на строительство не на покупателя электроэнергии, а на продавца – т. е. Проектную компанию АЭС. Вышеуказанные статьи СППС предусматривают, что тариф и структура тарифа будут определены, как только будет завершено ТЭО, что, в свою очередь, предполагает, что тарифы не будут зависеть от фактических затрат. Стороны все еще могут установить уровень тарифа, а формулу, которая смогла бы отражать понесенные затраты.

## Заключение

СППС рассматриваются в энергетическом бизнесе как необходимость, поскольку они способствуют повышению стабильности инвестиционного климата в стране и представляют собой инструмент снижения рисков и в конечном итоге – минимизации расходов для всех сторон проекта. Целью данных соглашений является выработка комплексной и эффективной правовой структуры, которая будет способствовать сбалансированному учету интересов и рисков сторон проекта.

Придя из практики реализации трансграничных проектов по сооружению трубопроводов, СППС показало свою применимость и в атомном бизнесе. Инвестпроекты в указанных областях объединяет присутствие значительных политических, экономических и правовых рисков. Для реализации подобных международных проектов инвесторы нуждаются в государственной поддержке в целях создания обязующих договоренностей, которые обеспечат разумный технический и правовой режим для проекта.

Структурирование финансирования проекта АЭС требует идентификации рисков и разработки сбалансированной системы распределения и покрытия этих рисков. Как правило, частные инвесторы стремятся переложить свои риски на участников проекта со стороны государства. Адаптируясь под специфику проектов АЭС, юридические конструкции СППС успешно проходят «тонкую настройку» на внешние условия и баланс интересов участников проекта. СППС является удобным и гибким инструментом для управления рисками по проекту АЭС, что делает его перспективным для использования.

---

## Примечания

- <sup>1</sup> Базель-III – рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору 2010 г., направленные на повышение качества управления рисками в банковском деле.
- <sup>2</sup> Model Intergovernmental and Host Governmental Agreements for Cross-Border Pipelines/Second Edition. [Электронный ресурс] URL: [www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Legal/ma2-en.pdf](http://www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Legal/ma2-en.pdf) (дата обращения: 15.12.2016).
- <sup>3</sup> Договор к Энергетической Хартии и связанные с ним документы. Секретариат Энергетической Хартии. [Электронный ресурс] URL: [http://pravo.levonevsky.org/baza-mezhdunarodnoe/dog\\_energeticheskaja\\_hartia.pdf](http://pravo.levonevsky.org/baza-mezhdunarodnoe/dog_energeticheskaja_hartia.pdf) (дата обращения: 16.12.2016).

- <sup>4</sup> Договор к Энергетической Хартии и связанные с ним документы // Ор. cit.
- <sup>5</sup> Типовое СППС для трансграничных электроэнергетических проектов [Электронный ресурс] URL: [www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Legal/EMAs\\_ru.pdf](http://www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Legal/EMAs_ru.pdf) (дата обращения: 08.12.2016).
- <sup>6</sup> IGA and HGA on Oil and Gas Pipelines // Energy Charter Secretariat. 2015. [Электронный ресурс] URL: [www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Legal/Agreements\\_on\\_Oil\\_and\\_Gas\\_Pipelines.pdf](http://www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Legal/Agreements_on_Oil_and_Gas_Pipelines.pdf) (дата обращения: 08.12.2016).
- <sup>7</sup> Ibid.
- <sup>8</sup> Отчет Amnesty International «Human Rights on the line» // Проект трубопровода Баку–Тбилиси–Джейхан. Р. 5. [Электронный ресурс] URL: [http://bank-watch.org/documents/btc\\_humanr\\_ru\\_4.pdf](http://bank-watch.org/documents/btc_humanr_ru_4.pdf) (дата обращения: 18.12.2016).
- <sup>9</sup> Cross-Border Oil and Gas Pipelines: Problems and Prospects / Joint UNDP / World Bank Energy Sector Management Assistance Programme (ESMAP). June 2003. [Электронный ресурс] URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTOGMC/Resources/crossborderoilandgaspipelines.pdf> (дата обращения: 02.12.2016).
- <sup>10</sup> IGA and HGA on Oil and Gas Pipelines.
- <sup>11</sup> PPPs in the International Realm: IGAs and HGAs Facilitate the Recent Nuclear Energy Projects Inspired by the BTC Pipeline Model / Hergüner Bilgen Özeke. Turkey. May 5. 2016. [Электронный ресурс] URL: [www.lexology.com/library/detail.aspx?g=4992483f-fc44-4396-aeb5-543aebb3581](http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=4992483f-fc44-4396-aeb5-543aebb3581) (дата обращения: 05.12.2016).
- <sup>12</sup> *Vinter G., Price G.* Project Finance. A Legal Guide. Third edition. London: Sweet & Maxell, 2006.
- <sup>13</sup> Схема подготовлена с использованием материалов из: *Ivanov T.* Financial and Organizational Models of NPP Construction Projects // *Wirtschaftswoche*. 2010. № 9. P. 540–544.
- <sup>14</sup> Memorandum of Cooperation between The Government of the Republic of Turkey and the Government of Japan on Development of NPPs and the Nuclear Power Industry in Turkey; HGA between the Government of the Republic of Turkey and (Name of the Project Company) on Development of NPP Projects. [Электронный ресурс] URL: <http://web.tbmm.gov.tr/gelenkagitlar/metinler/357883.pdf> (дата обращения: 15.12.2016).
- <sup>15</sup> *Atiyas İ.* A Review of Turkey's Nuclear Policies and Practices / EDAM Discussion Paper Series. 05. 2015. [Электронный ресурс] URL: [www.edam.org.tr/tr/IcerikFiles?id=2040](http://www.edam.org.tr/tr/IcerikFiles?id=2040) (дата обращения: 15.12.2016).

## Применение проективных методик в маркетинговых исследованиях

В статье раскрываются понятия «проективные методики» и «проективный метод», дается краткий обзор истории создания проективных методик, приводится их классификация и описание применения в различных видах маркетинговых исследований. Автор уделяет особое внимание описанию разработанной им проективной методики «сказка» и ее применению в исследованиях, связанных с политическим маркетингом.

*Ключевые слова:* проективные методики, проективный метод, маркетинговые исследования, сказка.

Задачи, которые в современных условиях ставятся перед маркетинговыми исследованиями (в том числе в области рекламы и PR), все больше включают в себя изучение глубинных особенностей восприятия целевой аудиторией окружающей действительности. Информации, полученной только с помощью прямого опроса, часто недостаточно для построения эффективной стратегии продвижения какого-либо товара в высококонкурентной среде. Особенно это относится к сложным товарам, отношение к которым зависит от комплекса факторов, связанных с мироощущением потенциальных потребителей.

Неслучайно сегодня значительная часть рекламного и иного информационного воздействия на потребителей связана не столько с описанием выгоды от пользования предлагаемыми товарами или услугами, сколько с презентацией образа жизни, частью которого должен стать предлагаемый товар.

Проективные методики, хорошо зарекомендовавшие себя в качестве диагностических инструментов практической психологии,

постепенно находят все большее применение в маркетинговых исследованиях. Будучи направленными на выявление глубинных и слабоосознаваемых особенностей восприятия окружающей действительности и себя в этом мире, эти исследовательские методики позволяют более глубоко и системно понять и описать причины многих интуитивно принимаемых решений. Глубокое понимание факторов, определяющих восприятие и поведение различных групп населения, может дать ценную информацию не только о том, как лучше преподнести тот или иной товар, но и более прицельно поработать над свойствами и характеристиками самого товара или имиджа компании.

Проективные методики представляют собой набор разнообразных психологических инструментов, объединенных в рамках проективного метода исследования. Особенность проективного метода состоит в том, что он направлен на выявление глубинных психологических установок личности, проявляющихся в проекции на разные элементы окружающей действительности. Чтобы выявить эти проекции и связанные с ними установки, испытуемым предлагают выполнить те или иные задания, отличающиеся тем, что они направлены не столько на логическое, рациональное мышление, сколько на выявление ассоциативного, образно-чувственного восприятия и предпочтений, связанных с этой стороной личности.

Приведем определения проективных методик.

Проективные методики – это группа методик психологического исследования личности, основным механизмом которого является символический перенос содержания внутреннего мира на внешний мир<sup>1</sup>.

Проективный метод – один из методов исследования личности. Основан на выявлении проекций в данных эксперимента с последующей интерпретацией. Проективный метод характеризуется созданием экспериментальной ситуации, допускающей множественность возможных интерпретаций при восприятии ее испытуемыми. За каждой такой интерпретацией вырисовывается уникальная система личностных смыслов и особенностей когнитивного стиля субъекта<sup>2</sup>.

Впервые процесс психологической проекции был описан Зигмундом Фрейдом в 1896 г. в статье «Защитные нейропсихозы» в связи с анализом симптомов паранойи, где рассматривался только один из вариантов проекции – приписывание другим своих социально осуждаемых желаний. В современной психологии описывается несколько типов проекции, по-разному дополняющих определения Фрейда. Многие называют первым

проективным тестом, в привычном смысле этого слова, метод свободных ассоциаций К.Г. Юнга, созданный им в 1904–1905 гг. От него ведут свое происхождение и тесты незаконченных предложений и рассказов.

Важной ступенью в развитии проективных методов диагностики стало издание в 1921 г. книги «Психодиагностика» Германа Роршаха, в которой он дал обоснование своему знаменитому тесту «чернильных пятен». А следующей ступенью в истории развития проективных методов принято считать создание Генри Мюрреем в 1935 г. Тематического апперцептивного теста (далее – ТАТ) как методики экспериментального изучения фантазии. Впоследствии эта методика была дополнена несколькими вариантами модифицированных ТАТ, применяющихся в разных видах исследований, в том числе и связанных с разработкой рекламы.

В 1939–1948 гг. Лоуренс Франк впервые стал использовать термин «проекция» для обозначения целой группы методов исследования личности и сформулировал основные принципы проективной психологии. Согласно его представлениям, проективные методики направлены на раскрытие внутреннего мира личности, мира субъективных переживаний, чувств, мыслей, ожиданий, а вовсе не на экспресс-диагностику реального поведения<sup>3</sup>.

Таким образом, в середине двадцатого века сформировалось общее представление о проективных методиках как инструментах психологической диагностики личности, использовавшихся в ряде случаев не только в диагностических, но и в терапевтических целях. В это же время проявились и основные направления, по которым шло дальнейшее развитие и детализация проективных методик. Следует отметить, что в это время проективные методики только начинали использоваться в маркетинговых исследованиях, которые и сами по себе еще делали свои первые шаги. Применение этих методик при разработке рекламы шло следом за использованием качественных методов социологических исследований для решения маркетинговых задач.

Видный российский социолог С.А. Белановский, описывая в своей книге «Метод фокус-групп» историю качественных методов исследований в сфере маркетинга, отмечает:

...в 20-е г. сфера коммерческих исследований создала технологию массовых количественных опросов и распространила ее на всю социологию. Однако в 50-е г. при освоении новой предметной области, а конкретно маркетинговых исследований, именно коммерческая сфера первой почувствовала недостаточность и неадекватность



количественного аппарата, причем по чисто прагматическим соображениям. Далее важно отметить, что основным дополняющим методом в этой сфере стали не качественные методы вообще, а именно фокус-группы, а также, хотя и в меньшей степени, – индивидуальные неструктурированные интервью. Все авторы современных монографий по фокус-группам сходятся в том, что в США фокус-группы активно применялись в маркетинговых исследованиях уже с середины 50-х г., а по мнению некоторых – даже с конца 40-х<sup>4</sup>.

Таким образом, удовлетворение запроса общества на развитие маркетинговых исследований в значительной степени способствовало развитию различных социологических инструментов, в том числе таких качественных методов исследований, как фокус-группы и глубинные интервью. Изначально применявшиеся именно в маркетинговых исследованиях, эти методы постепенно адаптировали в себя проективные методики, параллельно развивавшиеся в области психологической диагностики.

Применение мирового опыта, соединявшего в себе методы маркетинговых исследований и наработанные политической психологией подходы к решению электоральных задач, впервые в России было осуществлено Игорем Минтусовым и Екатериной Егоровой на базе созданной ими компании «Никколо М».

«Никколо М» – первая российская PR-компания, созданная как Центр политического консультирования и профессиональное консалтинговое агентство в 1989 г., с первых дней своего существования сумела не только соединить в своей практике использование инструментов маркетинга и психологической диагностики (включая проективные методики, применявшиеся ими в работе с кандидатами), но и творчески развивать этот инструментарий применительно к условиям постсоветского пространства. Опыт этой компании показал, что использование проективных методик оказалось весьма продуктивным для понимания восприятия целевой аудиторией рекламных материалов как политического, так и коммерческого содержания.

С середины 1990-х годов применение качественных методов маркетинговых исследований стало практиковаться и в таких крупных российских исследовательских центрах, как ВЦИОМ, отпочковавшийся от него ФОМ и выделившийся из них КОМКОН. Вместе с тем в их практику вошли и хорошо сочетающиеся с ними проективные методики, такие как коллаж, незаконченные предложения и другие. Поскольку эти центры находились на переднем крае взаимодействия с западными исследовательскими организа-

циями, а потребность в таких исследованиях стала возрастать, во ВЦИОМе даже был создан отдел качественных исследований.

Таким образом, понимание разнообразных проявлений действия психологического механизма проекции привело исследователей к разработке большого разнообразия инструментов – проективных методик, с помощью которых в настоящее время решается целый комплекс задач.

### Описание проективных методик и решаемых с их помощью задач

В статье Ирины Гурджи «Проективные методики в исследованиях рынка»<sup>5</sup>, цитируемой и в ряде других публикаций, приводится классификация проективных методик и дается описание решаемых с их помощью задач.

1. Ассоциативные. Респондентов просят сказать, написать или выбрать из предложенных вариантов то, что у них ассоциируется с исследуемым предметом. Существуют различные варианты ассоциативных методик:

- *словесные ассоциации* – как устные, так и письменные – могут применяться при тестировании названий, выявлении отношения респондентов к определенной марке, группе товаров, рекламе и т. д.;
- *персонификация* – вербальная или невербальная (с использованием портретов) – используется для выяснения типажа постоянного потребителя исследуемой марки (при подборе актеров для рекламы), а также для выяснения особенностей имиджа марки или продукта, сложившегося в глазах потребителей;
- *картинки и слова* – методика с применением визуальных или словесных стимулов – используются как при тестировании названия, так и для выяснения имиджа марки, продукта или категории продукта. Респондентов просят выбрать те картинки и слова, которые ассоциируются у них с исследуемым предметом, что дает прямые подсказки разработчикам рекламной продукции.

2. На завершение задания. Примерами методик на завершение задания могут служить:

- *незаконченные предложения*: например, респонденту предлагается самому дописать предложение или выбрать из нескольких предложенных вариантов. Удачные формулировки могут послужить материалом для рекламных текстов;

- *незавершенные рисунки*: например, для выяснения представления респондентов о портрете потребителя исследуемого продукта их просят дорисовать определенные детали на портрете человека, что позволяет точнее подбирать актеров и фотомодели для рекламных материалов;
- *бренд мэппинг (Brand mapping)* – при использовании этой методики респондентов просят сгруппировать марки по какому-либо признаку или расположить их на системе координат. Данная методика помогает найти место на рынке, которое может занять новая марка, и точнее сфокусировать направленность рекламы.

3. Конструирующие. Респондентов просят создать или описать что-либо: это может быть коллаж на определенную тему или описание какой-либо ситуации:

- *модифицированный ТАТ* (Тематический апперцептивный тест, созданный психологами Морганом и Мюрреем в 1935 г.). Респондентам показывают картинки, на которых изображена какая-либо ситуация (например, ситуация покупки), и просят рассказать о том, что думают и чувствуют герои этой картинки, а также что случилось с ними до и после изображенной на картинке ситуации;
- *бэблз (bubble drawing)* отличается от модифицированного ТАТ тем, что респондентов не просят рассказать о событиях, предшествовавших нарисованной ситуации и последующих за ней, но просят описать непосредственно ситуацию, которая изображена на картинке;
- *коллаж* помогает выяснить особенности восприятия потребителями исследуемой марки, продукта или компании, а также может быть полезным при подборе визуальных символов при создании рекламы;
- *проективные вопросы* помогают респондентам в завуалированной форме объяснить свое поведение. Вопрос начинается с утверждения, якобы высказанного другими респондентами. Далее респондентов просят объяснить причины, заставившие мнимого автора высказать такую точку зрения, и высказать свою точку зрения.

4. Экспрессивные. Эти методики успешно применяются при исследовании таких продуктов, результат действия которых во многом додумывается потребителями (например, продукция индустрии красоты и здоровья), так как респондентам трудно описать этот результат с рациональной точки зрения. К экспрессивным методикам относятся:

- *психологический рисунок*. Процедура методики заключается в том, что респондентов просят нарисовать какую-либо хорошо известную марку так, чтобы отобразить графические элементы, которые ассоциируются у них с этой маркой;
- *ролевые игры*. Например, методика «Игра в...». При применении методики респондентов просят от имени какой-либо марки (продукта, рекламы и т. д.) обратиться к потребителям в той манере (голос, тон, язык), которую могла бы использовать эта марка (продукт, реклама и т. д.). При этом их просят обратить внимание на «свои» преимущества перед конкурентами.

Очевидно, что проективные методики не единственный источник информации о предпочтениях покупателей. Эта информация поступает и в виде статистики, связанной с продажами, и в результате прямых опросов потребителей и персонала компаний. Но уникальность проективных методик состоит в выявлении именно такой информации, которая оказывается недоступной либо вследствие нежелания респондентов отвечать на целый ряд «неудобных» для них вопросов, либо вследствие неосознанности этой информации самими респондентами.

По этой причине наиболее полную информацию можно получить в ходе комплексных маркетинговых исследований, сочетающих разные количественные и качественные (в том числе и разные проективные) методы.

Одна из особенностей проективных методик состоит в том, что результаты их применения именно в маркетинговых исследованиях, в отличие от психологической диагностики личности, в значительной степени могут интерпретироваться интуитивно теми, кто обладает знаниями основ психологии и социологии и пониманием продвигаемого продукта. Надежность интерпретации увеличивается при использовании в одном исследовании нескольких методик, а также в том случае, когда маркетинговые исследования проводятся по продукту, принципиально понятному участникам фокус-групп и имеющему хорошо знакомые его потребителям аналогии.

