

РЕЦЕНЗИЯ

В. Г. Беляков

ПРАВО КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ МЕНЕДЖЕРА

Рецензия на учебное пособие:

Катрич С. В., Катрич Ю. С. Правовые основы менеджмента в России: Технологии использования законодательства в деловом администрировании. 2-е изд. М.: Дело, 2006. – 808 с.

Рецензируемая книга (в которой фактически развиваются подход и методика подачи материала предыдущей работы С. В. Катрича «Юридическое пятикнижие российского бизнеса: Правовые основы предпринимательства» [Катрич, 2001]) заметно выделяется среди работ подобного рода. Она содержательна и оригинальна не только по объему включенного в нее правового материала, но и по наличию конкретного адресата — менеджера высшего и среднего звена, для которого правовые знания — не столько дополнительная информация, сколько конкретный инструментарий для решения управленческих задач. Многие аналогичные издания содержат лишь фактическое изложение законодательства, не предлагая оригинальной методики компоновки и подачи материала, и предназначены как для экономистов, так и для менеджеров. Особенность данной книги состоит в том, что она адресована скорее управленцам, чем экономистам. На примере настоящей работы хотелось бы разобраться с проблемами, существующими в сфере правовой подготовки менеджеров.

В ЧЕМ СУТЬ ПРАВОВОЙ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ?

Одной из составляющих подготовки менеджеров является их правовая подготовка, имеющая, на наш взгляд, ряд особенностей. Во-первых, «на выходе» она должна обеспечить специалиста-управленца соответствующим правовым инструментарием, который (наряду с экономическим, финансовым, информационным) зачастую включен в арсенал менеджера и представляет собой не только информацию о правовых нормах, но и знания и умения правового характера, которые могут быть использованы в практи-

© В. Г. Беляков, 2009

ческой деятельности менеджера. Во-вторых, ее специфика состоит в том, что она не должна существовать вне связи с иными дисциплинами и отраслями знания управленческой и экономической направленности. В-третьих, поскольку правовое поле менеджмента огромно, необходимо освоить содержание многих нормативных актов; здесь существенное значение имеет методика «отбора» правового материала, требуется установить, какие правовые институты и понятия являются важными, а какие (с точки зрения управленческой) имеют второстепенное значение. И хотя достаточно давно сложилась «матрица» основных правовых блоков, из которых складывается это правовое поле (субъекты, объекты, договоры, трудовые отношения, ограничения со стороны государства), насыщение блоков конкретным правовым материалом во многом зависит от субъективного подхода автора.

Учебных пособий, учебников, специально предназначенных для студентов управленческих и экономических специальностей вузов и хотя бы частично способных обеспечить правовую подготовку в свете указанных ее особенностей, не так уж много. Такие работы можно условно разделить на две группы.

К первой группе следует отнести книги, главный акцент в которых делается на изложении основных институтов предпринимательского (коммерческого) или хозяйственного права и лишь иногда затрагиваются отдельные институты иных отраслей права. Этим книгам присущ, если можно так выразиться, отраслевой характер, они зачастую слишком «юридизированны» по содержанию, авторы идут от права к экономике или менеджменту. К таким работам относятся, например, работа Н. А. Кругловой [Круглова, 2008], учебное пособие коллектива авторов «Коммерческое право» под редакцией М. М. Рассолова [Коммерческое право, 2001] и др.

Вторую группу составляют работы авторов, которые идут от менеджмента к праву и используют «комплексный (межотраслевой)» подход. Последний подразумевает, что объем правового материала существенно возрастает, из него отбирается возможный необходимый минимум (с учетом его важности для управленцев), а авторы не ограничиваются лишь изложением положений и институтов коммерческого (предпринимательского) права, а смело включают разделы, посвященные трудовому, налоговому праву. К учебным книгам, где в той или иной степени превалирует этот подход, можно отнести работу Т. А. Гусевой [Гусева, 2006], предыдущую книгу С. В. Катрича [Катрич, 2001]. К этой же категории относится и рассматриваемая книга, на примере которой можно выявить основные достоинства и недостатки подобного подхода. Еще одна причина, по которой настоящее пособие заслуживает внимания со стороны управленцев, — особая методика в изложении правового материала, что предопределяет как достоинства, так и недостатки самой работы.

