

**ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ СПЕЦИАЛИСТА****Э.Н. Каленчук**

Полесский государственный университет, Kalenchuk_EN@mail.ru

Процессы глобализации и интеграции, проходящие в мире на экономическом, политическом и социокультурном уровнях актуализируют проблему повышения конкурентноспособности субъектов хозяйствования. Вхождение Беларуси в новом качестве в мировое экономическое пространство предполагает высокую степень адаптивности белорусских предприятий к изменяющимся условиям экономической реальности. В условиях интенсификации ее изменений возрастает роль организационной культуры как фактора повышения адаптационного потенциала, являющегося одним из наиболее важных конкурентных ресурсов организации.

В настоящий момент становится все более очевидным, что в условиях нестабильной экономической, социальной, политической и производственной сферы белорусские предприятия сталкиваются с необходимостью быстрого реагирования на изменения внешней среды, предполагающие трансформацию основ преобразующей деятельности. Решить эту проблему возможно путем сочетания элементов структурной реорганизации, финансовых инвестиций и повышения уровня организационной культуры как средства повышения эффективности деятельности компании.

Деятельность экономических субъектов имеет одно из наиболее важных значений для формировании делового имиджа страны в глазах международного сообщества. В этой связи организационная культура приобретает особое значение как фактор, обуславливающий уровень профессиональной отдачи специалиста, влияющий на результаты макроэкономической деятельности предприятия.

Несмотря на многообразие представлений о сущности феномена организационной культуры и ее составляющих, ее структура включает ряд элементов, выделяемых большинством исследователей в данной области. К ним относят базовые представления субъектов профессиональной деятельности, формальные ценности, философию, систему организационных коммуникаций, наблюдаемые поведенческие стереотипы: язык, нормы поведения обычаи, традиции и ритуалы; существующий практический опыт, «базовые метафоры», или интеграционные символы – идеи и образы, которые находят воплощение в офисной структуре и других признаках данной организации.[1, с.70]

Исследованиями отечественных и зарубежных ученых доказано, что в современных условиях:

- материальные и духовные элементы организационной культуры, в основном, лишь декларируются субъектами системы корпоративного управления, но не являются ее реальными компонентами;
- определен спектр ценностно–мотивационных факторов, обуславливающих внешние и внутренние (структурные) проявления и тенденции развития организационной культуры;
- установлено, что ценностными основаниями организационной культуры специалиста являются идеалы корпоративной деятельности, т.е. выработанные коллективным сознанием и присутствующие в нем обобщенные представления о совершенстве форм организационного развития, позволяющие индивидам осуществлять свои потребности и постоянно актуализировать свои социально–профессиональные потенции;
- выявлено, что формы адаптации субъектов профессиональной деятельности к специфике организационных и профессиональных отношений ограничиваются прохождением сотрудниками испытательного срока, что не дает им представления о ценностях организационной культуры и целях организации;
- обосновано положение о том, что процесс формирования организационной культуры специалиста детерминируется возможностями раскрытия его профессионального творческого потенциала.

Очевидно, что социально–экономическая ситуация в обществе актуализирует те или иные социально–культурные ценности, принимаемые личностью. Данный процесс находит свое отражение в изменении ценностей организационной культуры, воплощающихся в корпоративных доку-

ментах, критериях отбора персонала и методах стимулирования работников. Таким образом, более высокий уровень развития социально-экономического положения общества подразумевает более высокий уровень потребностей, которые члены этого общества стремятся удовлетворить, а также более высокий уровень ценностей, представленных в организационной культуре. [1, с.164]

Западная социология интерпретирует социализацию как адаптацию индивида к условиям внешней среды, в процессе которой он усваивает достижения предшествующих поколений. Отечественная же социология, рассматривая понятие социализации, отводит основную роль в развитии личности социальной среде. Однако все подходы к определению сущности процесса социализации совпадают в интерпретации функционального аспекта этого явления, а именно в идентификации субъекта с системой норм, ценностей, образцами жизненных практик и пр., принятых в культуре данного общества. Мы полагаем, что полноценное раскрытие смысла понятия «социализация» возможно именно на основе деятельностного подхода, поскольку он позволяет зафиксировать активность индивида в усвоении социального опыта и его воспроизводстве.

Процесс профессиональной социализации предусматривает наличие следующих диалектически взаимосвязанных компонентов: социокультурной, социально-профессиональной, социально-психологической и психофизической компоненты. Все они, реализуя свои локальные функции, обеспечивают не просто профессиональную состоятельность субъекта, но и его деловой статус в определенной корпоративной среде.