### Применение методики «Сказка» в маркетинговых исследованиях

Хорошо известно, что формирование базовых представлений каждого человека о самом себе и окружающей его действительности происходит в раннем детстве с помощью сказок и иных историй, дающих примеры ролевого взаимодействия и прививающих те

или иные ценности, на основе которых в дальнейшем происходит осмысление каждым человеком различных образцов поведения. Поэтому вполне естественно, что поиск решения такого рода задач, которые связаны с глубокими мировоззренческими установками людей, потребовал использования адекватного инструментария, способного заглянуть глубже рационально осознаваемых и формулируемых позиций. И неудивительно, что в этом поиске исследователи обратили внимание на сказки.

Проективная методика «Сказка» возникла в 1994–1995 гг. в результате поиска политтехнологами Центра политического консультирования «Никколо М» такого инструмента, который позволял бы выявлять базовые сценарии, определяющие отношение разных групп избирателей к различным политическим лидерам, партиям и программам, а также к тем рекламно-информационным каналам, которые транслировали их образы в массовое сознание.

В то время на российском рынке политических услуг существовало множество компаний, групп и независимых политтехнологов, которые решали задачи политической рекламы доступными им способами. Формировавшийся тогда на постсоветском пространстве политический маркетинг, как система продвижения политически активных субъектов в конкурентной среде, требовал новых подходов к пониманию того, как эффективнее взаимодействовать с разными электоральными группами. В этой ситуации компания «Никколо М» выгодно отличалась тем, что ее основатели обладали уникальным теоретическим и практическим исследовательским опытом: Игорь Минтусов был первым, кто ввел в практику политических исследований в России фокус-группы, а Екатерина Егорова защитила в то время докторскую диссертацию по политической психологии на материале анализа психологических портретов американских президентов. Творческое соединение их опыта помогло сотрудникам «Никколо М» разработать свои подходы с целым арсеналом технологий и методик, позволявших решать исследовательские задачи и получать хорошие практические результаты, что давало им эффективную обратную связь и возможность быстро продвигаться дальше.

Инструментарий, нарабатываемый, главным образом, на материале политического маркетинга, успешно применялся и в других областях, включая разработку и реализацию стратегий PR-кампаний коммерческих структур. А поле политических исследований было особенно плодотворным, поскольку по своей сути затрагивало важнейшие жизненные проблемы, а потому отличалось разносторонностью и значимостью задач.

Потребность в создании такой методики, как «Сказка», была вызвана тем, что другие методики не давали целостного представления о жизненных сценариях людей, определяющих их выбор во многих интересующих нас ситуациях. Существует целый ряд методик, включая описанные выше проективные методики, позволяющих анализировать восприятие целевыми группами тех или иных рекламных предложений, в том числе связанных с выбором политического кандидата или партии. Однако результаты, полученные с их помощью, ограничены описанием (как вербальным, так и образным) либо отдельных характеристик объектов, либо мотивировок конкретного выбора между этими характеристиками. И в большинстве случаев таких результатов достаточно для разработки не только адекватной маркетинговой стратегии, но и для проработки конкретных деталей ее реализации. Вместе с тем в ситуациях высокой неопределенности, когда на выбор того или иного решения влияет множество разнонаправленных факторов, причем о существовании некоторых из них исследователи могут даже не подозревать, прогнозы, основанные на анализе нескольких явных факторов, могут оказаться поверхностными и не дать достоверного результата.

Сталкиваясь с такими ситуациями (часто связанными с социально-политической проблематикой), исследователи компании «Никколо М» пытались, с одной стороны, подробнее анализировать явные, осознаваемые факторы, влияющие на предпочтения своих респондентов, а с другой стороны, найти способ, позволяющий выявлять те скрытые жизненные сценарии людей, которые могут дать представление о динамике их выбора, о тех базовых ролевых и ценностных установках, которые в конечном счете и определяют приоритеты и предпочтения. Уровень рационального обсуждения на фокус-группах и глубинных интервью причин и мотивов, определяющих тот или иной выбор, давал достаточно информации только в тех случаях, когда этот выбор был хорошо продуманным, осознанным и мог быть адекватно обоснован самими респондентами. Во всех остальных случаях, например, когда респонденты ощущали недостаточность имеющейся у них информации для принятия продуманного решения, или когда обсуждение касалось нежелательных для них тем, связанных с возможной негативной реакцией окружающих (включая самого исследователя) на какие-то их суждения, – уровень рационального обсуждения не давал нужной информации. При этом применение описанных выше проективных методик, позволяющих работать со слабоосознаваемыми образами и предпочтениями, часто давало только фрагментарные результаты.

Решая эту задачу, Алексей Марченко предложил при проведении фокус-групп задавать участникам задание: составить короткую сказку, посвященную изучаемому предмету, и проиллюстрировать ее рисунком на выданном каждому участнику листе бумаги. Результаты этих заданий интерпретировались вместе с коллегами и давали ценную информацию для проводимых исследований. В ряде случаев информация, полученная таким способом, оказалась ключевой для понимания динамики общей ситуации и разработки стратегии достижения нужного результата. Например, при изучении предвыборной ситуации в одном из регионов Сибири в 1997 г. именно применение на фокус-группах методики «Сказка» позволило точно спрогнозировать рост политической популярности одного из малозаметных кандидатов, поскольку его образ удачно вписывался в сценарий политической реальности, представленный на нескольких фокус-группах. Количественные исследования не могли дать этого прогноза, поскольку фиксировали лишь явно проявившиеся показатели. Другие методы, использовавшиеся на фокус-группах и интервью, давали важные смысловые комментарии, но не выявили такого совпадения образов, какое дали сказки про богатыря или про бунтовщика Чиполлино с образом данного кандидата, заслужившего репутацию рэкетира и позиционировавшего себя как защитника обездоленных.

Как и любая другая проективная методика, «Сказка» дает хороший результат в сочетании с другими исследовательскими инструментами. В соответствии с приведенной выше классификацией ее можно одновременно отнести к конструирующим и экспрессивным проективным методикам.

Следует отметить, что в это же время в мировой исследовательской практике разрабатывалась похожая методика, получившая название ZMET – Zaltman Metaphor Elicitation Technique – Техника Зальтмана по извлечению метафор<sup>6</sup>. Суть данной техники, применявшейся в США в исследованиях рекламных материалов, состоит в том, что испытуемым предлагали выбрать из большого иллюстративного материала те образы, с помощью которых они могли бы описать разные характеристики рекламируемого товара. После этого с каждым участником проводили глубинные интервью, в ходе которых они комментировали свой выбор каждой из картинок, описывали свои ощущения, связанные с разными свойствами товара, а также придумывали историю, которая могла бы проиллюстрировать все это. В результате исследователи получали богатый ассоциативный материал, представляющий рекламируемый продукт в виде набора зрительных образов, ряда сюжетов,

раскрывающих его характерные черты, а также словесных комментариев, не только пояснявших рациональные стороны взаимодействия продукта с потребителем, но и в метафорической форме представлявших базовые сценарии и установки, выявляющие глубинный уровень мотивации испытуемых в отношении их потребительских предпочтений. При этом сами авторы этого метода говорили о большой трудоемкости его применения.

### Описание проективной методики «Сказка»

Участникам фокус-группы раздают по листу бумаги формата А4 и карандаш или ручку (при проведении рисуночных тестов карандаши применяются для того, чтобы зафиксировать силу нажатия, что при использовании данной методики не учитывается). Каждого участника просят молча и не подглядывая к соседям сочинить и записать короткую сказку про то место, в котором они живут. Обычно требуется конкретизация «сказочного» места: в нем должны найти отражение и самый крупный, и самый мелкий значимый для исследования масштаб изучаемой территории.

При этом в сказке должны фигурировать персонажи, значимые для проведения данного исследования. Например, если исследование посвящено какому-то бренду, то этот бренд должен быть включен в сюжет сказки, а если исследуется предвыборная ситуация, то она должна быть отражена в сюжете.

Участников просят также сделать рисунок, иллюстрирующий их сказку, и дать сказке название. Их просят соблюдать тишину и ничего друг с другом не обсуждать. Им дается 10–15 минут (в зависимости от сложности исследуемого объекта) и сообщается, что по окончании этого задания каждого из них попросят рассказать свою сказку.

Важно не давать излишних инструкций, чтобы минимизировать внешнее влияние на творческий процесс. Время выполнения задания можно немного увеличить, если многие участники не завершили работу.

После завершения работы (всеми или явным большинством) желающих просят первыми рассказать свои сказки. При этом модератор уточняет детали рисунка. Далее свои сказки рассказывают все участники. После этого модератор обсуждает наиболее информативные или непонятные сюжеты и эпизоды с их авторами, часто задавая вопрос «почему?». Остальные участники тоже могут высказываться. Если исследователь при проведении фокус-группы



ощущает недостаток информативности сказок в смысле их сюжетного развития, он может попросить участников дополнить свои сказки «чудесным превращением», приводящим к наиболее желанному финалу. Потом модератор собирает листочки и переходит к другим вопросам, при обсуждении которых может проводить какие-то аналогии со сказками.

Интерпретация результатов, полученных с помощью данной проективной методики, как правило, осуществляется с участием других исследователей, имеющих психологическую или социологическую подготовку. Сказочная форма представления информации, лаконичность задания, направленного на описание объекта исследования, сочетание повествовательного и изобразительного описания в условиях лимитированного времени позволяют выявить самые сильные ассоциативные связи между образом исследуемого объекта и теми психологическими стереотипами, которые определяют отношение к нему респондентов. А сам жанр сказочного повествования провоцирует их на раскрытие динамики взаимодействия с объектом, что может дать ключ к разработке стратегических маркетинговых идей и предоставить интересные находки для разработки рекламных материалов.

Для более полной интерпретации результатов, полученных с помощью проективной методики «Сказка», исследователю полезно познакомиться с доступными ему материалами по интерпретации сказок и различных рисуночных тестов. Хотя содержание этих материалов главным образом служит целям психологической диагностики личности, знакомство с ними поможет исследователю почерпнуть что-то и для своих целей.

Минимальный уровень формализации данной методики открывает максимально широкие возможности для интерпретации ее результатов, в значительной степени зависящей от интуиции и опыта исследователей, что таит в себе угрозу субъективного понимания. Вместе с тем практика показывает, что именно эта методика дает хороший материал не только для понимания глубинных процессов восприятия целевыми группами исследуемой темы, но и обильный материал для креативной работы с результатами исследования. Кроме того, минимизировать риск ошибочных выводов помогает то, что данная методика – лишь небольшая часть целого исследования, дополняющая и углубляющая информацию, полученную другими методами.

К сожалению, мы не можем точно сказать, использовалась ли эта методика кем-либо еще, кроме сотрудников «Никколо М», так как ни в специальной литературе, ни в Интернете таких упоминаний мы

не нашли. Но многолетний опыт работы этой компании позволяет судить о хорошем исследовательском потенциале данной методики.

Подводя итог обзору применения проективных методик в маркетинговых исследованиях, следует отметить, что они не только дают уникальную информацию для понимания тех или иных особенностей восприятия целевыми группами предлагаемых им маркетинговых посланий, но также могут предоставить ценный материал для креатива при разработке рекламных кампаний.

---

#### Примечания

- <sup>1</sup> Особое сердце. [Электронный ресурс] URL: <http://osoboeserdce.ru/psihologija-i-pedagogika/proektivnye-metodiki-v-detskoj-psihologii.html> (дата обращения: 29.10.2015).
- <sup>2</sup> *Петровский А.В., Ярошевский М.Г.* Психологический словарь. 2-е изд., испр. и доп. М.: Политиздат, 1990.
- <sup>3</sup> *Шляпникова И.А.* Проективные методы психодиагностики. Челябинск, 2005. С. 6.
- <sup>4</sup> *Белановский С.А.* Метод фокус-групп. М.: Магистр, 1996. С. 8.
- <sup>5</sup> *Гурджи И.* Проективные методики в исследованиях рынка. [Электронный ресурс] URL: <http://www.bma.ru/biblioteka-marketologa/proektivnye-metodiki-v-issledovaniyah-rynka/?lang=ru> (дата обращения: 29.10.2015).
- <sup>6</sup> *Zaltman G., Coulter R.H.* Seeing the voice of the customer: metaphor-based advertising research // *Journal of Advertising Research*. 1995. July / August. P. 35–51.

## О влиянии доктрины открытия (Discovery Doctrine) на современное право в Соединенных Штатах Америки

В статье предпринята попытка анализа влияния Доктрины открытия (1823) на современную американскую концепцию права собственности на землю. Прецедент «Джонсон против Макинтоша» и сформулированная в нем Доктрина открытия, проанализированная автором статьи, считается началом истории права собственности американских колонистов и одновременно отрицанием племенной собственности местных культур на землю. В политической плоскости подобное коренное переосмысление права собственности можно охарактеризовать как *революцию в области права*, важнейшей особенностью которой является игнорирование прав предыдущих собственников.

*Ключевые слова:* Доктрина открытия, завоевания, международное право, цивилизованные народы, право собственности на землю, временное право проживания.

Европейские переселенцы, прибывшие в Северную Америку в XVIII в., занимали неоднозначную (если не сказать – противоречивую) позицию по поводу статуса местных индейских племен. С одной стороны, они признавали племена в качестве суверенных единиц, заключая с ними договоры, и соглашались с наличием племенной собственности на землю, покупая ее у них. С другой стороны, европейцы отказывали племенам в статусе нации, мотивируя это тем, что именно они, переселенцы с Запада, «открыли» незаселенный на тот момент континент, отрицая тем самым права собственности индейцев и утверждая свое право на обладание и управление землей. Подобная двойственность в отношении статуса индейцев сохраняется и в Конституции США

(статья I, раздел 8, параграф 3), согласно которой Конгресс обладает правом «регулировать торговлю с иностранными нациями, между отдельными штатами и с индейскими племенами»<sup>1</sup>. Такая формулировка однозначно выражает отношение к племенам: они не являются просто иностранными нациями (в этом случае не нужно было бы делать специальное упоминание об «индейских племенах»), но торговля с ними не является и чисто внутренним делом (в этом случае они попадали бы под категорию «между отдельными штатами»)². Неопределенность статуса индейских племен является частью общей проблемы идентификации правового положения «подвластного населения» в международном праве. В связи с этим возникает вопрос: попадают ли индейские племена под определение «подвластное население» и/или «цивилизованные народы», на которых распространяется действие международного права?

Исторически международное право определялось как свод правил и принципов действия, являющихся обязательными для «цивилизованных народов» в их отношениях друг с другом (в качестве одного из источников международного права согласно ст. 38 Статута Международного суда ООН выступают «общие принципы права, признанные цивилизованными народами»). Согласно данному определению, именно «цивилизованные народы» являются субъектами международного права. Однако вопрос о том, кто именно и в соответствии с какими критериями подпадает под эту категорию, до сих пор остается открытым. В период античности субъектами международного права/права народов (*ius gentium*) могли быть только римские или греческие граждане, т. е. носители античной культуры, владевшие либо латынью, либо древнегреческим языком. До XX века к субъектам международного права, согласно идеологии евроцентризма, относились только христианские народы. Вот как трактует это положение швейцарский юрист Эммерих фон Ваттель:

В случае возникновения сомнения в отношении содержания понятия «право народов» в настоящее время все европейские нации признают правило о том, что все должны в равной степени апеллировать и соблюдать нашу общую религию – христианство – заложившую принципы естественного права в качестве незыблемого правила толкования (*Emmerich Vattel, «The Law of Nations»*)³.

Американский юрист Генри Уитон приводит еще один пример, относящийся к рассматриваемому вопросу. В предисловии к

третьему изданию своего труда *Elements of International Law* Уитон писал в 1845 г.: «...в Средние века христианские государства Европы начали объединяться и признавать обязательную силу международного права, общего для всех, исповедующих ту же религию ... и таким образом, в современной Европе право народов происходит из двух основных источников – канонического права и римского гражданского права»<sup>4</sup>.

С позиции современности понятие «цивилизированные народы» представляет собой некоторый пережиток Средних веков, когда международное право делило все народы на цивилизованные и нецивилизированные. Для понимания подлинного смысла терминов «цивилизация» и «цивилизированный народ» следует обратиться к материалам подготовительной работы комиссии юристов, которая разрабатывала проект Статута Международного суда ООН, поскольку именно в нем использовалось понятие «цивилизированный народ». Во время подготовки проекта известный французский юрист Геро Ла Прадель (*Géraud de Geouffre de La Pradelle de Leyrat*) предложил упразднить понятие «цивилизированные народы», поскольку «право предполагает цивилизацию (*law implies civilization*)... а нации/народы (*nations*) – государства (*states*)»<sup>5</sup>. Такое обоснование предполагало синонимию понятий «право» и «цивилизация», хотя справедливости ради следует сказать, что предложение Ла Праделя принято не было. Синонимия этих понятий подчеркивается в контексте выражения «общие принципы права, признанные цивилизованными народами» (см. ст. 38 Статута Международного суда ООН). В практическом смысле это означает, что Международный суд ООН, прибегая к помощи общих принципов права, должен учитывать лишь право «цивилизированных» государств, т. е. государств, в которых реально господствует право, а не местный вождь или сатрап, прикрывающийся правом. Однако данное положение порождает больше вопросов, чем ответов, ибо вопрос о реальном господстве права в том или ином государстве до сих пор является проблематичным.

В конце XVIII – начале XIX в. стремление американцев распространить свое влияние за пределы Атлантического побережья столкнулось с притязаниями индейцев на землю. Первоначально колонисты охотно покупали землю у индейских племен, признавая их равной стороной сделок. Однако с увеличением количества европейских переселенцев и желанием завладеть как можно большими природными ресурсами нового континента исконные права коренного населения Америки все больше стали подвергаться сомнению, а впоследствии – ограничению и полному правовому

игнорированию. Подобное изменение тенденции отношения к индейским племенам со стороны официальных властей США неизбежно отразилось на их двойственном статусе, отраженном впоследствии в Конституции США (см. выше).