Очевидно, что в рамках обоих подходов одна из главных проблем, которую должен решить автор, — это компактное комплексное изложение

правового материала, являющегося необходимой и достаточной правовой базой для успешной работы менеджеров. При этом если отраслевой подход предопределяет специфику методики подачи материала, то при комплексном подходе возможны различные варианты: от самого широкого, с включением вопросов трудового, налогового, валютного, таможенного законодательств, до более узкого, практически совпадающего с отраслевым, когда приходится ограничиваться лишь основами коммерческого (предпринимательского) права. Здесь многое зависит от субъективного подхода со стороны авторов. На наш взгляд, межотраслевой подход предполагает решение как минимум двух задач, таких как: включение специального вводного раздела или курса, посвященного основным правовым категориям, понятиям и анализу правовой системы в целом, и установление оптимального баланса между сжатостью в изложении нормативного материала и точностью в подаче правовых предписаний (при этом необходимо учитывать, что правовая информация требует аккуратного подхода: искажение или неполнота информации недопустимы). Отраслевое изложение правового материала способствует поддержанию этого баланса, так как оно, по крайней мере, позволяет избегать повторов и очевидных ошибок.

Один из главных недостатков межотраслевого подхода сводится к тому, что он приводит к существенному разрастанию правового материала, и книги по данной тематике, как правило, достаточно объемны. Так, рассматриваемое нами пособие содержит свыше 800 страниц, правда, значительное место в нем занимают приложения (образцы документов, договоров, должностных инструкций), которые не вынесены в конец книги, а включены в текст, что вряд ли можно отнести к достоинствам рецензируемой работы. Кроме того, такой подход зачастую приводит к повторам, отдельным неточностям, неясности в терминологии, нарушению логики изложения материала.

Частично такие повторы или неточности объясняются тем, что подача правового материала управленцам требует разъяснений юридических терминов и понятий — необходимо осуществить «перевод» термина с юридического на управленческий язык. Отсюда, например, удачная находка авторов — замена юридически строгого термина «способы обеспечения исполнения обязательств», под которыми понимаются задаток, залог, поручительство, неустойка и т. д., на понятие «гарантии исполнения договора» [Катрич, Катрич, 2006, с. 577–587]. Такой «перевод» не совсем вписывается в рамки канонического правового подхода, но совершенно понятен менеджеру. Однако в рецензируемой книге встречаются и не совсем оправданные «нововведения» — например, отнесение к высшему менеджменту организации (ООО или АО) участников, акционеров, членов, учредителей [Катрич, Катрич, 2006, с. 198–209].

Указанные недостатки частично снимаются за счет включения в пособие специального теоретического раздела.

НЕОБХОДИМОСТЬ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО (ВВОДНОГО) РАЗДЕЛА

Правовая подготовка менеджеров не может быть сведена лишь к изучению ими основ законодательства, поскольку оно само по себе, даже в ограниченном правовом поле, не позволяет вести речь об освоении юридического инструментария. Необходимо наличие теоретического или общеправового блока — вводной части, которая иногда включает специальный раздел, посвященный технике работы с нормативными актами (см., напр.: [Беляков, 2008, с. 34–41]). Вводная (общеправовая) часть позволяет более четко определить такие сложные, но необходимые для управленца конструкции и феномены, как:

- ◆ правовое и неправовое (нормы, институты, конструкции и т. д.);
- ◆ законодательство и право;
- ◆ императивные и диспозитивные нормы;
- ◆ публичное и частное (право, законодательство и т. д.);
- ◆ общее и специальное (законодательство, нормативные акты и т. д.);
- ◆ правоотношения и ответственность и т. д.