В соответствии с таким пониманием методика и технологии профессиональной социализации и управленческое сопровождение этого процесса должно строиться на основе учета его определенных стадий и потенциальных или реальных возможностях личности вхождения в новую ценностно-нормативную организационную среду с последующей продуктивной профессиональной деятельностью в ее рамках. [1, с.321]

В этой связи одним из условий успешного прохождения субъектом социализации является системная и комплексная кадровая политика руководства и предварительное тестирование социально-психологических качеств и *профессиональных знаний* и навыков специалиста. Однако на данный момент изучение психологических параметров потенциальных работников проводится крайне редко, а вопросы тестов обычно носят стандартный характер и не направлены на раскрытие подсознательных стремлений и мотивов субъектов.

На наш взгляд, воплощение организационных ценностей, миссии и идеологии в корпоративных документах и реализация данных положений в повседневных практиках хозяйствования существенно способствовало бы оптимизации адаптационного процесса субъектов экономики.

Важным элементом в структуре адаптационных процессов могло бы стать восстановление и налаживание механизмов профессионального (трудового) наставничества, при условии его всестороннего кадрового, материально-технического и идеологического обеспечения на всех уровнях иерархии экономической системы страны. Функционирование данного механизма позволило бы сформировать условия для повышения уровня организационной вовлеченности сотрудников, общая степень которой на данный момент представляется недостаточной для решения задач динамичного развития экономики страны.

Таким образом, формирование механизмов воспроизводства организационной культуры позволит создать определенную форму ее объективации в рамках существующего экономического уклада, и обеспечить повышение эффективности профессиональной социализации.

Список использованных источников:

1. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.– 624 с.

УДК 347.447.82

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРИЗНАНИЯ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМИ НЕСОСТОЯВШИХСЯ ТОРГОВ

Е.Ю. Кириллова

Национальный центр законодательства и правовых исследований
Республики Беларусь, kirillova_elena@tut.by

Современный этап развития договорных отношений сопровождается неуклонным ростом популярности заключения договоров путем проведения торгов. Очевидно, что в условиях стреми-

тельного увеличения их численности неизбежен резкий рост количества споров относительно недействительности торгов.

Согласно ст. 419 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК), торги, проведенные с нарушением правил, установленных законодательством, могут быть признаны судом недействительными по иску заинтересованного лица. Признание торгов недействительными влечет недействительность договора, заключенного с лицом, выигравшим торги [5]. Следовательно, вышеуказанные нормы регламентируют последствия нарушения правил проведения только состоявшихся торгов, оставляя за рамками правового регулирования итоги несостоявшихся.

Следует обратить внимание на тот факт, что правовая сущность состоявшихся и несостоявшихся торгов различна [3, с. 54].

Недействительные торги – это торги, проведенные с нарушением правил, установленных законодательством [5]. Такие торги состоялись, но в связи с допущенными при их проведении нарушениями результаты торгов могут быть лишены юридической силы по решению суда.

Несостоявшиеся торги – это торги, в которых не было подано ни одной заявки (заявления), либо подана одна заявка (заявление), либо никто не явился [5]. Значит, несостоявшиеся торги – это торги, которые фактически не проведены.

Полагаем, что базисное различие в правовой сущности недействительных и несостоявшихся торгов заключается в их процедурной грани, т.е. в результате фактического проведения либо не проведения торгов.

В научной литературе сложились две диаметрально противоположные позиции относительно возможности оспаривания несостоявшихся торгов.

Сторонники первой позиции указывают на невозможность опровержения несостоявшихся торгов ввиду отсутствия их результата. Так, в пользу правомерности подобного вывода неоднократно высказывалась О. А. Беляева, указывая, что «несостоявшиеся торги не могут быть признаны недействительными, так как отсутствует сам предмет спора» [2, с. 130]. А «оспариваться в таком случае должны не торги, которые не проводились, а неправомерные действия организатора торгов» [4, с. 19]. Сходной позиции придерживается В. Е. Белов, отмечая, что «несостоявшиеся торги, хотя фактически и могли быть проведены, с правовой точки зрения не существовали, поэтому правовой силы не имеют и в случае судебного разбирательства не могут быть признаны судом недействительными» [1, с. 79].

Вместе с тем такая на первый взгляд вполне логичная позиция нашла и оппонентов, которые отмечают, что несостоявшиеся торги все-таки могут быть опровергнуты. Так, Д. А. Чваненко утверждает, что «в структуре юридического состава, образующегося в процессе заключения договора посредством проведения торгов, состязание их участников – лишь один из элементов, отсутствие которого тем не менее не свидетельствует о незавершенности самого состава» [9, с. 42]. Здесь можно вспомнить О. А. Красавчикова, который указал на необходимость отличать случаи незавершенного юридического состава от тех случаев, при которых юридические факты, входящие в качестве элементов в юридический состав, одновременно являются достаточными для возникновения определенных прав и обязанностей [8, с. 52].