В 1775 г. Томас Джонсон приобрел землю у индейцев племени Пианкешо и иллинойских индейцев. Впоследствии купленный им земельный участок в штате Иллинойс был передан его наследникам. Однако в 1818 г. та же земля была приобретена Уильямом Макинтошем у Конгресса. Наследники Джонсона предъявили иск в Окружной суд штата Иллинойс на предмет признания факта передачи им земли индейскими племенами. Однако суд вынес решение в пользу Макинтоша, мотивировав свое решение тем, что Макинтош приобрел землю у «более высокой власти» (Конгресса). Наследники Джонсона обратились с апелляцией в Верховный суд США, перед которым стоял вопрос: обладают ли индейские племена законным правом на передачу их земель другим лицам?

Тогда Председатель Верховного суда Дж. Маршалл заявил в судебном решении, что индейские племена – просто жители, а не владельцы территории. Из этого следовало, что никаких сделок (купли, продажи, дарения, наследования, завещания и т. д.) с землей они совершать не могут. Следовательно, сделка по продаже земли, в которой в качестве стороны выступает индейское племя, недействительна. Он заявил, что индейцы обладают лишь «временным правом проживания», единственным правом, которое отделяет их от положения рабов в Римском праве, которое гласило, что «раб... есть говорящее орудие труда (*vocalia*)»<sup>6</sup>, т. е. раб представляет собой не субъект права, а объект господства. Очевидна в этой связи двойственность положения индейских племен: с одной стороны, они не являются субъектами права (собственниками земли), а с другой – они как обладатели «права проживания» не выступают объектами господства, как рабы в Древнем Риме.

Судебный прецедент «Джонсон против Макинтоша» (1823 г.) послужил источником так называемой *Доктрины открытия*, сформулированной Дж. Маршаллом. Согласно данной доктрине, право собственности на вновь открытые земли находится в распоряжении правительства, чьи подданные открыли эту территорию, а право племен «распоряжаться землей по своему усмотрению и передавать ее кому-то отрицается изначальным фундаментальным принципом открытия»<sup>7</sup>. Доктрина использовалась с целью лишения аборигенного населения (в данном случае индейцев) права собственности на землю в пользу колониальных или постколониальных правительств. Судья Дж. Маршалл в своем решении указал, в частности,

на то, что Великобритания получила право обладания на земли, составлявшие будущие Соединенные Штаты, и сослался на грамоты об открытии, которые получил Джон Кабот, как доказательство того, что британцы действовали в рамках указанной доктрины.

Прецедент «Джонсон против Макинтоша» и сформулированная в рамках него Доктрина открытия считается началом истории права собственности американских колонистов и одновременно отрицанием племенной собственности местных культур на землю. В политической плоскости подобное коренное переосмысление права собственности на землю, которое, как известно, составляет «краеугольный камень» англо-американской правовой системы, можно охарактеризовать как **революцию в области права**, важнейшей особенностью которой является отрицание прав предыдущих собственников. Неизбежным последствием такого «переосмысления» являются «войны за собственность», которые зачастую предстают в форме острейших религиозных или гражданских конфликтов.

Таким образом, в подоплеке вопросов, которые официально подавались в качестве религиозных, культурных и расовых, так или иначе скрывалась идея передела или отчуждения в свою пользу права собственности на землю. Следовательно, неофициальные и неафишируемые юридические вопросы собственности были сутью официальных религиозных вопросов и споров о разнице между добрыми христианами, с одной стороны, и язычниками, варварами и дикарями – с другой. Однако далеко не всегда религиозная легитимация использовалась в качестве повода для лишения права собственности. Так, согласно Доктринам завоевания и господства (доминиона), подвластное население вне зависимости от его вероисповедания лишалось собственности на землю (которая приобретала статус «завоеванной» – *terra nullius*) и иное имущество только на том основании, что данное население – «вражеское». Правовая система побежденного государства как субъекта международных отношений «поглощалась» правовой системой государства-победителя либо полностью (Доктрина завоевания), либо частично (Доктрина господства). В рамках Доктрины господства местное население продолжало пользоваться правами, установленными их правовой системой, но только «по милости победителя».

Важно отметить, что Доктрина открытия имеет ряд особенностей, которые отличают ее от Доктрин завоевания и господства.

*Во-первых*, Доктрина открытия апеллирует к религиозному фактору: коренное население является нехристианским. В качестве синонимов «нехристианский» в тот исторический период

выступали такие понятия, как «нецивилизованный», «варварский», «языческий». В 1835 г. судья Дж. Катрон, будучи членом Верховного суда штата Теннесси, США, пояснил, что «открытие дает право принимать суверенитет над необращенными в христианство народами Африки, Азии и Северной и Южной Америки и управлять ими. ...этот принцип был признан в качестве элемента права народов... в течение почти четырех веков и что в настоящее время он также признается в качестве такового каждой христианской державой в ее политической и судебной сферах»<sup>8</sup>. В конце XIX в. исследователь международного права Томас Эрскин Холланд говорил о праве народов как о «праве христианского мира», поэтому Доктрину открытия следует называть «Доктриной христианского открытия»<sup>9</sup>.

*Во-вторых*, «нецивилизованный» (нехристианский) народ не может иметь государственные структуры и правовую систему, которая бы обеспечивала права человека, в частности, право собственности на землю. Следовательно, понятие «*persona*» (как указатель на правосубъектность) неприменимо в отношении каждого конкретного представителя.

*В-третьих*, «нецивилизованный народ» не является субъектом международного права. В 1833 г., через 10 лет после принятия решения по делу Джонсона, судья Джозеф Стори опубликовал книгу под названием «Комментарии к Конституции Соединенных Штатов», в которой сделал вывод о том, что «поскольку индейцы были язычниками, варварами и дикарями... то они не имели права обладать прерогативами, принадлежавшими полностью суверенным независимым народам»<sup>10</sup>.

*В-четвертых*, территорию «нецивилизованного народа» нельзя завоевать (завоевать можно лишь государство), но ее можно «открыть» (*terra nullus* – открытая земля), оставив покоренным только временное право проживания, которым они пользуются при условии соблюдения ими мира и спокойствия<sup>11</sup>. Категория «вновь открытые земли» включает земли коренных народов, которых в различных христианских державах Европы называли нехристианами, а именно: язычниками, варварами, идолопоклонниками, безбожниками, дикарями и пр.

В рамках Доктрины открытия Верховный суд США не допускал применения важного принципа международного права по отношению к американским индейцам и к их традиционным территориям, согласно которому власть народа в пределах своей территории является абсолютной и исключительной. Для того чтобы получить беспрепятственный доступ к земельным угодьям, территориям и



ресурсам коренных народов, христианские государства Европы и более поздние государственные субъекты считали этот принцип применимым лишь по отношению к самим себе<sup>12</sup>. Для освобождения «открытых территорий» использовалась практика этноцида, которая была чревата разрушительными последствиями, связанными с изгнанием целых народов с их традиционных земель в нарушение их неприкосновенности<sup>13</sup>. Примером этноцида может служить процесс выселения пяти племен индейцев (чероки, чикасо, чокто, крики и семинолы) в специально созданные для них Индейские территории (ныне восток штата Оклахома, США). Выселение производилось на основании Закона о выселении индейцев, подписанного президентом США Э. Джексоном в 1830 г. Результатом такого насилия стала смерть большинства представителей вышеперечисленных племен, которые не смогли пережить тягот пути, получившего впоследствии название «Дорога слез».

И наконец, *в-пятых*, в рамках Доктрины открытия американские юристы сознательно избегали таких выражений, как «индейские племена – это не люди, а варвары и идолопоклонники» или «индейские племена – не государства, следовательно, они не обладают системами защиты прав человека, в частности, права собственности на землю». Вместо этого они использовали такие выражения: «...несколько правительств не могут одновременно обладать абсолютным правом на одну и ту же землю. В связи с этим было бы неразумным наделять абсолютным правом землевладения индейцев как самостоятельную нацию и государство»<sup>14</sup>.

Наличие подобных утверждений в прецедентах США вызвано желанием исключить какие-либо опасные обобщения и абстрактные речевые конструкции. Только с помощью прецедента можно понять суть той или иной нормы права в действии. Например, в Южных штатах до конца Гражданской войны (1861–1865 гг.) негры рассматривались исключительно как рабы, т. е. объекты господства. Однако южане не забывали включать «чернокожих» в списки переписи населения, при этом исключая их из списков для голосования, лишая их права голоса. Здесь господствовала логика: чем больше населения имеет тот или иной штат, тем больше представителей он может выдвинуть в Палату представителей Конгресса США.

1823 г. стал знаковым не только для легитимации права собственности в рамках Доктрины открытия. Через несколько месяцев после вынесения решения по делу «Джонсон против Макинтоша» была принята Доктрина Монро (*Monroe Doctrine*)<sup>15</sup>, распространившая Доктрину открытия на все Западное полушарие. В ней был выдвинут

принцип разделения мира на европейскую и американскую системы государственного устройства, провозглашена концепция невмешательства США во внутренние дела европейских стран и соответственно невмешательства европейских держав во внутренние дела стран Западного полушария. Заявляя о своем нейтралитете по отношению к борьбе испанских колоний за независимость, США одновременно предупредили европейские метрополии, что любая попытка их вмешательства в дела своих бывших колоний в Америке будет расценена как нарушение жизненных интересов США.

Трудно переоценить значение Доктрины открытия: она актуальна и в XX в., вторая половина которого прошла под знаком деколонизации. В 1955 г. группа индейцев племени «Ти-Хит-Тона» (*Tee-Hit-Ton Indians*), проживавшая на Аляске, обратилась с иском к американскому правительству в Верховный суд США на предмет получения компенсации за реквизированную древесину, полученную американцами с земли, занимаемой племенем. В качестве юридического обоснования истец приводил Поправку V к Конституции США, согласно которой «частная собственность (имущество) не должна изыматься для общественного пользования без справедливого возмещения»<sup>16</sup>.

Верховный суд США в лице судьи Рида (*Stanley Forman Reed*) принял решение в пользу правительства США на основании применения Доктрины открытия, закрепленной в прецеденте «Джонсон против Макинтоша», которая ликвидировала право собственности индейцев на землю в Америке. Следовательно, индейские племена не могут обладать правом на компенсацию за использование правительством США их земли. Они – лишь временные жители, которым правительство только «из милости позволило проживать на этих территориях»<sup>17</sup>.

В апреле 2010 г. в Экономическом и Социальном Совете ООН (ЭКОСОС) было зачитано «Предварительное исследование последствий для коренных народов международно-правовой концепции, известной как “Доктрина открытия”» (Постоянный форум по вопросам коренных народов. Девятая сессия. Нью-Йорк). Несмотря на представленные докладчиком факты бесчеловечного применения данной доктрины, никакой резолюции, осуждающей Доктрину открытия, ООН не приняла. Одним из оснований для отказа был сам формат встречи (форум), традиционно не предполагающий принятия каких-либо обязательных официальных решений. Таким образом, Доктрина открытия (наряду с Доктринами завоевания и господства) до сих пор считается официально действующей концепцией международного права.

- 1 Противоречивые позиции по поводу статуса индейских племен // [Электронный ресурс]. URL: <https://indigenois.jimdo.com/2013/09/07/противоречивые-позиции-по-поводу-статуса-индейских-племен> (дата обращения: 14.01.2017).
- 2 Там же.
- 3 Цит. по: Предварительное исследование последствий для коренных народов международно-правовой концепции, известной как «Доктрина открытия». Представлено Специальным докладчиком // Постоянный форум по вопросам коренных народов. Девятая сессия. Нью-Йорк, 19–30 апреля 2010 г. С. 6.
- 4 Там же.
- 5 *Danilenko G.M.* Law-Making in the International Community. Boston: Martinus Nijhoff, 1993. P. 177.
- 6 Цит. по: *Сергеевко М.Е.* Варрон и его «Сельское хозяйство» // [Электронный ресурс]. URL: <http://simposium.ru/ru/node/9483> (дата обращения: 23.01.2017).
- 7 Источником Доктрины открытия является булла папы Николая V *Romanus Pontifex* (1452 г.), в которой содержалось воззвание к войне против всех нехристиан. Булла позволяла португальцам претендовать на земли в Западной Африке и завоевывать их. Папа Александр VI распространил в 1493 г. право на завоевание вновь открытых земель и на Испанию на основании буллы *Inter caetera*, уже после открытия Колумба (Предварительное исследование... С. 8).
- 8 Цит. по: Предварительное исследование... С. 6.
- 9 Там же.
- 10 Цит. по: Предварительное исследование... С. 16–18.
- 11 Casenote Legal Briefs. Property, keyed to Courses Using, Dukeminier, Krier, Alexander, and Schill's Property, 6th edition, Wolter Kluwer. P. 3.
- 12 Предварительное исследование... С. 16.
- 13 Там же. С. 7–8.
- 14 Casenote Legal Briefs. Property, keyed to Courses Using, Dukeminier, Krier, Alexander, and Schill's Property, 6th edition, Wolter Kluwer. P. 3.
- 15 Доктрина Монро – декларация принципов внешней политики США («Америка для американцев»), провозглашенная 2 декабря 1823 г. в ежегодном послании президента США Джеймса Монро к Конгрессу США.
- 16 Данная поправка была ратифицирована 15 декабря 1791 г.
- 17 Tee-Hit-Ton Indians v. United States, 1955 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.casebriefs.com/blog/law/property/property-law-keyed-to-singer/competing-claims-to-original-acquisition-of-property/tee-hit-ton-indians-v-united-states> (дата обращения: 23.01.2017).

Е.В. Батеева  
А.Л. Питерская

## Системообразующая роль Конституции РФ: актуальные проблемы теории и практики

В статье проводится теоретико-правовой анализ системообразующей роли Конституции в российской правовой системе, рассматриваются проблемы несоответствия нормам Конституции некоторых положений иных источников российского права, а также правовые позиции Конституционного суда Российской Федерации по вопросам понимания отдельных положений Конституции Российской Федерации.

*Ключевые слова:* конституция, правоотношения, системообразующая роль, верховенство, конституционный суд, правовая позиция, правотворчество, система законодательства, конституционная ответственность.

Конституция, благодаря своей общепризнанной ведущей роли в национальной правовой системе, впервые юридически закрепляет все важнейшие политические, социальные, экономические, национальные преобразования государства и общества, отражающиеся на всей системе в целом. Учитывая определенную неподвижность и неизменность Конституции, призванной регулировать развивающиеся общественные отношения в заданном направлении, объективная потребность восполнения пробелов в законодательстве существует и продолжает расти.

Конституция РФ является основой, стержнем всей правовой системы Российского государства. Она несет в себе организующее начало, обеспечивая единство, взаимосвязь и сбалансированность ее подразделений, целостность и непротиворечивость развития этой системы, преодоление юридических коллизий, а также согласованность конституционного и правового порядка страны с международными нормами. Учитывая, что на конституционных

положениях базируются различные нормативные акты, Конституция имеет системообразующее значение, является главным правовым актом в системе законодательства страны.

Такая системообразующая роль позволяет Конституции не только «управлять» национальной системой права, прогнозировать динамику, развитие и совершенствование правовой системы, но и бороться с имеющимися на практике коллизиями<sup>1</sup> в праве, выражающимися в юридическом несоответствии между отраслевыми конституционными институтами и нормами, т. е. до сих пор нередки несогласованность, дублирование и даже противоречия между нормами Конституции и отраслевым законодательством, федеральным законодательством и законодательством субъектов Федерации.

Главная причина возникающих несогласованностей состоит в том, что активно идущий в стране законотворческий процесс в ряде случаев не согласуется с нормами основного закона, что приводит к замедлению законотворческого процесса, связанного с принятием правовых актов, направленных на реформирование социально-политической сферы страны<sup>2</sup>. Происходит нарушение конституционных положений, неверное толкование конституционных норм, несоблюдение принципа приоритета основного закона над нормативно-правовыми актами текущего законодательства.

Все это ставит вопрос о необходимости изучения системы связей Конституции с текущим законодательством, о способах их взаимодействия, закрепления и оформления их законодательными органами, усилении воздействия Конституции на законодательный процесс<sup>3</sup>. Системообразующая роль проявляется и в том, что Конституция устанавливает единые начала, на основе которых строится и развивается процесс правотворчества; определяет этапы и участников этого процесса, в том числе круг субъектов законодательной инициативы; предусматривает компетенцию государственных органов в сфере правотворчества; закрепляет формы участия народа в правотворческой деятельности (институты всенародного обсуждения и референдума). Сам законодательный процесс требует дальнейшего совершенствования, упорядоченности. Ненадлежащее качество издаваемых законов проявляется не только в отсутствии системности законодательства, его внутренней согласованности, непротиворечивости и пробельности, декларативности многих законов, неадекватном отражении происходящих в обществе процессов и их проецировании, но и в наличии в законах правовых и лингвистических ошибок, несоблюдении требований законодательной техники.

К сожалению, порой акты готовятся без соблюдения нормальной парламентской процедуры, когда все этапы рассмотрения законодательного акта строго выверены. Низкий уровень целого ряда законов связан с тем, что нередко акты принимаются наспех, без обсуждения, с ошибками, без экономических и финансовых расчетов, без согласования с программами реформ, без предвидения и прогнозов. Для повышения качества принимаемых законов и эффективности содержащихся в них норм необходимо в соответствии с научной технологией закона в законопроектной работе выделить приоритетов, перспективных и текущих программ; использование методов юридического прогнозирования с учетом научно-правовых знаний, а также динамики экономического, социального и политического развития; широкое привлечение экспертов для проведения независимой, правовой и лингвистической экспертиз; совершенствование организации законодательного процесса, форм парламентского контроля. Программное влияние Конституции Российской Федерации на текущее законодательство проявляется в конкретных правотворческих действиях. К основным из них следует отнести: принятие нормативно-правовых актов в развитие конституционных установлений; приведение правовых актов отраслевого законодательства в соответствие с Конституцией; воспроизведение в законодательстве основных положений Конституции (рецепция); разграничение нормотворческой компетенции между Федерацией и ее субъектами, что обеспечивает единство правового пространства Федерации.

Отраслевое законодательство содержит значительный потенциал реализации программных установок Конституции в гражданском, уголовном, уголовно-процессуальном, административном, экологическом и иных отраслевых законодательствах. Главное – выявить наиболее проблемные зоны и активизировать законотворческую работу в этом направлении. Развитие Основного закона РФ осуществляется не только в виде внесения в него поправок, но и в форме принятия конституционных федеральных законов, толкования конституционных норм Конституционным судом РФ. Данный законотворческий процесс логично переходит в другой процесс – совершенствование и обновление текущего законодательства.