В любом практическом знании должна присутствовать теоретическая основа, главные задачи которой — установление логики построения системы этого знания, выявление общих и определяющих конструкций и институтов, без которых любое социальное знание превращается в некий набор фактов. Иными словами, помимо правовой конкретики в виде нормативного материала, мы должны учитывать несколько факторов, относящихся скорее к праву в целом (правовой системе конкретной страны). Речь идет о воздействии права не только на макроэкономическом, но и на микроэкономическом уровне. В свое время Р. Коуз высказал мысль, суть которой сводится к тому, что причиной существования правовой системы выступает неравенство нулю транзакционных издержек. «Те права, которыми владеют индивиды, вместе с их обязанностями и привилегиями, будут в значительной мере такими, как их определяет закон. В результате правовая система будет оказывать глубокое воздействие на работу экономической системы и в некотором смысле управлять ею» (цит. по: [Тамбовцев, 2004, с. XV]). Однако правовая система не сводится лишь к законодательству. Под правовой системой понимается совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих правовых средств, регулирующих общественные отношения, и правовых явлений, существующих в отдельной стране. К элементам этой системы относят: действующие правовые нормы и систему источников права, особенности правосознания и правовой культуры, правовые понятия, юридическую науку и правовую идеологию, систему правоотношений, юридическую практику, юридическую технику [Популярный юридический энциклопедический словарь, с. 559].

В рецензируемой работе несколько глав (1–7, 9) посвящены рассмотрению данного вопроса. Несмотря на то что некоторые положения, воз-

можно, несколько искусственно отнесены к указанному разделу, в целом такой солидный вводный блок, безусловно, необходим. Заслуживает внимания тщательный подход к изучению проблемы ответственности. Авторы совершенно справедливо отмечают два наиболее значимых признака юридической ответственности — государственное принуждение и наличие неблагоприятных последствий для правонарушителя [Катрич, Катрич, 2006, с. 31]. Однако в процессе рассмотрения отдельных видов ответственности почему-то без внимания остаются два очень важных ее вида — гражданско-правовая и дисциплинарная ответственность.

Авторы совершенно справедливо отмечают, что работа с нормативными актами и правоприменительная деятельность могут быть сведены к трем основным этапам: найти необходимые правовые нормы, юридически грамотно их прочесть, юридически грамотно применить правовые нормы [Катрич, Катрич, 2006, с. 25]. Однако зачастую в правоприменении очень важную роль играют не только нормативные акты, но и другие компоненты правовой системы. Без учета этой информации правовая норма будет неверно понята и, соответственно, неправильно применена. В связи с этим отдельные положения первого раздела работы вызывают определенные вопросы. Во-первых, в книге нет упоминания о таких важных компонентах российской правовой системы, как правовая позиция Конституционного суда РФ и судебная практика. Что касается первого из указанных компонентов, то, к примеру, с точки зрения правового регулирования нормы Налогового кодекса не содержат прямых указаний на такие важные институты, как добросовестный и недобросовестный налогоплательщик, они полностью сформулированы в определениях Конституционного суда. Однако эти категории имеют принципиально важное значение, поскольку факты, свидетельствующие о признаках недобросовестности, должны устанавливаться арбитражными судами при рассмотрении конкретных споров. Кроме того, следуя Определению КС РФ от 8 апреля 2004 г. № 168-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Чуфарова Андрея Сергеевича на нарушение его конституционных прав — положениями абзацев второго и третьего п. 2 ст. 7 Закона РФ „О налоге на добавленную стоимость“ и абзаца первого п. 2 ст. 172 НК РФ» и Определению КС от 18 января 2005 г. № 36-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы открытого акционерного общества «Нефтяная компания „Юкос“» на нарушение конституционных прав и свобод — положениями п. 7 ст. 3 и ст. 113 НК РФ» нормы налогового законодательства, предоставляющие права либо гарантии добросовестным налогоплательщикам, не могут быть распространены на недобросовестных (см. подр.: [Гусева, 2006б, с. 356; Сасов, 2008]). Следовательно, данным Определением Конституционного суда в налоговое право фактически введен новый институт — институт недобросовестного налогоплательщика.

Что касается материалов судебной практики, хотя бы на уровне Постановлений Пленумов Высшего Арбитражного суда и Верховного суда РФ, то их значение также чрезвычайно высоко. Так, например, лишь в п. 8 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 17 марта 2004 г. № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» четко указано, что Трудовой кодекс РФ не распространяется на военнослужащих при исполнении ими обязанностей военной службы, членов советов директоров (наблюдательных советов) организаций (за исключением лиц, заключивших с данной организацией трудовой договор), лиц, работающих по договорам гражданско-правового характера, некоторых иных категорий лиц [Судебная практика..., 2006, с. 312].

