



Решением Президиума ВАК Министерства образования и науки РФ журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых рекомендуется публикация основных результатов диссертационных исследований на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

## СОДЕРЖАНИЕ

## Научный отдел

## Экономика

**Ермасов С. В., Ермасова Н. Б.** Тенденции развития российского страхового рынка 499

**Красильникова Е. В.** Теоретические подходы к исследованию информационной экономики на макроуровне 505

**Сиротин В. П., Быченков Д. В.** Политический риск как фактор прямых иностранных инвестиций в развивающиеся экономики 513

**Егоров А. А.** Экономическая безопасность России в условиях глобализирующегося мира 520

**Каримова Э. Р., Жверанцева М. С., Голубниченко М. В.** К вопросу о гармонизации систем косвенного налогообложения в евразийском экономическом сообществе 527

**Оськина Е. А.** Актуальные проблемы экономической безопасности регионов России 532

**Федоляк В. С.** Трансформация пространственной организации хозяйства и расселения современной России 538

## Управление

**Дорофеева Л. И.** Изменение взаимодействия «организация – личность» в новой модели организационного поведения 543

**Бгашев М. В.** От руководства к «руководению»: признаки неэффективного менеджера 549

**Лимонова Е. В.** Наноменеджмент в системе управления персоналом 554

**Григорьева Ю. А.** Анализ моделей формирования тарифной политики на услуги морских портов 560

**Садеков И. Т.** Инвестиционный климат в России и его влияние на инвестиционную деятельность компаний ТЭК 565

**Светличная Д. А.** Методические и технологические аспекты применения инновационных инструментов регионального менеджмента для управления природно-ресурсным потенциалом региона 572

**Челнокова О. Ю., Фирсова А. А.** Типология подходов к анализу влияния университета на инновационное развитие региона 578

**Гвоздева С. М.** Управление качеством предоставления услуг предприятий общественного питания 583

## Право

**Голуб О. Ю., Тихонова С. В.** Коммуникативистика vs информационное право: теоретические проблемы применения информационного подхода в информационном праве 589

**Гринёв П. Д.** Обжалование постановления Международного коммерческого арбитража о наличии у него компетенции, вынесенного как по вопросу предварительного характера 598

**Мичурин Е. А.** Значение правовой природы кредитных обязательств в механизме правоприменения 603

**Бурданова А. С.** Значение решений Конституционного суда РФ и Федерального конституционного суда ФРГ для реализации конституционного права на свободное занятие предпринимательской деятельностью 607

РЕДАКЦИОННАЯ  
КОЛЛЕГИЯ

## Главный редактор

Коссович Леонид Юрьевич

## Заместитель главного редактора

Усанов Дмитрий Александрович

## Ответственный секретарь

Клоков Василий Тихонович

## Члены редакционной коллегии

Аврус Анатолий Ильич

Аксеновская Людмила Николаевна

Аникин Валерий Михайлович

Балаш Ольга Сергеевна

Бучко Ирина Юрьевна

Вениг Сергей Борисович

Волкова Елена Николаевна

Голуб Юрий Григорьевич

Захаров Андрей Михайлович

Ивченков Сергей Григорьевич

Комкова Галина Николаевна

Лебедева Ирина Владимировна

Левин Юрий Иванович

Макаров Владимир Зиновьевич

Монахов Сергей Юрьевич

Орлов Михаил Олегович

Прозоров Валерий Владимирович

Федотова Ольга Васильевна

Федорова Антонина Гавриловна

Черевичко Татьяна Викторовна

Шатилова Алла Валерьевна

Шляхтин Геннадий Викторович

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

## СЕРИИ

## Главный редактор

Балаш Ольга Сергеевна

## Заместитель главного редактора

Комкова Галина Николаевна

## Ответственный секретарь

Фирсова Анна Александровна

## Члены редакционной коллегии

Айтчисон Брайан (Великобритания)

Астафичев Павел Александрович

Балаш Владимир Алексеевич

Баттерфилд Джим (США)

Бенуа Уильям (США)

Гаврланд Богумил (Чехия)

Ермасова Наталия (США)

Землянухин Александр Исаевич

Козин Михаил Николаевич

Красильников Олег Юрьевич

Лхагвадори Ариунаа (Монголия)

Муравьев Николай Васильевич

(Казахстан)

Носов Владимир Владимирович

Орехова Елена Анатольевна

Синюкова Татьяна Витальевна

Стойлова Десислава (Болгария)

Трубицына Тамара Ивановна

Хрусталев Виталий Николаевич

Черемисинов Георгий Александрович

Шурина Екатерина Сергеевна

Эретин Суле (Турция)

## Зарегистрировано

в Министерстве Российской

Федерации по делам печати,

телерадиовещания и средств

массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации СМИ

ПИ № 77-7185 от 30 января 2001 года



## ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ РУКОПИСЕЙ

Журнал принимает к публикации общетеоретические, методические, дискуссионные, критические статьи, результаты исследований по всем научным направлениям.

К статье прилагаются сопроводительное письмо, внешняя рецензия и сведения об авторах: фамилии, имена и отчества (полностью), рабочий адрес, контактные телефоны, e-mail.

1. Рукописи объемом не более 1 печ. листа, не более 8 рисунков принимаются в редакцию в бумажном и электронном вариантах в 1 экз.:

а) бумажный вариант должен быть напечатан через один интервал шрифтом 14 пунктов. Рисунки выполняются на отдельных листах. Под рисунком указывается его номер, а внизу страницы – Ф.И.О. автора и название статьи. Подрисовочные подписи печатаются на отдельном листе и должны быть самодостаточными;

б) электронный вариант в формате Word предоставляется на дискете 3,5 или пересылается по электронной почте. Рисунки предоставляются в виде отдельных файлов в формате TIFF, EPS, CDR, JPEG.