Оба процесса взаимосвязаны и оказывают влияние друг на друга. С одной стороны, конституционные установления, становясь нормативной программой, реализуются в отраслевом законодательстве, определяя его содержание. С другой стороны, отраслевое законодательство дополняет их содержание, формулируя положения, во многом имеющие конституционный характер.

Необходимо выделить также важность конституционно-правовых отношений в механизме законодательного регулирования. Особое значение имеют общерегулятивные правоотношения, возникающие на основе норм конституции, где в первую очередь проявляются роль и значение ее в механизме правового регулирования. Своим действием конституция покрывает все законодательное пространство, тем самым определяя единое правовое поле страны и укрепляя режим законности и правопорядка в обществе. Общерегулятивные конституционные правоотношения имеют свои признаки, которые в совокупности отражают их специфику и значение в механизме правового регулирования. Они, как правило, являются абсолютными и постоянными и выполняют главным образом учредительную или общерегулятивную функцию в механизме правового регулирования, возникают на основе конституционных принципов, носят ярко выраженную учредительную и общерегулятивную направленность. Их объектом выступают высшие социальные ценности (человек, власть, государственный суверенитет, права и свободы человека и гражданина, основы конституционного строя страны)<sup>4</sup>.

Общерегулятивные конституционные правоотношения функционально предопределяют реализацию конкретных отраслевых правоотношений – гражданских, административных, уголовных, трудовых, имеют особый субъектный состав (народ, государство, высшие органы государственной власти и т. д.). Их охрана обеспечивается всей системой юридической ответственности, в том числе и специально предназначенными для этой цели мерами конституционной ответственности. Конституционная ответственность – особый вид юридической ответственности, выражающийся в установлении приоритетов защиты основ государственного и общественного строя, а также в реализации специфических санкций (прекращение, лишение полномочий), признании нормативно-правовых актов в целом или их отдельных положений неконституционными, отмене результатов выборов, предусмотренных нормами конституционного права в отношении лиц, совершивших конституционное правонарушение (деликт)<sup>5</sup>. Цель конституционной ответственности заключается в обеспечении и защите основ конституционного строя страны и должного функционирования всего механизма правового регулирования, являясь важнейшим способом охраны конституционных норм и правоотношений.

Конституция обладает признаками, присущими любому нормативно-правовому акту. Вместе с тем она имеет особые, специфические свойства, к которым относятся верховенство, прямой характер

действия, усложненный порядок изменения, стабильность, специфическая структура и другие. Именно данные специфические черты позволяют Конституции выполнять системообразующую функцию в отношении российского законодательства.

Верховенство российской Конституции обеспечивает системообразующее воздействие на всю систему российского права посредством его отражения в отдельных нормах самой Конституции, огромном массиве нормативно-правовых актов Российской Федерации и ее субъектов, развивающих конституционные нормы. Посредством высшей юридической силы Конституции Российской Федерации достигается целостность и системность всей национальной системы права, внутренняя иерархическая соподчиненность различных источников права и нормативно-правовых положений, что в свою очередь обеспечивает единство, динамизм и организационно-функциональное построение всей системы правопорядка.

Учредительный характер российской Конституции оказывает системообразующее воздействие на построение основ конституционного строя и иных институтов, характеризующих правовой статус личности, общественное устройство, государственный строй, иных сфер конституционализма. Базовый характер российской Конституции проявляется в закреплении основных начал (принципов) функционирования российского общества и государства, находящихся свое развитие в текущем законодательстве. Все нормы прямого действия Конституции Российской Федерации находят развитие в соответствующем текущем законодательстве либо посредством повторения и определенной конкретизации норм в законах и подзаконных актах, либо находят развитие в комплексе норм законов и подзаконных актов.

Наряду с перечисленными свойствами отметим стабильность Конституции, которая затрагивает и особый порядок ее принятия, внесения поправок и, безусловно, особые формы ее охраны. Весьма интересное исследование в этой связи проводит С.Ф. Литвинова, которая, в частности, отмечает, что категория «стабильность» применительно к правовым явлениям может употребляется в следующих значениях: как возможность общественного правосознания усвоить основные правовые предписания; как предсказуемость изменения права; как отсутствие частых, поспешных изменений; как определенность; как традиционный характер; как хорошая известность для населения; как измеряемость и предсказуемость государственной хозяйственной деятельности и пр. При этом С.Ф. Литвинова делает вывод, что стабильность правовых явлений – положительное свойство, основанное на их однозначном



толковании субъектами права, вытекающем из научно обоснованной и обнародованной доктрины государственной правовой политики, фундаментом которой являются социальные ценности общества<sup>6</sup>.

При этом верховенство Конституции выделяется как фундаментальная основа ее особого положения и значимости в правовом поле государственной и общественной жизни. И.А. Кравец определил следующие аспекты верховенства Конституции: Конституция играет активную роль в правовом регулировании основных сфер общественной и государственной жизни; Конституция используется в различных судебных инстанциях как правовой акт прямого действия при разрешении конкретных дел; государством обеспечивается высшая юридическая сила Конституции и ее приоритетное применение в иерархии нормативных правовых актов страны; конституционные конфликты и коллизии, возникающие между различными субъектами права, разрешаются на основе конституционных норм при корректирующем воздействии конституционного правосудия; в отношении конституции обязательно применяется системное толкование для обеспечения ее комплексного воздействия на правовую систему в целом<sup>7</sup>.

В свете этого нельзя обойти вниманием одно из последних постановлений Конституционного суда РФ 2015 г., где напрямую сказано о приоритете Конституции Российской Федерации не только в иерархии внутригосударственных актов, но и в иерархии международных источников на территории Российской Федерации. Конституционный суд по запросу группы депутатов Государственной Думы РФ проверил конституционность отдельных положений федеральных законов «О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней», «О международных договорах Российской Федерации», а также отдельных положений ГПК РФ, АПК РФ, Кодекса административного судопроизводства РФ и УПК РФ (согласно которым, в том числе, судебный акт может быть пересмотрен и производство по делу возобновлено ввиду нового обстоятельства, которым является установленное ЕСПЧ нарушение положений Конвенции о защите прав человека и основных свобод), в связи с тем что они фактически обязывают Россию, ее органы законодательной, исполнительной и судебной власти к безусловному исполнению вынесенного по жалобе против России постановления ЕСПЧ – даже в случае, если оно противоречит Конституции РФ<sup>8</sup>.

Конституционный суд указал, как следует из Конституции Российской Федерации, ее статей 4 (часть 1), 15 (часть 1) и 79,

закрепляющих суверенитет России, верховенство и высшую юридическую силу Конституции Российской Федерации и недопустимость имплементации в правовую систему государства международных договоров, участие в которых может повлечь ограничения прав и свобод человека и гражданина или допустить какие-либо посягательства на основы конституционного строя Российской Федерации и тем самым нарушить конституционные предписания; ни Конвенция о защите прав человека и основных свобод как международный договор Российской Федерации, ни основанные на ней правовые позиции Европейского суда по правам человека, содержащие оценки национального законодательства либо касающиеся необходимости изменения его положений, не отменяют для российской правовой системы приоритет Конституции Российской Федерации и потому подлежат реализации в рамках этой системы только при условии признания высшей юридической силы именно Конституции Российской Федерации<sup>9</sup>.

Далее Конституционный суд отмечает, что, будучи правовым демократическим государством, Россия как член мирового сообщества, в котором действуют общепризнанные принципы и нормы международного права, заключает международные договоры и участвует в межгосударственных объединениях, передавая им часть своих полномочий (преамбула; статья 1, часть 1; статья 15, часть 4; статья 17, часть 1; статья 79 Конституции Российской Федерации), что, однако, не означает ее отказа от государственного суверенитета, относящегося к основам конституционного строя и предполагающего верховенство, независимость и самостоятельность государственной власти, полноту законодательной, исполнительной и судебной власти государства на всей его территории и независимость в международном общении, а также являющегося необходимым качественным признаком Российской Федерации, характеризующим ее конституционно-правовой статус<sup>10</sup>.

Исходя из этого, в ситуации, когда самим содержанием постановления Европейского суда по правам человека, в том числе в части обращенных к государству-ответчику предписаний, основанных на положениях Конвенции о защите прав человека и основных свобод, интерпретированных Европейским судом по правам человека в рамках конкретного дела, неправомерно – с конституционно-правовой точки зрения – затрагиваются принципы и нормы Конституции Российской Федерации, Россия может в порядке исключения отступить от выполнения возлагаемых на нее обязательств, когда такое отступление является единственно

возможным способом избежать нарушения основополагающих принципов и норм Конституции Российской Федерации.

Свою позицию по данному делу также озвучил судья Конституционного суда РФ С.П. Маврин, исходя из которой следует, что Конституционный суд ответил, что граница, предел возможного компромисса – это Конституция РФ. Компромисс мог быть достигим только в той мере, в какой решение Конституционного суда и соответствующие решения госорганов не нарушают положения Конституции. В том случае, когда угроза или реальность нарушения Конституции совершенно очевидна, Конституционный суд просто не имеет возможности принимать решение, противоречащее Конституции. Европейская конвенция вместе с решениями Европейского суда по ч. 4 ст. 15 Конституции РФ включается в правовую систему. А в соответствии с ч. 1 ст. 15 той же самой Конституции абсолютным юридическим верховенством, абсолютной юридической силой на территории нашей страны обладает Конституция, в правовую систему которой включены конвенция и решение Европейского суда. Поэтому, естественно, если они включены в эту систему, то должны подчиняться высшей юридической силе нашей Конституции.

В части 4 той же ст. 15 говорится о том, что в случае противоречия между положением международного договора и законами РФ, если такое противоречие возникает, приоритет отдается положениям международного договора. Однако Конституция РФ не относится к ординарным и даже к федеральным конституционным законам. Это особый правовой акт, находящийся на вершине нашей правовой системы, обладающий, в силу ч. 1 ст. 15, высшей юридической силой в рамках этой системы<sup>11</sup>. В этой связи особый правовой статус Конституции, ее абсолютное верховенство и абсолютная юридическая сила позволяют обеспечить стабильность суверенных основ государства.

При этом нормы Конституции являются правовой основой, позволяющей выявлять и разрешать коллизии как между отдельными нормативно-правовыми актами, так и между отраслями законодательства, обеспечивать системное действие всех нормативно-правовых актов. Как отмечают многие исследователи, стихийность и поспешность принятия «сырых» законов, практика внесения многочисленных поправок в только что принятые законы, привели к утрате российским законодательством системных качеств, к эрозии единого правового пространства. Поэтому возникает много юридических коллизий и неизбежно обостряются как внутрисистемные, так и межсистемные правовые противоречия. К примеру, принятие

Федерального закона «О системе государственной службы РФ», содержащего единые правовые и организационные основы государственной службы, не позволяет говорить о целостности этой системы, в этой связи еще предстоит решить вопросы отсутствия взаимосвязи между государственной и муниципальной службами, внесения изменений в законы о военной и правоохранительной службе и прочие.

Конституция является не только главным правовым актом в системе законодательства страны. С позиций различения права и закона она выполняет еще более важную роль. В ней как в акте с наиболее высокой юридической силой закрепляются ключевые правовые принципы, лежащие в основании всей правовой системы страны. Эти принципы называются конституционными принципами организации и взаимоотношений личности, общества, государства. Благодаря им отрасли права в процессе взаимодействия могут сохранять способность к системному единству. Поэтому системообразующая функция Конституции способна поддерживать интеграцию различных отраслей права.

Особенно она важна в современных условиях усиливающейся дифференциации отраслей права, появления новых отраслей в силу распространения правового регулирования на новые сферы общественных отношений, таких как предпринимательство, общественные объединения, образование и другие. В.О. Лучин называет Конституцию «основным организующим звеном, стержнем правовой системы»<sup>12</sup>, которая обеспечивает ее сбалансированность. Несмотря на терминологическую особенность этого определения, в нем видны сущностные качества системообразующей роли Конституции – Конституция призвана содействовать гармонизации правовой системы в процессе ее саморазвития и самосовершенствования.

Системообразующая роль Конституции имеет внутренний и внешний аспект реализации. Иногда в юридических исследованиях указывается, что существуют внутрисистемная и внешнесистемная функции конституционных норм, при этом системообразующая роль Конституции едина, однако она преследует две взаимодополняющие цели: 1) обеспечить согласованное и гармоничное функционирование и развитие правовой системы страны и 2) согласовать внутренний конституционный и правовой порядок с нормами международного права.

В целом системообразующая роль Конституции нацелена на действие внутри правовой системы. Это ее основное предназначение. Иначе говоря, она вызвана потребностями гармоничного развития внутреннего права страны.

Конституция РФ в системе законодательства РФ является правовым актом программного характера, который обусловлен, во-первых, тем, что она является учредительным документом, под влиянием которого могут развиваться и реформироваться существующие отрасли права, законодательства, в том числе появляться новые правовые институты. А во-вторых, этот характер вытекает из сущности основного закона как правового акта, обладающего особой, наивысшей юридической силой в государстве. Всякое отрицание Конституции в таком качестве недопустимо и может привести к тому, что основной закон может утратить свое значение как общеобязательного нормативно-правового акта государства, выступающего базой для развития всего текущего законодательства.

Кажущееся на первый взгляд глубоко теоретическим исследование проблемы системообразующей роли Конституции РФ имеет определенное практическое значение для развития российского конституционализма. Оно формирует в правовом сознании граждан представление о Конституции как ядре национальной системы права, указывает для законодателя ориентиры взаимосвязанного, целостного регулирования общественных отношений, возникающих в различных сферах жизнедеятельности общества и государства, способствует системному толкованию норм Конституции, конкретизации их применительно к отдельным правовым случаям в целях обеспечения целостности жизнедеятельности человека, общества и государства.

---

#### Примечания

- <sup>1</sup> *Хабриева Т.Я.* Теория современного основного закона и российская Конституция // Журнал российского права. 2008. № 12. С. 15–23.
- <sup>2</sup> *Абулханова С.М.* Конституционное обеспечение единства системы законодательства Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2009.
- <sup>3</sup> *Батеева Е.В., Питерская А.Л.* Проблемы теоретического обоснования доктрины правового государства // Среднерусский вестник общественных наук. 2015. Т. 10. № 6. С. 176.
- <sup>4</sup> *Титова А.А.* Конституция в системе российского законодательства (теоретико-правовой анализ): Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. Саратов, 2013.
- <sup>5</sup> *Витрук Н.В.* Конституционное правосудие: Судебно-конституционное право и процесс: Учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011.
- <sup>6</sup> *Литвинова С.Ф.* Оценка Конституции Российской Федерации 1993 г. через категорию «стабильность» // Конституционное и муниципальное право. 2013. № 5. С. 13–15.

- <sup>7</sup> *Кравец И.А.* Верховенство конституции: Подходы и измерения // Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 22. С. 5–9.
- <sup>8</sup> Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/43697.html> (дата обращения 12.12.2016).
- <sup>9</sup> Постановление Конституционного Суда РФ от 14.07.2015 № 21-П «По делу о проверке конституционности положений статьи 1 Федерального закона “О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней”, пунктов 1 и 2 статьи 32 Федерального закона “О международных договорах Российской Федерации”, частей первой и четвертой статьи 11, пункта 4 части четвертой статьи 392 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, частей 1 и 4 статьи 13, пункта 4 части 3 статьи 311 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, частей 1 и 4 статьи 15, пункта 4 части 1 статьи 350 Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации и пункта 2 части четвертой статьи 413 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в связи с запросом группы депутатов Государственной Думы» // СПС Консультант Плюс. 2016.
- <sup>10</sup> Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 7 июня 2000 г. № 10-П // СПС Консультант Плюс. 2016.
- <sup>11</sup> *Козлова Н.* Свой закон – главнее // Российская газета. Федеральный выпуск № 6724 (153). [Электронный ресурс] URL: <http://rg.ru/2015/07/15/sud.html> (дата обращения 12.12.2016).
- <sup>12</sup> *Лучин В.О.* Конституция Российской Федерации. Проблемы реализации. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

## Территориальная сфера действия международных договоров

Статья посвящена анализу статьи 29 Венской конвенции о праве международных договоров. Рассматриваются как многосторонние, так и двусторонние международные договоры, содержащие положения о территории их применения. Особое внимание уделяется практике Генерального секретаря ООН как депозитария многосторонних международных договоров.

*Ключевые слова:* международный договор, Венская конвенция о праве международных договоров, действие в пространстве, ООН, Великобритания.

Как и всякая объективная реальность, международные договоры действуют во времени и пространстве. Положения международных договоров устанавливают, в каком месте и в какое время предписанное ими поведение участников должно осуществляться, и поэтому их действие имеет временной и пространственный характер. Если вопросам применения международных договоров во времени посвящено несколько статей в Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г.<sup>1</sup> (далее – Венская конвенция), то порядок применения международных договоров в пространстве регулируется лишь положениями статьи 29, что несколько не умаляет значения данного вопроса, а, наоборот, свидетельствует о том, насколько неисследованной остается данная проблематика.

В XX в. колониальные державы, включая Великобританию, Францию и Нидерланды, а также другие государства, такие как Австралия, Новая Зеландия, Дания, Норвегия и США, столкнулись с проблемами применения международных договоров в отношении своих территорий, которые расположены за пределами основной территории государства. Соответствующая практика

государств в этом вопросе зачастую носила противоречивый характер. В Великобритании, например, считалось, что действие договоров автоматически распространяется и в отношении заморских территорий в случае отсутствия договорных положений, предусматривающих иное; в то время как во французской практике обычно использовался противоположный подход, т. е. что действие договоров не распространяется в отношении заморских территорий.

После 1945 г. в международной договорной практике стала часто использоваться формулировка, позже получившая наименование «колониальное положение», как, например, в статье XII Конвенции о предупреждении преступления геноцида и наказании за него 1948 г.<sup>2</sup>: «Любая из договаривающихся сторон может в любое время путем извещения на имя Генерального секретаря Организации Объединенных Наций распространить применение настоящей Конвенции на все или некоторые территории, за ведение внешних отношений которых она ответственна»<sup>3</sup>.