Недостаточное внимание авторы уделили и локальным нормативным актам. И хотя в перечне нормативных актов эти документы присутствуют, на уровне конкретизации их рассмотрение не выдерживает критики. Так, например, в разделе, посвященном кадровому менеджменту организации, к одному виду нормативных актов относятся и приказы по кадрам, и трудовые договоры, и трудовые книжки, и должностные инструкции, и правила внутреннего трудового распорядка. Очевидно, что их юридическая сила различна. К локальным документам стоит отнести лишь правила внутреннего трудового распорядка. Кроме того, если мы говорим о внутрфирменных отношениях корпоративного типа, здесь нельзя не упомянуть такие документы, как Положение об общем собрании акционеров (участников), Положение о Совете директоров и др.

ОТБОР ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Поскольку сфера права — это сфера должного, а для менеджмента важна сфера сущего, то при любом подходе (отраслевом или межотраслевом) к изложению правового материала встает серьезная проблема — какой правовой материал следует включать, а что можно оставить без внимания, ведь поле правовой информации практически безгранично. Конечно, существует определенный субъективный элемент в классификации правового материала, однако можно говорить и об объективном критерии его отбора. Задача-минимум — определение границ правового поля, в рамках которого работают менеджеры как на макроэкономическом, так и на внутрикorporативном уровне. В самом широком плане отбор материала определяется объективными задачами, стоящими перед менеджерами и организацией в целом. Для этой цели можно выявить те точки соприкосновения менеджмента и права, где управленцами наиболее востребована правовая информация.

На наш взгляд, таких точек несколько. Во-первых, это фирма (корпорация) как форма ведения бизнеса. Такие правовые институты, как юридическое лицо, организационно-правовая форма юридического лица, формы

реорганизации юридического лица, в особенности слияния и поглощения, коммерческие и некоммерческие организации, имеют существенное значение для практики ведения бизнеса. Центральное звено в этой проблематике — корпоративное управление, которое во всем своем многообразии не может всецело принадлежать управленческой или правовой науке и практике.

Во-вторых, имущество, его статус, имущественные права (проблематика собственности; переход права собственности; нематериальные активы как особый вид имущества организации).

В-третьих, договоры. Традиционно здесь главное внимание уделяется снижению рисков на всех этапах работы с договором. Главная проблема — создание контракта (договора) с минимальными рисками для участников.

В-четвертых, кадровый менеджмент, управление человеческими ресурсами. Фактически речь идет о применении норм трудового законодательства, недопущении ошибок при приеме и увольнении работников, объявлении мер дисциплинарного взыскания, привлечении работника к материальной ответственности, системе вознаграждения.

В-пятых, определение государством правил игры (внешняя среда бизнеса). Именно здесь следует рассматривать такую проблематику, как антимонопольное законодательство, налоговое законодательство, лицензирование, таможенное регулирование.

Безусловно, можно выделить точки соприкосновения, так сказать, второго уровня (защита прав предпринимателей, в том числе судебное разрешение споров, внешнеэкономическая деятельность и т. п.). Здесь значение будет иметь общее представление о проблеме и основных институтах, решение же проблемы, как правило, требует привлечения узких специалистов.

Проведение тщательного анализа свидетельствует о том, что каждая из указанных точек соприкосновения в той или иной степени может содержать в себе определенную угрозу конфликта, риск убытков или дополнительных затрат. При этом новые реалии бизнеса требуют введения в правовой инструментарий менеджера новой правовой материи. Так, поскольку наиболее важным стратегическим активом сегодня считаются нематериальные активы компании, то, безусловно, в разделе, посвященном имуществу и имущественным правам, значительное место должна занимать проблематика объектов интеллектуальной собственности. И несмотря на то что данная тематика в рецензируемой работе каким-то образом присутствует, авторы в целом (что характерно почти для всех юристов) значительно большее внимание уделяют имуществу в традиционном понимании, чем нематериальным активам. Однако все же следует отметить, что нематериальные объекты как особый вид имущества в книге рассмотрены: глава 8 работы

посвящена правовому регулированию и менеджменту информационных отношений в условиях использования Интернета (что является достаточно новым для аналогичных работ), а глава 19 — нематериальным активам.