Д. А. Чваненко полагает, что сторонники противоположного вывода приходят к нему вследствие смешения понятий «несостоявшиеся торги» и «несостоявшаяся сделка» [9, с. 43].

Обобщая мнения, высказанные учеными, следует заключить, что несостоявшиеся торги могут быть признаны недействительными.

Особое внимание заслуживает случай из российской судебной практики (дело № А41–11850/10). Банк предъявил иск о признании недействительными торгов по продаже недвижимого имущества, право на которое принадлежало банку как залогодержателю. В качестве основания исковых требований банк ссылаясь на нарушение процедуры указанных торгов, выразившееся в том, что информация об их проведении была опубликована в ненадлежащем периодическом издании, вследствие чего торги были признаны несостоявшимися. Отказывая в удовлетворении заявленных требований, суды нижестоящих инстанций пришли к выводу о том, что оспариваемые торги не состоялись и следовательно не могут быть признаны недействительными. Передавая дело для пересмотра в порядке надзора, коллегия судей Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации (далее – ВАС РФ) обратила внимание членов Президиума на то, что в данном случае можно применить два противоположных подхода к разрешению аналогичных споров. В этой связи «тройка» судей предложила внести ясность [6].

В итоге, отменив акты нижестоящих судов, Президиум ВАС РФ заключил следующее: «...по смыслу положений п. 5 ст. 447 ГК... объявление публичных торгов несостоявшимися является

результатом проведения таких торгов. Будучи проведенными с нарушением правил, установленных законом, они могут быть признаны недействительными по иску заинтересованного лица (ст. 449 Кодекса) [7]». Следовательно, российская судебная практика пошла по пути признания несостоявшихся торгов недействительными.

Необходимо отметить, что гражданское законодательство не предусматривает специального способа защиты прав для оспаривания несостоявшихся торгов. В отношении же признания недействительной процедуры заключения договоров на торгах могут применяться как общие способы защиты прав, предусмотренные ст. 11 ГК, так и специальные: признание торгов недействительными (по иску заинтересованного лица) в случае, если торги проведены с нарушением правил, установленных законодательством (ч. 1 ст. 419 ГК); понуждение заключить договор по результатам торгов, возмещение убытков, причиненных уклонением от его заключения (п. 4 ч. 5 ст. 418 ГК) [5].

Таким образом, резюмируя приведенные положения, можно сделать вывод о том, что действующее законодательство в части признания несостоявшихся торгов недействительными свидетельствует об отсутствии возможности их оспаривания и как следствие отсутствие эффективного механизма защиты прав участников торгов. Данный блок договорных отношений требует глубокого анализа и переосмысления с позиций обновления, современной цивилистической доктрины и судебной практики.

Представляется целесообразным разработать специальный способ защиты прав путем признания недействительными несостоявшихся торгов (например, признание неправомерных действий организатора торгов; признание недействительными несостоявшихся торгов). Кроме того, необходимо прямо указать в ГК на то, что признание торгов несостоявшимися не является препятствием для возможности оспаривания решения их организаторов.

Список использованных источников:

1. Белов, В. Е. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд : правовое регулирование. – М. : Норма, 2011. – 304 с.
2. Беляева, О. А. Аукционы и конкурсы : комментарий судебно–арбитражной практики. – М. : Волтерс Клувер. – 282 с.
3. Беляева, О. А. Правовые проблемы аукционов и конкурсов / О. А. Беляева. – М. : Юриспруденция, 2011. – 296 с.
4. Беляева, О. А. Торги : теоретические основы и проблемы правового регулирования торгов : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / О. А. Беляева ; Ин–т зак–ва и сравнит. правовед. при Правит–ве РФ. – М., 2012. – 54 с.
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218–3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 05.01.2013 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
6. Дело № А41–11850/10 : Определение Высшего Арбитражного суда РФ от 17 мая 2011 г., № ВАС–2436/11 // [Электронный ресурс] / Справочно–правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа : локальный. – Дата обновления 04.09.2013.
7. Дело № А41–К1–22085/07 : постановление Президиума Высшего Арбитражного суда РФ от 6 сент. 2011 г., № 2436/11// [Электронный ресурс] / Справочно–правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа : локальный. – Дата обновления 04.08.2013.
8. Красавчиков, О. А. Юридические факты в советском гражданском праве / О. А. Красавчиков. – М. : Госюриздат, 1958. – 183 с.
9. Оспаривание несостоявшихся торгов / Д. А. Чваненко // Юрист. – 2012. – № 12. – С. 42–46.