Статья 29 Венской конвенции берет свое происхождение из проекта статьи 58, предложенной в III докладе Х. Уолдока в 1964 г.<sup>4</sup> на Комиссии международного права (далее – КМП). Предложив формулировку «колониальное положение» и указывая на «территории, за ведение внешних отношений которых стороны договора несут ответственность», выступление докладчика вызвало много критики в КМП<sup>5</sup>. В статье также были приведены различные способы (позже исключенные), посредством которых государство могло выразить «иное намерение», которые, что примечательно, вызвали менее активную дискуссию в КМП и позднее на Венской конференции. В результате в докладе КМП 1964 г. были существенно сокращены статьи в пользу «чего-то более лаконичного»<sup>6</sup>, т. е. статья 57 относительно территориальной сферы действия договора стала содержать в себе основные положения нынешней статьи 29 Венской конвенции. В этой связи правительства представили практику экстерриториального применения договоров, которая была сформулирована в предложениях, которые, по сути, повторяли то, что уже предложила КМП. На своей сессии в 1966 г. КМП обсуждала эти вопросы, пока председатель КМП Р. Аго не указал, что «невозможно в одной статье проекта сформулировать единое правило для договоров, касающихся таких разных объектов, как территория другого государства, открытое море, Антарктида или Луна»<sup>7</sup>. В результате в статье 25 проекта Венской конвенции, подготовленного КМП в 1966 г., говорилось о «применении договоров в отношении территории». На основе поправки, предложенной тогдашней Украинской ССР, положение



было несколько изменено и вошло в окончательный вариант Конвенции, рассматриваемой на Венской конференции 1968–1969 гг. Статья 29 была единогласно принята 97 голосами.

Хотя в Венской конвенции не содержится определение термина «территория», данное понятие охватывает собой всю поверхность суши, внутренние воды и территориальное море, воздушное пространство над ними, в отношении которых государство – участник договора обладает суверенитетом. Если иное прямо не оговорено в тексте международного договора, указание на территорию государства не включает в себя континентальный шельф или исключительную экономическую зону, или исключительную рыболовную зону, в отношении которых распространяются суверенные права государства. Таким образом, понятие «территория» включает основную территорию государства, а также иные территории, находящиеся под его суверенитетом<sup>8</sup>.

На сегодняшний день большинство многосторонних международных договоров не содержат положений, касающихся территориальной сферы их применения. Как правило, это не несет в себе никаких проблем, за исключением случаев, когда государство – участник договора имеет заморские территории и положения договора могут быть применены в отношении них. В этом случае необходимо знать, будут ли положения договора распространять свое действие в отношении указанных территорий и, особенно, принятие каких законодательных актов потребуется для имплементации положений договора.

Иногда в международном договоре содержатся неявно выраженные положения, которые подразумевают, что положения договора применяются только в отношении основной территории страны. Соглашение между Францией и Великобританией 1986 г. о туннеле под Ла-Маншем<sup>9</sup> может, по причине очевидных географических обстоятельств, применяться только в отношении основной территории Франции и Великобритании. Явно выраженная сфера действия Соглашения об учреждении Южно-Тихоокеанской Комиссии 1947 г.<sup>10</sup> (в настоящий момент – Тихоокеанское Сообщество) такова, что оно может применяться только к тем территориям государств-участников, которые расположены в южной части Тихого океана. С другой стороны, международный договор может применяться только в отношении заморской территории или территорий. Соглашение между Францией и Великобританией 1996 г., касающееся разграничения морской зоны между Гваделупой и Монсерратом<sup>11</sup>, не может применяться в отношении основной или материковой территории каждого из государств<sup>12</sup>.

Если двухсторонний договор не содержит положения о территориальной сфере его применения, то по общему правилу это означает, что его действие распространяется на всю территорию государств-участников, за исключением случаев, когда из предмета или природы договора не следует иное. Поскольку, как и в случае с многосторонними договорами, отсутствует устоявшаяся практика, желательно, чтобы двухсторонний договор, который может применяться в отношении неосновной части территории страны государства-участника, содержал прямо выраженное положение, касающееся его территориальной сферы применения. Соответственно множество двухсторонних международных договоров содержат положения, распространяющие их действие на заморские территории. Такие положения зачастую встречаются в договорах, касающихся избежания двойного налогообложения, экстрадиции преступников, противодействия незаконному обороту наркотиков и психотропных препаратов, взаимной правовой помощи, защиты инвестиций и других. Характерным примером является статья 21 «Территориальное распространение» Соглашения между Правительством СССР и Правительством Королевства Дании об устранении двойного налогообложения доходов и имущества: «Действие настоящего Соглашения может быть полностью или с необходимыми изменениями распространено, применительно к налогам, по существу аналогичным тем, которые указаны в статье 2, как на Гренландию, так и на Фарерские острова»<sup>13</sup>.

Наиболее распространенное положение в многостороннем договоре, которое регулирует вопросы территориального действия, формулируется следующим образом:

Любое Договаривающееся государство может в момент ратификации, принятия или присоединения или в любой последующий момент направить нотификацию Генеральному директору Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры о том, что действие настоящей Конвенции распространяется на все или на часть территорий, международными отношениями которых оно ведет. Данная нотификация вступает в силу по истечении двенадцати месяцев со дня ее получения.

Также в качестве варианта некоторые договоры содержали положения, в соответствии с которыми определенное государство исключало всю или часть своей территории из сферы действия договора<sup>14</sup>.

Если из природы многостороннего международного договора явно не следует, что он должен применяться в отношении всей территории государства-участника, либо в его положениях умалчивается о его территориальной сфере действия, то в этом случае сложилась устоявшаяся практика решения вопроса о том, каким образом государство выбирает, в отношении каких из принадлежащих ему заморских территорий будет распространяться действие соответствующего международного договора. В момент подписания или ратификации международного договора соответствующее государство делает явное заявление о том, применяется ли договор только к основной территории страны, или его действие также распространяется в отношении заморских территорий. Если это необходимо, ратификация может быть осуществлена позднее путем направления дипломатической ноты депозитарию с указанием дополнительных территорий, на которые будет распространяться действие договора.

Изучение многосторонних договоров, сданных на хранение Генеральному секретарю, показывает, что существует сформировавшаяся за десятилетия обширная практика государств. Эта практика исходит из предпосылки, что, за исключением случаев, когда для обеспечения эффективного действия международного договора (например, Устав ООН), он должен распространяться на все заморские территории, договор не должен применяться к ним, если об этом прямо не указывается в самом договоре, так как предложение докладчика не учитывает конкретные интересы заморских территорий. На сегодняшний день многие из этих территорий являются небольшими (некоторые очень маленькие с точки зрения размера территории и количества населения), но при этом большинство из них имеют довольно сложное внутреннее самоуправление. С учетом их особенностей, они не обязательно нуждаются в том, чтобы каждый многосторонний договор применялся в их отношении. При этом следует отличать эту практику, используемую государствами, от оговорок, которые делают федеративные государства в отношении имплементации международных договоров входящими в их состав субъектами Федерации.

Интересен в данном вопросе опыт Великобритании, который иллюстрирует порядок, при помощи которого обеспечивается территориальное действие международных договоров в отношении заморских территорий. Используемая Великобританией практика воспринята и другими государствами, такими как Дания и Нидерланды. При выражении согласия на обязательность международного договора Великобритания путем направления письменного

заявления депозитарию указывает, будет ли действие международного договора распространяться на ее заморские территории и если да – то на какие именно. Если международный договор будет применяться только в отношении основной территории Великобритании, то в документах о ратификации указывается, что договор будет применяться в отношении Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии. Нормандские острова и остров Мэн не являются частью Великобритании. Хотя для целей международного права они являются заморскими территориями, по сути, они являются самоуправляемыми зависимыми территориями британской короны. В этой связи они также должны быть прямо упомянуты, если действие договора распространяется в их отношении.

Великобритания проводит полноценные консультации с органами власти каждой зависимой или заморской территории по вопросу распространения действия международного договора в их отношении. Принятие законодательных мер, необходимых для имплементации положений международного договора, будет осуществляться как самими территориями, так и Великобританией.

При распространении действия договора на определенную территорию и с учетом его условий какие-либо оговорки или заявления о ратификации будут применяться к определенной территории, если иное прямо не указано в уведомлении, направляемом депозитарию; дополнительные или измененные оговорки и заявления также могут быть приложены к заявлению.

В международном договоре возможно закрепление положений о том, что он будет распространяться исключительно в отношении заморских территорий. Это наиболее характерно для двухсторонних договоров и может реализовываться двумя способами. Материнское государство может стать стороной договора исключительно в отношении заморской территории. Либо данное государство может уполномочить представителей властей соответствующей заморской территории заключить договор или определенную категорию договоров от своего собственного имени. В случае Великобритании это реализуется путем документа о вверении, предоставляемого правительству соответствующей заморской территории. При этом вне зависимости от выбранного способа заключения международного договора материнское государство в конечном счете несет полную ответственность за обеспечение того, чтобы заморская территория полностью исполняла положения договора, а также за любое нарушение договора.

Государство вправе также денонсировать договор в отношении только своей основной территории, оставив его в силе в отношении заморских территорий. Такая ситуация может произойти, если договор был изменен и государство желает стать участником договора с поправками, но ее заморские территории либо еще не имеют законодательства, призванного обеспечить имплементацию измененного договора, либо не хотят, чтобы действие договора распространялось в их отношении.

В ряде случаев иное государство может возражать против распространения действия договора в отношении заморской территории, обычно по причине наличия спора относительно территориальной принадлежности соответствующей территории. Аргентина регулярно высказывает возражения относительно распространения действия договоров, заключаемых Великобританией, в отношении Фолклендских / Мальдивских островов, Южной Георгии и Южных Сандвичевых островов, а также Британской Антарктической территории, в отношении которых Аргентина имеет территориальные претензии. В таком случае депозитарий, в роли которого часто выступает Генеральный секретарь ООН, должен разослать текст возражения, а также полученные ответы на него<sup>15</sup>.

Таким образом, несмотря на кажущийся всеобъемлющий характер своего наименования, статья 29 Венской конвенции не охватывает собой весь комплекс вопросов, связанных с применением международных договоров в отношении территории. Ее действие ограничивается установлением обязательной силы международного договора в отношении определенных составных частей государства-участника.

---

#### Примечания

- <sup>1</sup> Венская конвенция о праве международных договоров 1969 г. // Ведомости Верховного Совета СССР. 1986. № 37. Ст. 772.
- <sup>2</sup> Конвенция о предупреждении преступления геноцида и наказании за него (заключена 9 декабря 1948 г.) // Ведомости Верховного Совета СССР. 1954. № 12. Ст. 244.
- <sup>3</sup> *Aust A.* Modern Treaty Law and Practice. Cambridge University Press, 2007. P. 513; *Fawcett J.E.S.* Treaty Relations of British Overseas Territories // British Yearbook of International Law. 1949. № 26. P. 86; *Sinclair I.* The Vienna Convention on the Law of Treaties. Manchester University Press, 1973. P. 88.
- <sup>4</sup> Ежегодник Комиссии международного права. 1964. Т. 2. С. 12; см. также IV доклад докладчика Дж. Фицмориса // Там же. 1959. Т. 2. С. 47, 74.

- <sup>5</sup> Там же. 1964. Т. 1. С. 51, 64.
- <sup>6</sup> Там же. 1966. Т. 1/2. С. 46.
- <sup>7</sup> Там же. С. 52.
- <sup>8</sup> *Aust A. Treaties, Territorial Application // Max Planck Encyclopedia of Public International Law. Oxford: Oxford University Press, 2011.*
- <sup>9</sup> Treaty between the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland and the French Republic concerning the Construction and Operation by Private Concessionaires of a Channel Fixed Link // 1497 UNTS 335.
- <sup>10</sup> Agreement Establishing the South Pacific Commission // 97 UNTS 227.
- <sup>11</sup> Agreement on maritime delimitation between the Government of the French Republic and the Government of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland concerning Guadeloupe and Montserrat // 2084 UNTS 66.
- <sup>12</sup> *Aust A. Treaties, Territorial Application // Max Planck Encyclopedia of Public International Law. Oxford: Oxford University Press, 2011. P. 69.*
- <sup>13</sup> Сборник международных договоров Российской Федерации по устранению двойного налогообложения. М.: СПАРК, 1995. С. 88–100.
- <sup>14</sup> Международные нормативные акты ЮНЕСКО. М.: Логос, 1993. С. 419–424.
- <sup>15</sup> *Aust A. Op. cit.*

## Кибератака как современная форма совершения акта агрессии

На современном этапе кибератаку следует квалифицировать не только как преступление против информационных ресурсов, но и как современную форму совершения акта агрессии. Осуществляя подобный вид атаки, может быть похищена информация, составляющая государственную тайну, нарушена система жизнеобеспечения государства, а также может быть совершена в том числе и такая серьезнейшая диверсия, как уничтожение системы противоракетной обороны, что представляет собой угрозу для безопасности государства и является нарушением общепризнанных принципов международного права. Установление виновных лиц за совершение подобных атак является проблематичным. Однако необходимо дальнейшее развитие существующей нормативной базы в данной сфере для разработки международных актов, закрепляющих нормы ответственности за это преступление.

*Ключевые слова:* кибератака, агрессия, международное преступление, суверенитет государств, Устав ООН, Таллинское руководство.

На современном этапе для совершения такого тяжкого международного преступления, как агрессия, существуют различные виды вооружений, начиная с огнестрельного, заканчивая ядерным оружием. Однако необходимо также рассматривать такой вид атаки, в результате которого может быть нарушена система жизнеобеспечения целого государства и даже подорвана работа системы противоракетной обороны, что является нарушением государственного суверенитета и актом агрессии. Данным видом атаки является кибератака.

В Уголовном кодексе Российской Федерации киберпреступность рассматривается как преступление, совершенное с целью

уничтожения, блокирования, модификации либо копирования компьютерной информации<sup>1</sup>. Однако в кодексе не учитывается тот факт, что данное преступление может быть совершено с территории другого государства для подрыва компьютерной системы безопасности нашего государства, что необходимо квалифицировать как акт агрессии, за который должны нести индивидуальную ответственность отдельные физические лица.

Как указывает в своей научной работе французский автор Д. Вентре, «кибератака является современной формой агрессии, совершаемой отдельными лицами, либо целой группой лиц, целью которой является подрыв информационной системы безопасности, подрыв работы какой-либо инфраструктуры, компьютерной сети и/или подрыв работы персональных компьютеров и других приспособлений, произведенный любыми способами. Кибератаки совершаются злоумышленниками анонимно, что не освобождает лиц, совершивших ее, от ответственности; кибератаки являются нелегальным проникновением в чужую компьютерную систему, что может послужить причиной подрыва национальной системы безопасности. В хакерской атаке (кибератаке) могут принимать участие один или несколько высококлассных специалистов (хакеров)»<sup>2</sup>. Соответственно проблематично определение круга лиц, виновных в данном преступлении.

Кибератаки бывают разных видов, но все они представляют собой большую угрозу. Одним из распространенных видов является кибершпионаж. В своей научной работе профессор Бреннер отмечает, что под кибершпионажем следует квалифицировать деятельность, направленную на получение секретной служебной информации из личных данных индивидуальных лиц, групп, или взлом системы правительственной службы в военных целях, экономических или политических, используя незаконные методы эксплуатации Интернета, компьютерных сетей или программного обеспечения<sup>3</sup>. В результате подобной кибератаки секретная информация, ненадежно обработанная, может быть перехвачена и даже изменена, что делает осуществимым кибершпионаж из любой точки мира. Данная секретная информация, попав в руки потенциального агрессора, может быть использована в противоправной деятельности против других государств, подорвав их государственный и общественный строй, что является непосредственным проявлением агрессии и нарушением международных принципов права. Следует также отметить, что в недавнем времени органами Федеральной службы безопасности Российской Федерации была выявлена попытка совершения кибершпионажа



в целях «заражения» информационных ресурсов государственных органов власти и управления, научных и военных учреждений, предприятий оборонно-промышленного комплекса и иных объектов критически важных частей инфраструктуры страны.

Другим видом кибератаки, представляющим еще большую угрозу для государства, является саботаж – подрыв работы компьютерной системы или систем спутников, выполняющих задачи по поддержанию национальной безопасности государств<sup>4</sup>. В случае совершения киберсаботажа угрозе могут быть подвергнуты спутниковые и компьютерные системы безопасности и жизнеобеспечения целого государства: электростанции, система водоснабжения, топливная система, транспортная инфраструктура – все может быть подвергнуто риску. Профессор Бреннер отмечает, что гражданская сфера также находится под угрозой, поскольку преступная деятельность по подрыву систем безопасности уже вышла за рамки простого воровства номеров кредитных карт, и потенциальной целью могут также стать электрические сети, поезда или фондовый рынок. Кроме гражданской сферы, может быть осуществлен подрыв работы системы обеспечения деятельности Вооруженных сил, чтобы повлечет за собой «обезоруживание» целого государства<sup>5</sup>.

Международно-правовая деятельность, направленная на борьбу с кибератаками, имеет множество преград из-за недостаточно разработанной законодательной базы в данной области. Следует отметить, что не существует универсального общепринятого международного акта в области кибербезопасности, и многие юристы-международники считают, что необходимо срочно принять международный договор в сфере борьбы с кибератаками<sup>6</sup>. Они полагают, что международное сообщество должно рассматривать вопрос о кибербезопасности как один из основных, так как это является глобальной угрозой для всего международного сообщества<sup>7</sup>.

Например, в своей статье И.М. Рассолов отмечает, что «среди множества проблем судебной практики по этим делам можно выделить две ключевые: 1) сложность определения круга лиц, привлекаемых к юридической ответственности...; 2) фиксация (собрание, представление) доказательств, их допустимость и достоверность»<sup>8</sup>.

Главной проблемой в сфере выработки единого акта о запрещении кибератак является тот факт, что независимо от вида атаки почти никогда нельзя точно выяснить, кто именно выступает организатором данной атаки: хакеры-одиночки, организованные хакерские группы либо государственные структуры. Как пишет профессор Томас Рид: «Разносторонний характер кибератак означает, что трудно определить мотивацию нападающей стороны,

а это означает, что неясно, когда конкретный акт следует рассматривать как акт агрессии»<sup>9</sup>.

Однако необходимо отметить, что в данной сфере произошел положительный сдвиг. В 2015 г. Группа правительственных экспертов ООН подготовила Доклад о международной информационной безопасности, в котором говорится о договоренности 20 крупнейших мировых держав, в том числе России, США и Китая, использовать кибертехнологии в мирных целях и не атаковать объекты критически важной инфраструктуры<sup>10</sup>.