ОТ УПРАВЛЕНЧЕСКО-ПРАВОВОГО АНАЛИЗА ДОГОВОРОВ К УПРАВЛЕНИЮ ДОГОВОРАМИ

Достаточно спорным является третий раздел книги («Участники менеджмента в соответствии с законодательством РФ»), а больше всего возражений вызывают отдельные положения глав 10 и 11.

Например, как отмечалось, нельзя отнести к высшему менеджменту организации участников, акционеров, учредителей. Более того, к высшему менеджменту организации нельзя относить и членов совета директоров, если они, конечно, не являются сотрудниками организации. Представляется, что авторы не учли один из главных элементов — необходимо начинать с определения юридического лица, их видов и т. д. Определение юридического лица и все, что связано с общей характеристикой этого института, приводится лишь в разделе, посвященном договорам [Катрич, Катрич, 2006, с. 530–531]. Мало внимания уделено организационно-правовым формам юридических лиц, в том числе наиболее распространенным коммерческим организациям ООО и АО. Кроме того, одной из важнейших точек соприкосновения менеджмента и корпоративного права является такой комплексный институт, как корпоративное управление, которому юристы традиционно почти не уделяют внимания. Не затронута эта тема и в рецензируемой книге.

Самое серьезное место в правовой подготовке менеджеров должно уделяться договорному праву. Гражданско-правовой (коммерческий) договор — один из юридических институтов, имеющих чрезвычайно важное значение для практики менеджмента. На наш взгляд, несмотря на отдельные, мелкие погрешности, данный раздел («Внешнеорганизационный имущественный менеджмент») — один из самых удачных в книге. Авторы совершенно справедливо указывают: «К сожалению, многие менеджеры, особенно „молодых компаний“, не придают значения этим юридическим механизмам, игнорируют опыт и знания прошлых поколений людей, а нередко не подозревают о существовании таких требований и считают, что главное — договориться, а все остальное является формальностями, не заслуживающими серьезного внимания» [Катрич, Катрич, 2006, с. 520].

Представляет определенный интерес подход авторов к классификации договоров. Договоры подразделяются на восемь групп, в качестве основания классификации указаны определенные, юридически значимые действия. Соответственно, все договоры, используемые в управленческой практике, можно разделить на договоры, направленные на:

- 1) переход права собственности;

- 2) инвестиции;
- 3) выполнение работы;
- 4) оказание услуги;
- 5) переход права владения и пользования;
- 6) минимизацию риска;
- 7) объединение капиталов;
- 8) переход права распоряжения [Катрич, Катрич, 2006, с. 550].

Данная классификация несколько отличается от общепринятой, основанной на ст. 2 ГК РФ (продажа товаров, оказание услуг, выполнение работ, использование имущества). В процессе ее анализа возникает несколько вопросов. Во-первых, трудно согласиться с отнесением к договорам на инвестирование денежных средств таких договоров, как кредитный, ссудный, займа, и вообще, с выделением этой группы договоров. Обычно применяют другое название — кредитно-финансовые договоры, без отнесения к ним договора ссуды (безвозмездного пользования имуществом), который по своей сущности ближе к договору аренды (согласно ст. 689 ГК РФ). Второе принципиальное возражение связано с группой договоров, направленных на минимизацию риска возникновения негативных последствий (неопределенности в деятельности организации) [Катрич, Катрич, 2006, с. 560–561]; к этим договорам авторы относят различные виды договоров хранения и страхования, договор залога, поручительства, финансирования под уступку денежного требования. Представляется, что все договоры должны быть направлены на минимизацию риска.

Что касается развития договорно-правового инструментария, то в современных условиях необходимо превращение правового материала о договорах в систему знаний, позволяющих управлять договорами. Следует переходить от изучения договора и выявления его значимости для управленческой практики к решению задачи управления договорами. В чем она состоит?