При этом страны обязуются противостоять попыткам хакеров вести незаконную деятельность против других государств с их территории. Все указанные в Докладе договоренности носят рекомендательный характер, и он был предоставлен на рассмотрение Генеральному секретарю ООН Пан Ги Муну и на обсуждение в Генеральную Ассамблею ООН<sup>11</sup>.

Стоит отметить, что данный итоговый Доклад является одним из важнейших политико-правовых актов на современном этапе, устанавливающим универсальные рамки для взаимных действий государств в киберпространстве. В нем подтверждается общая заинтересованность государств в мирном применении «информационно-коммуникационных технологий»<sup>12</sup> и необходимость в усилении действий международного сообщества, направленных на предотвращение конфликтов в киберпространстве. Также группа утвердила суверенное право государств распоряжаться информационно-коммуникационными технологиями на своей территории и определять свою политику в сфере международной информационной безопасности<sup>13</sup>.

Следует отметить, что Доклад 2015 г. развивает положения докладов Группы правительственных экспертов за 2010 и 2013 гг., закрепивших суверенное право государств на мирное использование компьютерных технологий и верховенство Устава ООН в разрешении конфликтов, связанных с данной сферой. Следует отметить, что нововведением Доклада 2015 г. является положение о том, что обвинение в планировании и осуществлении кибератак не должно быть беспочвенным<sup>14</sup>. Таким образом, ни одно государство не имеет права обвинять другое государство в совершении кибератак без имеющихся на то неопровержимых доказательств.

Следующим важным моментом является то, что данным Докладом признаются нормы международного права, применимые к сфере использования информационно-коммуникационных технологий, но при этом эти нормы могут быть развиты за счет принятия новых принципов и соответствующих норм. Стоит отметить, что

в Докладе отведено особое внимание вопросу разработки норм, правил и принципов, устанавливающих ответственность государств в киберпространстве<sup>15</sup>. Также важным моментом является пункт Доклада, который посвящен инициативе Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Данная инициатива касается «Правил поведения в области обеспечения международной информационной безопасности», обновленный проект которых был направлен от имени государств – членов ШОС Генеральному секретарю ООН в январе 2015 г.<sup>16</sup>

Одним из важных итогов работы данной Группы правительственных экспертов стало то, что она инициировала созыв новой группы в 2016 г., которой необходимо будет продолжить работу в целях выработки правовых норм по определению существующих и потенциальных угроз в сфере информационной безопасности и возможных совместных мер по их устранению. Также в документ включены основные рекомендации по наращиванию международного сотрудничества в области международной информационной безопасности, отмечена значимость мер укрепления доверия, преодоления «цифрового разрыва». Предусматривается изучение способов увеличения объемов технической помощи, возможностей по реагированию на инциденты, связанные с использованием информационно-коммуникационных технологий, ускорение передачи соответствующих знаний и технологий прежде всего развивающимся странам<sup>17</sup>.

Таким образом, несмотря на то что доклад Группы правительственных экспертов ООН по международной информационной безопасности носит рекомендательный характер, он имеет огромное значение по становлению современных норм, которые в перспективе будут закреплены в международном акте, направленном на предотвращение кибератак как современной формы совершения акта агрессии.

В том числе в недавнем времени стало известно, что Россия под эгидой ООН подпишет пакт об электронном ненападении. Об этом было сделано заявление начальником Восьмого управления Генерального штаба Вооруженных сил Российской Федерации Юрием Кузнецовым. По его словам, этот пакт предусматривает запрет на кибератаки на информационные ресурсы других стран в мирное время<sup>18</sup>. Этим фактом следует отметить, что наше государство вносит огромный вклад в развитие норм международного права в сфере ответственности за кибератаки и тем самым выполняет ряд задач по поддержанию международного мира и безопасности, которая закреплена Уставом ООН.

Восьмое управление Генерального штаба Вооруженных сил Российской Федерации отвечает за режим секретности в воинских частях и соединениях, скрытое управление войсками и оружием, защиту информации от несанкционированного доступа, работу систем сертификации средств защиты информации и работу с информацией, составляющей государственную тайну<sup>19</sup>.

Необходимо также отметить, что одним из важнейших международных актов, направленных на развитие норм по предотвращению кибератак, является Таллиннское руководство по ведению кибервойн.

Полное название данного международного акта – «Таллиннское руководство по международному праву, применимое к кибервойне»<sup>20</sup>. Этот документ носит академический, но не образовательный характер и включает в себя нормы международного права, нормы права вооруженных конфликтов и международного гуманитарного права касательно кибератак и кибервойн.

Таллиннское руководство по ведению кибервойн было подготовлено группой, состоящей из двадцати специалистов по международному праву на базе НАТО в Таллинне в Центре передового опыта по киберобороне в период с 2009 по 2012 г. Данной группе было поручено разработать руководство по решению проблем, связанных с трактовкой норм международного права в контексте киберопераций и кибервойн. Это руководство стало первой попыткой исчерпывающе проанализировать тему кибервойн, ссылаясь при этом на авторитетное мнение юристов-международников для того чтобы внести некоторую ясность по разрешению подобных конфликтов в соответствии с нормами международного права<sup>21</sup>.

Авторами Таллиннского руководства являются весьма уважаемые ученые-юристы и юристы-практики с опытом работы, касающейся кибервойн, с которыми проводили консультации специалисты в области информационных технологий на протяжении всего проекта. Эту группу юристов-международников возглавлял профессор Майкл Н. Шмидт, заведующий кафедрой международного права Военно-морского колледжа в городе Ньюпорт, США, также являясь при этом руководителем данного проекта. Членами группы были профессор Вольф Хайнцшел фон Хайнегг из Европейского университета Виадрины, командор авиации (в отставке) Уильям Бутби из королевских ВВС Великобритании, профессор Томас С. Вингфилд из Европейского центра по изучению вопросов безопасности имени Джорджа С. Маршалла и другие юристы-международники. Также при составлении данного руководства роль наблюдателей выполняли представители Центра

передового опыта по киберобороне, представители Международного комитета Красного Креста как организации, ответственной за выполнение норм международного гуманитарного права, а также представители командования США по кибербезопасности как сторонние специалисты в данной сфере<sup>22</sup>.

Однако важно отметить тот факт, что данное руководство не следует характеризовать исключительно как руководство для стран НАТО. Таллинское руководство является результатом работы независимой группы ученых-юристов и юристов-практиков. Оно представляет собой субъективное мнение его авторов относительно проблематики кибератак. В своей работе Гарольд Кох делает акцент на том, что руководство не отражает взгляды ни стран НАТО, ни любой другой организации или государства, несмотря на их представительство в качестве наблюдателей. Будучи первым авторитетным изложением применения и толкования норм международного права в контексте предотвращения кибератак, можно ожидать, что данное руководство будет оказывать влияние на то, как государства и организации будут разрабатывать свои подходы и позиции по разрешению данного вопроса<sup>23</sup>.

В данном руководстве сказано: «Важно отметить, что данный документ не является руководством по вопросам “кибербезопасности”, исходя из общего понимания данного термина. Кибершпионаж, кража интеллектуальной собственности и другие виды киберпреступлений представляют собой серьезную угрозу для всех государств, в том числе и для корпораций, и для частных лиц. Адекватные меры по противодействию подобным видам преступлений должны быть предприняты и на национальном уровне, и на международном. Соответственно данное Руководство не содержит прямых указаний, которые должны быть выполнены в целях предотвращения киберпреступлений, лишь рекомендации по развитию норм международного права, поскольку существующие нормы по разрешению конфликтов в реальном мире не могут быть применимы для разрешения конфликтов в киберпространстве»<sup>24</sup>.

Следует отметить, что Таллинское руководство основывается на научной работе Международного института гуманитарного права, являющегося независимой, непрофильной гуманитарной организацией. Его основной целью является содействие в развитии норм международного гуманитарного права, норм прав человека, прав беженцев и смежных вопросов. Данной научной работой этого Института является руководство по международному праву, применимое к вооруженным конфликтам на море, разработанное в городе Сан-Ремо в 1994 году. Также Таллинское руководство

опирается на положения, закрепленные исследовательской программой по международному праву университета Гарварда в сфере гуманитарной политики и конфликтов в результате воздушных и ракетных войн<sup>25</sup>.

Важно также отметить, что в 2016 г. было принято дополнение к Таллиннскому руководству «Таллинн 2.0». Оно расширило область применения оригинального руководства. Первое Таллиннское руководство сфокусировано на самых разрушительных и деструктивных последствиях кибератак. Подобные атаки необходимо квалифицировать как вооруженное нападение, и, следовательно, это позволит государствам предпринимать меры по самообороне, как при вооруженном конфликте. Поскольку угроза кибератак с такими последствиями вызывает особую тревогу государств, большинство научных исследований сосредоточено именно на этих проблемах<sup>26</sup>.

Ввиду высокой степени угрозы для безопасности государств, которую представляет собой кибератака, сравнимой по уровню последствий с вооруженным нападением, в Таллиннском руководстве второй версии рассматриваются нормы международного права, применимые к подобным кибероперациям, а также условия, при которых будут применяться общие принципы международного права, такие как суверенитет, юрисдикция и запрет на вмешательство во внутренние дела государства в контексте кибербезопасности<sup>27</sup>.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что кибератака представляет собой явную угрозу не только для отдельных компьютерных сетей каких-либо корпораций или частных лиц, но и для компьютерных систем безопасности целого государства и ее необходимо квалифицировать как современную форму совершения акта агрессии, поскольку последствия подобных атак могут быть сравнимы с вооруженным нападением. На данный момент не существует единого международного договора, запрещающего кибератаку. Однако проводится постоянная работа специалистов, ученых-юристов, научная деятельность которых связана с киберпреступностью, разрабатывающих рекомендательные акты, направленные на развитие норм международного права в сфере предотвращения кибератак и установления ответственности за данное преступление. Следует также отметить важную роль РФ, международная деятельность которой направлена на сохранение международного мира и безопасности, в том числе и в киберпространстве.

- 1 Уголовный кодекс Российской Федерации. М.: Омега-Л, 2014. Гл. 28.
- 2 *Ventre D.* Cyberspace et acteurs du cyber conflict. Hermes-Lavoisier, 2011.
- 3 *Brenner S.* Cyber Threats: The Emerging Fault Lines of the Nation State. Oxford University Press, 2009.
- 4 *Ibid.*
- 5 *Ventre D.* Op. cit.
- 6 *Janczewski L., Colarik A.* Cyber Warfare and Cyber Terrorism. Hershey, N.Y.: Information Science Reference, 2008.
- 7 *Ibid.*
- 8 *Рассолов И.М.* Правовые проблемы обеспечения кибербезопасности в России и зарубежных странах // Политика и общество. 2009. № 4 (58). С. 21.
- 9 *Rid Th.* Cyber War Will Not Take Place // Journal of Strategic Studies. 2011. Issue 6. P. 14.
- 10 *Owens L.L.* Justice and Warfare in Cyberspace // Boston Review. A Political and Literature Forum. [Электронный ресурс] URL: <http://bostonreview.net/us/lisa-lucile-owens-cyber-warfare-national-security> (дата обращения: 15.01.2017).
- 11 *Ibid.*
- 12 *Ibid.*
- 13 *Ibid.*
- 14 *Ibid.*
- 15 *Ibid.*
- 16 *Ibid.*
- 17 *Ibid.*
- 18 *Сычев В.* Россия подпишет пакт об электронном ненападении. [Электронный ресурс] URL: [https://ria.ru/defense\\_safety](https://ria.ru/defense_safety) (дата обращения: 12.02.2016).
- 19 Восьмое управление Генерального штаба Вооруженных сил Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: [http://structure.mil.ru/structure/ministry\\_of\\_defence](http://structure.mil.ru/structure/ministry_of_defence) (дата обращения: 04.02.2016).
- 20 <http://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks>
- 21 *Schmitt M.N.* Tallinn Manual on the International Law Applicable to Cyber Warfare. N.Y.: Cambridge University Press. 2013. [Электронный ресурс] URL: <http://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks> (дата обращения: 23.04.2016).
- 22 *Ibid.*
- 23 *Koh H.H.* International Law in Cyberspace: Remarks of Harold Koh // Harvard International Law Journal, 2012.
- 24 *Schmitt M.N.* Op. cit.
- 25 *Ibid.*
- 26 *Koh H.H.* Op. cit.
- 27 Cyber Security Strategy Documents. [Электронный ресурс] URL: <https://ccdcoe.org/research.html> (дата обращения: 04.02.2016).

## Развитие договора банковского вклада в российском законодательстве

В статье анализируется правовая природа развития банковского законодательства, и в частности – происхождение договора банковского вклада и моделей взаимодействия банк – клиент. Особое внимание уделено эволюции формирования понятия и содержания договора банковского вклада и его области применения.

*Ключевые слова:* банк, вклад, кредит, банковская реформа, субъектный состав.

Путешествие Петра I в Нидерланды оказало большое влияние на проводимые им на тот момент крупномасштабные реформы в России. Большая часть нововведений строилась на основе голландской модели. Но самой значительной ролью голландского опыта стала новизна взгляда на финансово-экономическую сферу и ее преобразование. При первом посещении Нидерландов в 1697–1698 гг. Петром I было принято важное решение о создании в России торговых компаний и бирж, взяв за образец голландский тип. Петр I стремился к налаживанию тесного сотрудничества с местными банкирами и купцами для того, чтобы иметь понимание об основах организации голландских банков и вексельных расчетов, которые, в свою очередь, согласились поддержать обратную взаимосвязь для того, чтобы помочь в организации подобного порядка в России<sup>1</sup>. Таким образом, прототип современной банковской системы в России получил свое начало еще при правлении Петра I.

Позже П.П. Цитович сформулировал для банковского вклада следующие разновидности: вклады для обращения из процентов, вклады на вечное время, вклады на хранение<sup>2</sup>.



Наиболее обоснованной является классификация Г.Ф. Шершеневича, где вклад можно разделить на срочный, являющийся самым привлекательным для банка (при неистребовании в определенный срок которого происходила его трансформация в бессрочный), и соответственно бессрочный вклад, в котором вкладчик мог востребовать полную сумму своего вклада в неограниченное договором время<sup>3</sup>. Последний делился на такие подтипы, как вклад на текущий счет и вклад до востребования.

Можно сказать, что под договором банковского вклада понимали реальный договор, то есть он вступал в законную силу с момента внесения денежных средств вкладчиком в банк. Однако стоит заметить, что были прецеденты, в которых подразумевали в виде предмета вклада не только денежные единицы, но и иные ценные вещи.

Разные вклады имели разное юридическое оформление. Так, срочные и бессрочные вклады можно было удостоверить с помощью выданного банком именного свидетельства. Государственным банком по срочным вкладам выдавались свидетельства на предъявителя. А совершенно другим способом представлялось оформить вклад на текущий счет: для вкладчика создавалась расчетная книжка, на правой стороне которой обозначался «кредит» (сумма принятых вкладом денежных средств), а на левой стороне – «дебет» (сумма выданных вкладчику денежных средств). Вкладчик получал расчетную книжку на руки, в то время как банк пользовался специальной книгой для расчетов.

На начальном этапе советская власть оставила без изменений вопрос о правовом регулировании договора банковского вклада, кроме как в период «военного коммунизма», где были предприняты действия на основе марксистско-ленинской теории, в которой говорилось об избавлении от денег и от банковской системы и приоритетной выдвигалась задача сделать из банков «центральную бухгалтерию коммунистического общества»<sup>4</sup>, из чего и последовало упразднение Народного банка и передача его активов и пассивов Народному комиссариату финансов. Но уже в 1921 г. был сформирован Государственный банк РСФСР, а впоследствии стали появляться и частные банки.

Гражданский кодекс 1922 г. не нашел в своих нормах отражения регулирования договора банковского вклада. Во времена Новой экономической политики (НЭП) не было необходимости глобальной перестройки всей системы законодательно закрепленного регулирования в сфере банков и банковской деятельности, которая могла быть вызвана изменениями социалистического характера в обществе, а также и в институте экономики, в частности

М.М. Агарковым было указано, что первоначальными этапами преобразования банковских организаций в советское время были опыт и модели построения дореволюционных банков<sup>5</sup>.

Кредитная реформа 1930–1931 гг., в основе которой лежала идея запрета применения коммерческого кредитования и предписания банковским организациям хранить собственные денежные средства лишь на счетах в отделениях государственного банка, и дала толчок к пересмотру всего правового регулирования банковской деятельности.

Из опыта проведения банковских реформ стало понятно, что отношения по договору банковского вклада могут складываться лишь между кредитными учреждениями и гражданами. Данный порядок был законодательно закреплён в 1960–1964 гг., при новой кодификации отечественного гражданского законодательства.

Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик, принятые в 1961 г., а в 1964 г. – Гражданский кодекс РСФСР сформулировали понятие и сущность договора банковского вклада, где он был по своей сущности разновидностью договора займа, а в сформулированной законодателем схеме правового регулирования он был представлен как самостоятельный вид кредитно-расчетных обязательств. Договор имел признаки реальной, возмездной и односторонней сделки.

Главной чертой договора банковского вклада на тот период можно считать явные ограничения в его субъектном составе. Стоит отметить, что ограничения для кредитных учреждений, коими являлись гострудсберкассы, отделения Госбанка СССР и Внешторгбанка, были объяснимы и оправданы при условии участия в этом договоре в виде вкладчика только физических лиц, под которыми подразумевались советские граждане, иностранцы и лица без гражданства. Это стало последствием реформы в экономике: по всеобщему принципу кредитные организации обязывались хранить свои денежные средства лишь в учреждениях государственного банка, чтобы обеспечить со стороны государственного банка финансовый контроль за их деятельностью.

В тот период среди видов договора банковского вклада можно отметить: вклад до востребования, срочный вклад, условный вклад, выигрышный вклад и вклад на текущие счета<sup>6</sup>.

Начиная с принятия Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик и на протяжении всех реформ гражданского законодательства правовая конструкция договора банковского вклада претерпела множественные преобразования и дополнения.

Ст. 111 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г. дает такое определение договору банковского вклада, из которого следует, что в соответствии с этим договором у банка возникает обязанность производить хранение переданных вкладчиком денежных средств, обязанность выплатить по этим денежным средствам доход в виде процентов или в иной установленной законом или договором форме, обязанность в выполнении поручений вкладчика по расчетам со вклада и обязанность в возврате всей суммы вклада по первому требованию вкладчика на предусмотренных законодательством и договором условиях.

Таким образом, становление окончательного вида и законодательного закрепления договора банковского вклада формировалось на протяжении достаточно долгого периода времени в момент становления гражданского законодательства.

Однако как только деятельность по кредитованию участников имущественного оборота стала неотъемлемой частью банковской деятельности, правовая природа договора банковского вклада существенно образом изменилась: указанный договор превратился в средство удовлетворения потребностей банков в наличных кредитных ресурсах, приобретаемых путем привлечения денежных средств вкладчиков.

Доверие к банковской системе – это один из основных тезисов, который выдвигается сегодня при обсуждении банковской системы Российской Федерации в высших кругах. Безусловно, доверие к банковской системе основывается на работе многих ее компонентов, но банковский вклад является «красной нитью» – индикатором упомянутого доверия, ведь именно в этом случае гражданин передает свои деньги банку, доверяя его будущей платежеспособности и добросовестности.

Увеличение предлагаемых ставок по банковским вкладам в декабре 2015 г. вновь заставило граждан обратить внимание на размещение своих денежных средств в банках в целях заработка. В итоге число граждан-вкладчиков ввиду перемен заметно увеличилось.

Безусловно, оказанное доверие гражданами-вкладчиками является вызовом для банковской системы, проверкой ее экономической и юридической надежности. Именно в связи с упомянутым вызовом вновь становятся актуальными проблемы, связанные с правовой квалификацией договора банковского вклада.

Субъектный состав, существенные условия, исполнение договора банковского вклада – именно эти вопросы возникают на стадии заключения договора банковского вклада, когда вкладчику

(физическому или юридическому лицу) требуется специализированное правовое регулирование, которое гарантирует, что вклад действительно открыт и в будущем вкладчик получит доход – проценты за пользование своими денежными средствами.

При этом заключение договора банковского вклада и размещение денежных средств не исключает возникновения конфликтов в будущем. И в данных случаях одним из важных компонентов правового регулирования является определение доступного гражданину-вкладчику набора правовых инструментов для защиты своих прав при нарушении банком добровольно принятых на себя обязательств.

Однако конфликт может быть вызван не только недобросовестностью банка, принявшего денежные средства, но и его экономической несостоятельностью (банкротством). Следует подчеркнуть, что именно данные ситуации являются факторами, напрямую влияющими на доверие к конкретному банку и банковской системе в целом. Таким образом, надлежит проанализировать правовые гарантии, которые предоставляются гражданину-вкладчику на случай отзыва лицензии и банкротства банка.

На сегодняшний день российское законодательство дает следующее понятие договора банковского вклада: «По договору банковского вклада (депозита) одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором» (п. 1 ст. 834 Гражданского кодекса РФ).

Конечно, данное определение было сформировано не сразу. Изначально договор банковского вклада (депозита) существовал в форме вклада на хранение, по которому банк, принимающий монеты, оставлял их у себя на хранение, а по истечении заранее определенного срока должен был выдать те же самые монеты; на тот момент банки не могли пользоваться этими монетами и пытаться извлечь из них прибыль. Впоследствии «вклад на хранение» превратился во «вклад для пользования»: банк использовал денежные средства, которые привлекались во вклад, извлекал из них доход, часть которого должен был выплатить вкладчику в виде процентов вместе с суммой вклада.

Термин «депозит», который использует законодатель, обозначая договор банковского вклада, может указать нам на первоначальный источник происхождения данного договора. Многими правоведами (как отечественными, так и зарубежными), специализирующимися на римском праве, в разные годы неоднократно было

указано на то, что римское право расценивало деньги также и как объект по договору хранения (поклажи) – depositum.

Немецкий ученый А. Бишоф еще в конце XIX в. считал, что «поводом для трансформации вклада на хранение во вклад для пользования было обстоятельство, которое заметил приниматель вкладов (депозитарий), а именно: он держал всегда наготове только некоторую, определенную часть хранившихся у него денежных средств, для возможности в срочном порядке выполнять требования, которые предъявляли ему вкладчики, так, чтобы из оставшейся суммы можно было получить некое производительное назначение и принимателю вклада, и вкладчику».

Можно сделать вывод о первоначальной модели сотрудничества между банком и его клиентом (вкладчиком), которая возникла в виде договора хранения. Банк оказывал возмездную услугу клиентам по хранению их денег, а позже и услугу по выполнению расчета между вкладчиками<sup>7</sup>. Данное событие и можно считать за начало посредничества банковских организаций в кредите, где банк не только может привлекать денежные средства физических лиц и организаций на счет и во вклад, но и размещать привлеченные средства путем выдачи кредитов в целях извлечения прибыли.

Первоначально модель отношений банка и его клиента (вкладчика) возникала по договору поклажи. Банки оказывали возмездные услуги своим клиентам по хранению их денег, а впоследствии прибавилась и услуга по выполнению расчета между вкладчиками.

Вместе с тем как только деятельность по кредитованию участников имущественного оборота стала неотъемлемой частью банковской деятельности, правовая природа договора банковского вклада существенным образом изменилась: указанный договор превратился в средство удовлетворения потребностей банков в наличных кредитных ресурсах, приобретаемых путем привлечения денежных средств вкладчиков.

В связи с тем что в соответствии с договором банковского вклада одна сторона (банк) обязуется возвратить сумму вклада, а также выплатить начисленные на нее проценты без какой-либо встречной обязанности со стороны вкладчика, договор банковского вклада является односторонне обязывающим.

Договор банковского вклада всегда является возмездным, даже в том случае, если в договоре не указан размер начисляемых на сумму вклада процентов. Возмездность выражается в обязанности банка выплатить проценты на сумму вклада (т. е. налицо встречное предоставление). При отсутствии в договоре условия о размере выплачиваемых процентов банк обязан выплачивать

проценты в размере, определяемом в соответствии с п. 1 ст. 809 ГК РФ (проценты по договору займа). В данном случае размер процентов определяется существующей в месте жительства заимодавца (а если заимодавцем является юридическое лицо – в месте его нахождения) ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования) на день уплаты заемщиком суммы долга или его соответствующей части. Использование нормы п. 1 ст. 809 ГК РФ при определении размера процентов служит дополнительным аргументом для сторонников признания договора банковского вклада в качестве разновидности договора займа.

---

#### Примечания

- <sup>1</sup> *Мейусе К.* Русские голландцы. Начало и конец фризенфейнской колонии в Санкт-Петербурге 1720–1920: Историко-географический очерк / Пер. с голл. И.С. Братусь. СПб.: Симпозиум, 1998. С. 26.
- <sup>2</sup> *Цитович П.П.* Труды по торговому и вексельному праву: В 2 т. Т. 1: Учебник торгового права. К вопросу о слиянии торгового права с гражданским. М.: Статут, 2005. С. 408.
- <sup>3</sup> *Шершеневич Г.Ф.* Курс торгового права. Т. 2: Товар. Торговые сделки. М.: Статут, 2003. С. 419.
- <sup>4</sup> *Брагинский М.И., Витрянский В.В.* Договорное право. Книга 5: Договоры о банковском вкладе, банковском счете; банковские расчеты. Конкурс, договоры об играх и пари: В 2 т. Т. 2. М.: Статут, 2006. С. 31.
- <sup>5</sup> *Агарков М.М.* Избранные труды по гражданскому праву: В 2 т. Т. 2. М.: Центр ЮрИнфоР, 2002. С. 149.
- <sup>6</sup> *Иоффе О.С., Мусин В.А., Поссе Е.А., Потюков А.Г.* Советское гражданское право: Учебник. Т. 2. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1971. С. 304–305.
- <sup>7</sup> *Шершеневич Г.Ф.* Указ. соч. Т. 2. С. 409.

И.М. Поморцева

### Обзор научных направлений и печатных трудов Института экономики, управления и права РГГУ в 2016 г.

Основные фундаментальные, научно-методические и прикладные исследования на факультетах и кафедрах ИЭУП проводятся в рамках шести научно-педагогических школ (НПШ). Особое внимание уделяется инновационным исследованиям, закладывающим основы формирования профессиональных компетенций в рамках дисциплинарных и междисциплинарных знаний, вносят вклад в совершенствование образовательного процесса и повышение качества подготовки обучающихся. В настоящее время в ИЭУП на факультетах управления и экономики активно развиваются научно-педагогические школы под руководством:

- д-ра экон. наук, профессора Н.И. Архиповой «Управление персоналом: теория, история, практика» (факультет управления);
- д-ра экон. наук, профессора Н.В. Овчинниковой «Всемирная история и развитие управленческой мысли» (факультет управления);
- д-ра экон. наук, профессора В.В. Кульбы «Исследование и проектирование систем управления» (факультет управления);
- д-ра экон. наук, профессора Ю.Н. Нестеренко «Финансы в информационной экономике» (экономический факультет);
- д-ра экон. наук, профессора В.А. Умнова «Проблемы государственного регулирования национальной экономики и производственной интеграции» (экономический факультет);
- д-ра экон. наук, профессора М.И. Гельвановского «Международные экономические отношения» (экономический факультет).

На юридическом факультете научные разработки проводятся по следующим приоритетным направлениям:

- «Актуальные проблемы предпринимательского права» (под руководством д-ра юрид. наук, профессора Н.И. Косяковой, д-ра юрид. наук, профессора С.В. Тимофеева);
- «Гуманитарное право: национальные и международные аспекты» (под руководством д-ра юрид. наук, профессора Л.И. Глухаревой, д-ра юрид. наук, профессора П.А. Астахова).

Основные результаты научных исследований и научно-методической работы преподавателей, сотрудников и аспирантов ИЭУП в 2016 г. нашли свое отражение в 462 публикациях научного и учебно-прикладного характера, в том числе опубликованы 19 монографий и 250 научных статей, из них 98 в рецензируемых российских (ВАК) и зарубежных (Scopus) изданиях.

За отчетный период опубликовано 30 учебников и учебных пособий, в том числе с грифами Минобрнауки и Учебно-методического центра «Профессиональный учебник», которые непосредственно используются в учебном процессе в РГГУ и других вузах.

Важной составляющей научной работы института является *издательская деятельность*. В ИЭУП в 2016 г. подготовлено и выпущено 4 журнала «Вестник РГГУ» (серия «Экономика. Управление. Право»), 4 сборника статей международных конференций ИЭУП, сборник студенческих статей «Юность науки».

Важнейшим результатом научной деятельности ИЭУП в 2016 г. стала организация на базе РГГУ ряда брендовых научных конференций, в которых принимали участие ученые и практики ведущих научных организаций и вузов:

XVI Международная научная конференция «Чаяновские чтения», 17 марта 2016 г.;

III Международная научная конференция «Сперанские чтения» (тема «Актуальные проблемы управления: маркетинг и менеджмент в образовании»), 31 марта 2016 г.;

XVI Международная научная конференция «Муромцевские чтения» (тема «Применение права в России и мире: теория и практика»), 21 апреля 2016 г.;

XXIV Международная научная конференция «Проблемы управления безопасностью сложных систем», 21 декабря 2016 г.;

V Межвузовская конференция молодых ученых «Маркетинговые коммуникации – универсум профессиональной и научной деятельности», 13 октября 2016 г.;



Межвузовская студенческая научно-практическая конференция «Зеленая экономика: проблемы и перспективы развития», 20 декабря 2016 г. и другие.

В отчетном году преподаватели и сотрудники ИЭУП приняли участие в разработке 16 научно-исследовательских тем, проектов и грантов, в том числе в рамках проектов по программам РФФИ, РАН, Erasmus+ и др. Был успешно завершен проект по гранту Минфина РФ «От финансовой грамотности к финансовой культуре», в рамках которого проведено более 10 открытых лекций-презентаций, деловых игр.

Ряд сотрудников ИЭУП являются членами комиссий по развитию и методическому обеспечению образовательных программ Ассоциации ведущих вузов в области экономики и менеджмента (АВВЭМ). Директор ИЭУП профессор Н.И. Архипова является ученым секретарем экспертного совета ВАК по экономической теории, финансам и мировой экономике. В ИЭУП проводятся совместные международные исследования с рядом зарубежных научных и учебных организаций. В 2016 г. были заключены Соглашения о сотрудничестве с Опольским политехническим университетом (Польша), Экономическим университетом г. Варны, Институтом экономического развития (Болгария). Представители этих организаций участвуют в научных конференциях РГГУ, входят в состав редакционной коллегии серии «Экономика. Управление. Право» журнала «Вестник РГГУ».

Наиболее значимые результаты научных исследований преподавателей ИЭУП РГГУ, которые представляют теоретическую и практическую ценность для развития науки в области экономики, управления и права и используются в учебном процессе, отражены в книжных публикациях – монографиях, учебниках и учебных пособиях, список которых приведен ниже.

### Монографии

1. Наука, общество, государство: история взаимодействия, баланс интересов, взаимная ответственность, современные императивы: коллективная монография / Под ред. С.Ю. Глазьева (соавторы – М.И. Гельвановский, И.М. Поморцева и др.). Барнаул: ИП Колмогоров И.А., 2016.
2. *Микрин Е.А., Кульба В.В., Косяченко С.А. и др.* Модели, методы и результаты сценарного анализа и прогнозирования в космической отрасли. М.: ИПУ РАН, 2016. 148 с.
3. *Баркалов С.А., Буркова И.В., Курочка П.Н.* Модели и методы управления строительными проектами. Саратов: Вузовское образование, 2015.

4. *Макашов И.Н., Овчинникова Н.В.* Управленческая мысль России (IX – начало XXI в.) / Сост. словаря и именованного указа. А.В. Зайцева, С.А. Овчинников. М.: Спутник+, 2016.
5. *Фомичев А.Н.* Управление инвестиционной деятельностью в современных социально-экономических условиях: проблемы, рекомендации, практика: Монография. М.: МИЭП, 2016.
6. *Овчинников С.А.* Питер Фердинанд Друкер как экономический мыслитель и философ современного менеджмента: Монография. М.: Проспект, 2016.
7. *Еремеева Н.В., Петрище Ф.А., Садофьева Р.С., Черная М.А.* Оптимизация потребительских свойств непродовольственных товаров на основе функционально-стоимостного анализа. М.: РУК, 2016.
8. *Герасимов А.В.* Национальная безопасность и военная политика России: Монография. М.: Экон-Информ, 2016.
9. История русской экономической мысли в XX в.: Монография / Смирнов К.А., Прокофьева Т.Ю. и др. М.: Инфра-М, 2016.
10. *Льлова О.В.* Социальные проблемы стратегического развития территорий // Стратегическое планирование территориального развития: Монография / Под ред. Е.М. Бухвальда. М.: ИЭ РАН, 2016. С. 181–198.
11. Российская школа политэкономии в Московском городском народном университете им. А.Л. Шанявского: 1908–1918: Монография / Баландина Н.Г., Белоновская А.М., Джавадова С.А., Погудаева М.Ю., Тебиев Б.К. М.: Юнити-Дана: закон и право, 2016.
12. *Белова Т.В.* Право частной собственности физических лиц: Теоретическое исследование и анализ практического материала: Монография. М.: Спутник+, 2016.
13. *Белова Т.В., Собешина М.А.* Правовое регулирование трудовых отношений с участием инвалидов // Права инвалидов: правовое регулирование, механизмы защиты и реализации: Монография / Под ред. Ф.Д. Байрамова, Р.М. Хакимова. М.: МГТЭУ, 2017.
14. *Глухарева Л.И.* Система права в контексте правовой догматики // Система права в классическом и постклассическом измерениях: Коллективная монография / Под ред. А.Г. Чернявского, И.Л. Честнова. М.: Русайнс, 2016. С. 43–63.
15. *Глухарева Л.И.* Декларация прав и свобод человека и гражданина РСФСР 1991 г. на рубеже смены эпох // Международное и конституционное право: Проблемы взаимовлияния: Монография / Под ред. А.А. Дорской, С.В. Бочкарева. СПб.: Алеф-Пресс, 2016. С. 271–288.
16. *Глухарева Л.И.* Система права как конструкция юридической догмы // Системность права: история, теория, практика: Колл. монография. СПб.: ИВЭСЭП, 2016. С. 127–133.

17. *Самойлова В.В.* Юридический статус субъектов суррогатного материнства: от истории к реалиям // Государственно-частное регулирование гражданских и публичных правоотношений: Колл. монография. Новосибирск: СибАК, 2016.
18. *Цыгановкин В.А.* Система права и постклассика: старые догмы – новое содержание // Система права в классическом и постклассическом измерении: Колл. монография (по итогам круглого стола № 6 в Моск. ин-те гос. управления и права) / Под ред. А.Г. Чернявского, И.Л. Честнова. М.: Русайнс, 2016. С. 105–110.
19. *Цыгановкин В.А.* «Система права» и постклассика: старые догмы – новое содержание // Системность права: история, теория, практика: Колл. монография. СПб.: ИВЭСЭП, 2016. С. 133–138.