Управление договорами — выбор оптимального для данной конкретной хозяйственной операции вида договора с целью минимизации издержек. Эти издержки могут быть вызваны ненадлежащей формой, видом или содержанием заключенного договора. Основой для такого подхода является положение ГК РФ о свободе договора, которая традиционно понимается как:

- ♦ свобода субъектов в решении вопроса: заключать или не заключать договор;
- ♦ свобода выбора контрагента по договору;
- ♦ свобода в выборе вида договора (как предусмотренного, так и не предусмотренного ГК РФ);
- ♦ свобода в определении условий договора, кроме существенных условий, установленных законом.

Вторым основанием для перехода к управлению договорами является положение о том, что одна и та же хозяйственная операция может быть оформлена договорами различных видов, а возможно, и комплексом договоров. Например, операция по передаче товара в собственность — в виде договоров купли-продажи, поставки, комиссии, агентского договора; операция по передаче имущества во временное владение или пользование — договорами аренды, доверительного управления имуществом, совместной деятельности. Авторы пособия фактически приближаются к данному пониманию, однако вместо вполне объяснимого термина «хозяйственная операция» используют термин «сделка», несмотря на то что договор есть всего лишь разновидность сделки.

При этом выбор вида договора определяется по соглашению сторон договора, с учетом требований ГК РФ и иных отраслей законодательства, прежде всего НК РФ. Несмотря на то что в пособии нет специального раздела, посвященного налоговому законодательству, авторы достаточно часто обращаются к НК РФ, в основном в ходе анализа и изучения комплексных правовых институтов. Так, например рассматривая неустойку как способ обеспечения исполнения обязательства (гарантию исполнения договора), авторы очень хорошо подчеркивают связь требований гражданского и налогового законодательства. Они совершенно справедливо обратили внимание на ситуацию, которая сложилась в 2001–2002 гг. Дело в том, что непосредственно после принятия ч. 2 НК РФ сложилась парадоксальная ситуация. Согласно ст. 317 НК РФ, если в договоре был указан размер штрафа (неустойки, пени) и имело место неисполнение обязательства, за которое он назначен, то организация, в пользу которой установлен штраф (независимо от того, насколько и когда он реально мог быть получен), включала сумму штрафа в состав доходов (в части внереализационных доходов), и фактически данные суммы увеличивали налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Многие организации перестали указывать в договорах какие-либо размеры неустойки, не желая вступать в дискуссии с налоговыми органами, что, естественно, отрицательно повлияло на соблюдение договорной дисциплины [Катрич, Катрич, 2006, с. 618–619].

Однако можно привести примеры и другого рода, когда положения НК РФ изложены достаточно схематично и поверхностно. Распыленность правового материала налогового характера (он присутствует практически во всех разделах) не создает четкой картины в отношении налогового законодательства. Но, возможно, такой пробел восполняется за счет иных курсов, специально посвященных налогообложению организаций.

Традиционно важное место в пособиях такого вида уделяется трудовым отношениям, трудовому законодательству и правовым аспектам управления человеческими ресурсами. Четвертый раздел («Кадровый менедж-

мент без конфликта с законом») посвящен данной проблематике. Авторы совершенно справедливо выделяют три этапа в работе со специалистами (работниками), каждый из которых имеет свои особенности и правовые характеристики, при этом на каждом из этапов возможны конфликты и спорные ситуации [Катрич, Катрич, 2006, с. 256–257]. Первый этап — прием и оформление работника (специалиста), второй — управление персоналом для достижения целей организации, третий этап — расторжение договора (увольнение специалиста).

Встречаются отдельные ошибочные положения. Например, авторы приводят матрицу, содержащую обобщающие сведения о гражданско-правовых договорах, используемых для оформления отношений между организацией и специалистом [Катрич, Катрич, 2006, с. 309–311]. Не вполне понятно, почему указаны такие договоры, как договор купли-продажи, договор простого товарищества, хотя их применение в данном контексте является весьма спорным. На наш взгляд, правовые знания могут помочь управленцу в решении нескольких задач, важнейшими из которых выступают:

- ♦ снижение издержек и рисков;
- ♦ эффективное взаимодействие с государственными органами;
- ♦ формализация бизнес-процессов;
- ♦ контрактные (договорные) отношения, дисциплина контрагентов и заинтересованных лиц;
- ♦ правовая безопасность бизнеса (корпорации), выработка мер противодействия корпоративным захватам;
- ♦ юридически грамотная работа с персоналом.