#### Учебники, учебные пособия

1. *Краснова С.А., Уткин В.А.* Математический анализ для экономистов: В 2 ч. Часть 1: Учеб. и практикум для прикладного бакалавриата. М.: Юрайт, 2016. (Серия «Бакалавр. Прикладной курс».)
2. *Краснова С.А., Уткин В.А.* Математический анализ для экономистов: В 2 ч. Часть 2: Учеб. и практикум для прикладного бакалавриата. М.: Юрайт, 2016. (Серия «Бакалавр. Прикладной курс».)
3. *Фомичев А.Н.* Исследование систем управления: Учеб. для бакалавров. 2-е изд. М.: Дашков и К, 2016.
4. *Фомичев А.Н.* Стратегический менеджмент: Учеб. для бакалавров. М.: Дашков и К, 2016.
5. *Фомичев А.Н.* Риск-менеджмент: Учеб. для бакалавров. М.: Дашков и К, 2016.
6. *Торгашев Р.Е.* Государственное стратегическое управление и планирование. М.: МГОУ, 2016.
7. *Торгашев Р.Е.* Экономика и управление природопользованием Российской Федерации. Ульяновск: Зебра, 2016.
8. *Торгашев Р.Е.* Региональное управление и социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации. Ульяновск: Зебра, 2016.
9. Маркетинг: Учебник / Под ред. Т.Н. Парамоновой. 5-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2016. (Гриф Минобрнауки РФ.)
10. *Кедрова Г.Е., Муромцев В.В., Муромцева А.В. и др.* Информатика для гуманитариев: Учеб. и практика для академического бакалавриата / Под ред. Г.Е. Кедровой. М.: Юрайт, 2016.
11. Международный маркетинг: Учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Под ред. А.Л. Абаева, В.А. Алексунина. М.: Юрайт,

- 2016 (Серия «Бакалавр и магистр. Академический курс») (*Гриф УМО ЮРАЙТ.*)
12. *Архипова Н.И., Седова О.Л.* Основы управления персоналом: Краткий курс для бакалавров: Учеб. пособие. М.: Проспект, 2016.
  13. *Архипова Н.И., Седова О.Л.* Управление персоналом организации: Краткий курс для бакалавров: Учеб. пособие. М.: Проспект, 2016.
  14. *Архипова Н.И., Кубышкин В.А., Поморцева И.М.* Проектные решения в кадровом менеджменте: Учеб. пособие. М.: РГГУ, 2016.
  15. *Лепе Н.Л., Манаенкова Н.И.* Лекции по линейной алгебре: Учеб. пособие. М.: Тривант, 2016.
  16. *Колетвинова Е.Ю.* Стратегическое управление персоналом: Краткий курс: Учеб. пособие. М.: Проспект, 2016.
  17. *Калинина Л.Л.* Ценовая политика в международном маркетинге (гл. 7) // *Международный маркетинг: Учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры* / Под ред. А.Л. Абаева, В.А. Алексунина. М.: Юрайт, 2016. С. 205–234.
  18. *Погудаева М.Ю., Белоновская А.М., Джавадова С.А.* Институциональная экономика: Определения, схемы, таблицы: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
  19. *Трудовое право России: Учеб.* / Под ред. А.М. Куренного. М.: Проспект, 2016. (Глава 12: «Гарантии и компенсации» / Корсаненкова Ю.Б., Подшивалова В.В. С. 395–422).
  20. *Актуальные проблемы конституционного права России: Учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Юриспруденция»* / Под ред. Б.С. Эбзеева (В.Н. Белоновский, Б.С. Эбзеев, Е.Н. Хазов, Н.Д. Эриашвили и др.). М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
  21. *Муниципальное право России: Учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Юриспруденция»* / Под ред. К.К. Гасанова, Е.Н. Хазова, Л.Т. Чихладзе (В.Н. Белоновский, К.К. Гасанов, Е.Н. Хазов, Н.Д. Эриашвили и др.). М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
  22. *Актуальные проблемы избирательного права России: Учеб. для магистров, обучающихся по направлению подготовки «Юриспруденция»* / Под ред. Б.С. Эбзеева, Е.Н. Хазова, А.Л. Миронова (В.Н. Белоновский, Б.С. Эбзеев, Е.Н. Хазов, В.В. Шуленин, Н.Д. Эриашвили и др.). М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
  23. *Калина В.Ф.* Юридическая техника: Учеб. для вузов. М.: Юрайт, 2016.
  24. *История отечественного государства и права: Учеб. пособие для студентов вузов* / Под ред. Г.Ю. Курсковой, А.В. Давиденко (В.Н. Белоновский, Г.Ю. Курскова, В.Ф. Калина). М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
  25. *Курскова Г.Ю. и др.* История политических и правовых учений: Учеб. пособие. 5-е изд. М.: ЮНИТА-ДАНА, 2016.

26. *Глухарева Л.И.* Декларация прав и свобод человека и гражданина РСФСР 1991 г. // Памятники российского права: В 35 т. Т. 24: Конституция СССР и РСФСР: Учебно-научное пособие / Под общ. ред. Р.Л. Хачатурова. М.: Юрлитинформ, 2016. С. 303–342.
27. Органы государственной власти в России: Конституционно-правовой аспект: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Юриспруденция», «Политология», «Государственное и муниципальное управление» / Под ред. Н.Д. Эриашвили. 4-е изд., перераб. и доп. (В.Н. Белоновский, Б.Н. Габричидзе, Е.Н. Хазов, В.Н. Галузо). М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
28. *Смольянинов Е.С.* Общая характеристика особенной части уголовного права: Научные основы квалификации преступлений (гл. 7) // Актуальные проблемы уголовного права: Учеб. пособие. М.: Академия управления МВД России, 2016.

## Abstracts

B. Antonov

### On the impact of Discovery Doctrine on the USA contemporary law

The article analyzes the impact of Discovery Doctrine on the contemporary American conception of property right to land.

“Johnson v. Mackintosh” precedent (and the Discovery Doctrine worded in it) having been analyzed by the author is considered to be the beginning of American colonists’ right to property history and at the same time – the rejection of local cultures tribal right to land. Politically, such a profound reinterpretation of the right to land might be regarded as *revolution* in the field of law, the main specific feature of which deals with rejecting former owners’ rights.

*Key words:* Discovery, Conquest Doctrine, international law, civilized nations, property right to land, title to the land occupancy.

E. Bateeva, A. Piterskaya

### System forming role of the Constitution of the Russian Federation. Topical issues of the theory and practice

This article presents a theoretical and legal analysis of the system forming role of the Constitution in the Russian legal system, considers problems of inconsistency with the Constitution provisions of some other sources of Russian law and legal position of the constitutional Court of the Russian Federation on the issues of understanding certain provisions of the Constitution of the Russian Federation.

*Key words:* Constitution, legal relationship, system forming role, rule, Constitutional Court, legal position, lawmaking, legislative system, constitutional responsibility.

S. Balkhaeva

## The territorial scope of operation of international treaties

The article is devoted to the analyzing the article 29 of the Vienna Convention on the law of treaties. The author analyzes both multilateral and bilateral treaties containing provisions on the territory of their application. Special attention is paid to the practice of the UN Secretary General as the Depositary of multilateral international treaties.

*Key words:* international treaty, Vienna Convention on the law of treaties, territorial scope of operation, United Nation, Great Britain.

M. Gelvanovsky

## Social design technology in the history and practice of contemporary Russia

The article provides a brief retrospective analysis of the revolutionary events occurred a hundred years ago, which are discussed in terms of the implementation of social management technologies, also an attempt to assess the prospects of the use of models and tools of social engineering in the future is made.

*Key words:* revolutions, social project, globalization, reforms, post-modernism, supermodern.

N. Grishakina, A. Zaretskaya

## Regional assessment of living standards as a factor of economic access to food

The authors assess main indicators of the population welfare level in 2008–2014. On the basis of the analysis substantial performance differences between the residents of urban and rural areas are noted. It exacerbates the food situation in the region, which requires an immediate solution.

*Key words:* living standard, economic availability of food resources, consumer spending, purchasing power of monetary incomes of the population.

A. Kashirin, A. Semenov

### New methodology for the formation of regulatory innovating

According to many experts and practitioners, one of the main reasons for relatively slow development of innovation sector of the Russian economy are significant deficiencies in the management of that area, both at the legislative and regulatory level. The authors analyse negative trends in Russia innovation and legal field and offer to use a method of constructing a three-dimensional “innovation matrix” for the purpose of allocation of subjects, objects, problems, and other basic elements of the national innovation system.

*Key words:* innovation policy, regulations, intellectual property, innovation matrix, subjects and objects of the innovation sphere.

A. Marchenko

### Application of projective techniques in marketing research

The article describes the concepts of “Projective Techniques” and “Projective Method,” giving a brief historical overview of their creation as well as their classification and application to various types of marketing research. Special attention is given to the projective technique “Fairy tale”, developed by the author, with a description of its application in political-marketing research.

*Key words:* projective techniques, projective techniques, marketing research, a fairy tale.

А. Райхель

### Роль руководства в управлении образовательными учреждениями

Школа не существует без студентов, преподавателей, администрации и управления персоналом. Руководство учебных заведений все чаще и чаще отождествляют с менеджерами, руководителями, управляющими, каждый год выпускающими новые поколения специалистов. Открытость к изменениям, педагогические инновации, предоставление государством школам самых современных аппаратных средств, стиль руководства школой, мнение в окружающей среде, положение в рейтинге являются факторами, влияющими



на общий образ образовательного учреждения. Образовательный рынок является весьма конкурентоспособным, в дополнение к государственным и частным школам, и они пользуются все большей и большей популярностью. Это будет зависеть от способа управления школой и решения директора школы, будет ли во временной перспективе данное учебное подразделение оставаться на рынке или прекратит свое существование.

*Ключевые слова:* руководство, менеджмент, учебные заведения, стиль управления, уровни образования, педагогические инновации.

V. Samoiloва

### The bank deposit contract development in the Russian legislation

The article analyzes the legal nature of the banking legislation development and in particular the origin of the Deposit agreement and models of the interaction for Bank-client. Special attention is paid to the evolution in the formation of the concept and content of the Bank Deposit agreement and its application.

*Key words:* bank, deposit, credit, banking reform, subject composition.

E. Tarasenko, T. Ryzhkova

### Competitive positioning in the market of private medicine in crisis. Retail clinics

The paper considers a possibility for an application of innovative competitive positioning for private medical clinics in low price segment – “medical clinics in the field of trade retail” or “supermarkets’ clinics”, it also considers specifics of such an application. The authors study the possibility of developing a new format of medical services in the segment of primary health and emergency care as it has already successfully begun to be applied abroad. The target audience will be youth and young professionals with a low level of income, who being young do not suffer yet from chronic diseases and do not have a permanent health care provider.

*Key words:* healthcare marketing, competitive positioning, branding, marketing strategy, private healthcare services, supermarkets’l medical clinic.

S. Timoshkov

### Cyber attacks as a modern form for an act of aggression

At the present stage a cyberattack should be qualified not only as a crime against information resources, but also as a modern form of an act of aggression. Committing that kind of an attack one can steal the information that constitutes a state secret, violate the life support system of the state, and destroy the missile defense system what poses a threat to the security of the state and is a violation of universally recognized principles of international law. An identification of guilty persons for committing such attacks is problematic. However, further development of the existing regulatory framework in this area for the development of international instruments enshrining the ethics of responsibility for the crime.

*Key words:* cyberattack, aggression, international crime, state sovereignty, the UN Charter, the Tallinn manual.

Yu. Chernyakhovskaya, Yu. Cherevko

### Agreement with the host government on NPP project

The article is devoted to the evaluation of HGA as a legal way to guarantee the rights of sponsors of major infrastructure projects. It specially focuses on the evolution, legal nature and practice of HGA using and also on specifics of balance of convenience and NPP project sponsors risk management within the legal frame of interrelated agreements and project contracts (IGA, HGA, Contracts of electricity supply, etc.). The first international practice of using of HGA within the NPP project “Sinop” in Turkey is analyzed, which is implemented on the model of “build-own-operate (-transfer)” (BOO(T)).

*Key words:* Host government agreement (HGA), nuclear power plant, NPP Sinop, risk management, balance of convenience, project of model of “build-own-operate (-transfer)” (BOO(T)).

## Сведения об авторах

*Антонов Борис Александрович* – кандидат юридических наук, доцент кафедры международной безопасности, факультета международных отношений и зарубежного регионоведения, Историко-архивный институт, Российский государственный гуманитарный университет, heidel@rambler.ru

*Бальхаева Саяна Баировна* – кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры международного права, юридический факультет, Институт экономики, управления и права, Российский государственный гуманитарный университет, sayanabb@gmail.com

*Батеева Елена Владиславовна* – кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры правового обеспечения в сфере науки и технологий, факультет социальных технологий и управления, Московский политехнический университет, bateeva.l@yandex.ru

*Гельвановский Михаил Иванович* – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой мировой экономики, Институт экономики, управления и права, Российский государственный гуманитарный университет, migel-45@ya.ru

*Гришакина Надежда Ивановна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и экономико-математических методов, Новгородский государственный университет им. Я. Мудрого, gnisemm@mail.ru

*Зарецкая Анастасия Сергеевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и экономико-математических методов, Новгородский государственный университет им. Я. Мудрого, al053@yandex.ru

*Каширин Александр Иванович* – кандидат экономических наук, профессор, заместитель председателя Научно-технического совета Госкорпорации «Ростех», заведующий базовой кафедрой «Инновационный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в промышленности», Институт космических технологий РУДН, kashirin\_ai@pfur.ru

*Марченко Алексей Владиславович* – кандидат философских наук, доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, marchenkoaw@ya.ru

- Питерская Александра Леонидовна* – кандидат юридических наук, доцент, кафедра правового обеспечения в сфере науки и технологий, факультет социальных технологий и управления, Московский политехнический университет, ayks8@mail.ru
- Поморцева Ирина Михайловна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры организационного развития; директор учебно-научного инновационного центра проблем экономики, управления и права, Институт экономики, управления и права, Российский государственный гуманитарный университет, unic2010@mail.ru
- Райхель Анна* – доктор наук, факультет экономики и менеджмента, Опольский политехнический университет (Ополе, Польша)
- Рыжкова Татьяна Борисовна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы, Институт экономики, управления и права, Российский государственный гуманитарный университет, tbr@rggu.ru
- Самойлова Валентина Владимировна* – кандидат юридических наук, доцент, кафедра финансового права, юридический факультет, Институт экономики, управления и права, Российский государственный гуманитарный университет, wsamoilova@mail.ru
- Семёнов Александр Сергеевич* – кандидат физико-математических наук, заместитель заведующего базовой кафедрой «Инновационный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в промышленности», Институт космических технологий, semenov.venture@mail.ru, semenov\_als@pfur.ru
- Тарасенко Елена Анатольевна* – кандидат социологических наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы, Институт экономики, управления и права, Российский государственный гуманитарный университет; доцент кафедры управления и экономики здравоохранения, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», etarassenko@hse.ru
- Тимошков Станислав Геннадьевич* – преподаватель, кафедра международного права, юридический факультет, Институт экономики, управления и права, Российский государственный гуманитарный университет, stantim88@yandex.ru
- Черевко Юлия Андреевна* – магистрант международного и европейского бизнес-права, Венский университет, juliacherevko95@bk.ru
- Черняховская Юлия Валентиновна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента в промышленности, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, 5267708@mail.ru

## General data about the authors

*Antonov Boris A.* – Ph.D. in Law, associate professor of the Department of International Security, Faculty of International Relations and Foreign Areas Studies, Institute for History and Archives, Russian State University for the Humanities, heidel@rambler.ru

*Bateeva Elena V.* – Ph.D. in Law, associate professor, Department of legal support in the field of science and technology, Faculty of social technologies and management, Moscow Polytechnic University, bateeva.l@yandex.ru

*Balkhaeva Sayana B.* – Ph.D. in Law, senior lecturer, Department of International Law, Law faculty, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, sayanabb@gmail.com

*Chernyakhovskaya Yulia V.* – Ph.D. in Economics, associate professor of the Department of Economics and Management for Industry, National Research Nuclear University MEPhI (Moscow Engineering Physics Institute), 5267708@mail.ru

*Cherevko Yulia A.* – master student in International and European Business Law, University of Vienna, juliacherevko95@bk.ru

*Gelvanovsky Mikhail I.* – Dr. in Economics, professor, head of the Department of World Economy, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, migel-45@ya.ru

*Grishakina Nadezhda I.* – Ph.D. in Economics, associate professor of the Department of Statistics and Mathematical Economic Methods, Yaroslavl the Wise Novgorod State University, gnisemm@mail.ru

*Kashirin Aleksandr I.* – Ph.D. in Economics, professor, Deputy Chairman of the Scientific-technical Council of state Corporation “Rostec”, head of the Specialized Department “Innovation management and foreign trade activities in the industry”, Institute of Space Technology, People’s Friendship University of Russia, kashirin\_ai@pfur.ru

*Marchenko Aleksey V.* – Ph.D. in Philosophy, associate professor, Department of advertising, public relations and design, Plekhanov Russian University of Economics, marchenkoaw@ya.ru

*Piterskaya Aleksandra L.* – Ph.D. in Law, associate professor, Department of legal support in the field of science and technology, Faculty of social technologies and management, Moscow Polytechnic University, ayks8@mail.ru

- Pomortseva Irina M.* – Ph.D. in Economics, associate professor, Department of Organizational Development; director of the Educational and Scientific Innovate Center for Issues of Economics, Management and Law, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, ynic2010@mail.ru
- Rajchel Anna* – Ph.D., Faculty of Economy and Management, Opole University of Technology (Opole, Poland)
- Ryzhkova Tatiana B.* – Ph.D. in Economics, associate professor of the Department of Marketing and Advertising, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, tbr@rggu.ru
- Samoilova Valentina V.* – Ph.D. in Law, associate professor, Department of Financial Law, Law Faculty, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, wsamoilova@mail.ru
- Semenov Aleksander S.* – Ph.D. in Physics and Mathematics, deputy head of the Specialized Department “Innovation management and foreign trade activities in the industry”, Institute of Space Technology, People’s Friendship University of Russia, semenov.venture@mail.ru
- Tarasenko Elena A.* – Ph.D. in Sociology, associate professor of the Department of Marketing and Advertising, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University of the Humanities; associate professor of the Department of Health Care Administration and Economy, National Research University “Higher School of Economics”, etarassenko@hse.ru
- Timoshkov Stanislav G.* – lecturer, Department of International Law, Law Faculty, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, stantim88@yandex.ru
- Zaretskaya Anastasia S.* – Ph.D. in Economics, associate professor of the Department of Statistics and Mathematical Economic Methods, Yaroslavl the Wise Novgorod State University, al053@yandex.ru

Художник серии *В.В. Сурков*

Корректор *О.К. Юрьев*

Компьютерная верстка *Н.В. Москвина*

Подписано в печать 23.03.2017.  
Формат 60×90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>  
Усл. печ. л. 10,0. Уч.-изд. л. 10,5.  
Тираж 1050 экз. Заказ № 82

Издательский центр  
Российского государственного  
гуманитарного университета  
125993, Москва, Миусская пл., 6  
[www.rggu.ru](http://www.rggu.ru)  
[www.knigirggu.ru](http://www.knigirggu.ru)

---

---

Журнал «Вестник РГГУ»  
Серия «Экономика. Управление. Право»  
выходит 4 раза в год.  
Подписка принимается  
всеми отделениями связи без ограничений.  
Подписной индекс в каталоге «Газеты. Журналы»  
ОАО Агентства «Роспечать» – 71130  
Не забудьте своевременно подписаться  
на наш журнал!

---

---