В значительной степени рассмотренная книга позволяет в той или иной степени решить почти все указанные задачи, возможно, лишь за исключением предпоследней.

Кроме того, представленный в работе комплексный подход при изложении правового материала, как представляется, может быть использован и при преподавании иных дисциплин, в основном непрофильного характера, имеющих дело с обширным материалом, но существенно ограниченных по учебным часам.

В заключение хотелось бы особо подчеркнуть, что рассматриваемая нами работа является учебным пособием. В целом с правовой подготовкой менеджеров и литературой по данному направлению дела обстоят не лучшим образом. Как отмечалось, зачастую все сводится к изложению основ коммерческого (иногда трудового) законодательства, что очевидно не способствует выработке у студентов (слушателей) навыков комплексного правового подхода при решении управленческих задач, т. е. снижает эффективность и учебного процесса, и «конечного продукта» — менеджеров. Но у данной проблемы есть и обратная сторона. Сведение «непрофильных»

дисциплин к минимально необходимому уровню, а в некоторых случаях и отказ от этих дисциплин приводят к тому, что на выходе мы получаем специалистов, не способных к глубокому и системному анализу, своего рода «винтиков» корпоративной машины, возможно, достаточно «эффективных менеджеров», но не креативно мыслящих специалистов. Наш современник, писатель Д. Быков, в одном из своих эссе, иронизируя по поводу таких «эффективных менеджеров» и, безусловно, утрируя, писал: «Мы живем в стране посредников, ничего не производящих, ничего толком не умеющих, но очень себя уважающих. Культура эффективных менеджеров тупей, бессмысленней и позитивней самого кондового реализма, ибо идеалы в ней отсутствуют изначально, а культура без идеала похожа на дом без хозяина» [Быков, 2008, с. 249]. Для того чтобы всего этого не произошло, необходимо переходить от утилитарного узкоспециального подхода к комплексному, составной частью которого и является правовая подготовка менеджеров.

Литература

- Беляков В. Г. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: Учеб. пособие. 3-е изд., испр. и доп. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008.
- Быков Д. На пустом месте: Статьи, эссе. СПб.: Лимбус Пресс, 2008.
- Гражданский кодекс Российской Федерации. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2007.
- Гусева Т. А. Предпринимательское право: Учебно-методический комплекс. М.: Экзамен, 2006а.
- Гусева Т. А. Налоговое планирование в предпринимательской деятельности: правовое регулирование. М.: Вольтерс Клувер, 2006б.
- Тамбовцев В. Л. От редактора // Познер Р. А. Экономический анализ права: В 2 т. Т. 1 / Пер. с англ.; Под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004.
- Катрич С. В. Юридическое пятикнижие российского бизнеса. Правовые основы предпринимательства. М.: Дело, 2001.
- Катрич С. В., Катрич Ю. С. Правовые основы менеджмента в России: Технологии использования законодательства в деловом администрировании: Учеб. пособие. 2-е изд. М.: Дело, 2006.
- Круглова Н. А. Хозяйственное право: Краткий курс: Учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2008.
- Коммерческое право: Учеб. пособие для вузов / Под ред. М. Рассолова. М.: Юнити-Дана, 2001.
- Популярный юридический энциклопедический словарь / Редкол.: О. Е. Кутафин, Н. В. Шмаров и др. М.: Большая Российская энциклопедия; Эксмо, 2004.
- Сасов К. А. Правовые позиции Конституционного Суда Российской Федерации по налогообложению / Под ред. С. Г. Пепеляева. М.: Вольтерс Клувер, 2008.
- Судебная практика по трудовым делам / Сост. Д. И. Рогачев. М.: «ТК Велби», 2006.

Статья поступила в редакцию 16 декабря 2008 г.