2. Требования к оформлению текста.

Последовательность предоставления материала: индекс УДК; название статьи, инициалы и фамилии авторов, аннотация и ключевые слова (на русском и английском языках); текст статьи; библиографический список; таблицы; рисунки; подписи к рисункам.

В библиографическом списке нумерация источников должна соответствовать очередности ссылок на них в тексте.

### Зав. редакцией

Бучко Ирина Юрьевна

### Редактор

Трубникова Татьяна Александровна

### Художник

Соколов Дмитрий Валерьевич

### Верстка

Ковалёва Наталья Владимировна

### Корректор

Крылова Елена Борисовна

### Адрес редакции

410012, Саратов, ул. Астраханская, 83  
Издательство Саратовского университета

Тел.: (845-2) 52-26-89, 52-26-85

E-mail: sgu-eup@rambler.ru

Подписано в печать 20.11.2013

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 13,95 (15,0).

Тираж 500 экз. Заказ 66.

Отпечатано в типографии

Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный университет, 2013

## CONTENTS

### Scientific Part

#### Economics

- Ermasov S. V., Ermasova N. B.** Trends in the Development of the Russian Insurance Market 499
- Krasilnikova E. V.** Theoretical Approaches to the Study of the Information Economy at the Macro Level 505
- Sirotn V. P., Bychenkov D. V.** Political Risk as a Factor of Foreign Direct Investment into Transition Economies 513
- Egorov A. A.** Economic Safety of Russia in the Conditions of the Being Globalized World 520
- Karimova E. R., Zhverantseva M. S., Golubnichenko M. V.** About the Harmonization of Indirect Taxation in the Eurasian Economic Community 527
- Oskina E. A.** Contemporary Problems of Economic Security of Russian Regions 532
- Федоляк V. S.** Transformatsiya Spatial Organization Management and Settlement of Modern Russia 538

#### Management

- Dorofeeva L. I.** Change of Interaction «Organization – the Person» in the New Model Organizational Behavior 543
- Bgashev M. V.** From Management to «Management»: Signs of the Inefficient Manager 549
- Limonova E. V.** Nanomanagement in a System of the Personnel Management 554
- Grigorieva Yu. A.** The Analysis of Models of Formation of Tariff Policy on Services of Seaports 560
- Sadekov I. T.** The Investment Climate in Russia and Its Impact on the Investment Activities of Companies of the Fuel and Energy Industry 565
- Svetlichnaya D. A.** Methodical and Technological Aspects of Application of Regional Management's Innovative Tools for Management of Region's Natural Resources Potential 572
- Chelnokova O. Yu., Firsova A. A.** The Approaches to the Analysis of the University Influence on Regional Development 578
- Gvozdeva S. M.** Management of Quality Services Catering 583

#### Law

- Golub O. Yu., Tikhonova S. V.** Communication Science VS Information Law: Theoretical Problems of the Application of the Information Approach in the Information Law 589
- Grinev P. D.** Appeals Against Decisions of International Commercial Arbitration if They Have a Competence Rendered as a Preliminary Question 598
- Michurina E. A.** Value of the Legal Nature of Credit Obligations in the Right Application Mechanism 603
- Burdanova A. S.** Importance of the Decisions of the Constitutional Court RF and Federal Constitutional Court FRG for Realization of the Constitutional Right on Free Occupation by Business Activity 607







## ЭКОНОМИКА

УДК 336; 336.63; 338.012

### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

**С. В. Ермасов**

доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита,  
Саратовский государственный университет  
E-mail: ermasov@mail.ru

**Н. Б. Ермасова**

доктор экономических наук, ассистент-профессор,  
Governors State University, штат Иллинойс  
E-mail: bermasov@mail.ru

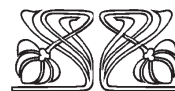
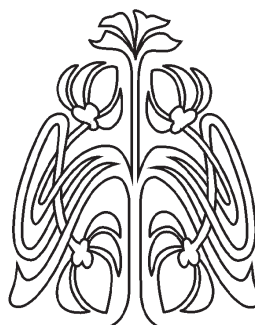
**Введение.** В статье рассматриваются тенденции развития российского страхового рынка с 2005 по 2012 г. Дана характеристика российских страховых организаций, подробно проанализированы количество страховых организаций и организаций прямого страхования и перестрахования, среднесписочная численность страховых агентов, количество заключенных договоров, рассмотрены финансовые показатели страховых организаций с 2005 по 2012 г. **Теоретический анализ.** Показано, что по размеру собранной страховой премии доминирование добровольного страхования замещается доминированием обязательного страхования, так как государство все больше привлекает частных страховщиков к обязательному страхованию и обязательное страхование привлекает частных страховщиков более легким сбором страховой премии. **Результаты.** Выявлены и объяснены причины изменений на страховом рынке России во время и после финансового кризиса.

**Выводы.** Доказана необходимость модернизации страхового дела, сокращения издержек, повышения инвестиционной привлекательности, качества страховых продуктов, усиления конкурентоспособности страховых компаний. Все это является полем деятельности страховых компаний на перспективу и позволит совершенствовать российскую практику обеспечения финансовой устойчивости портфеля страховых услуг.

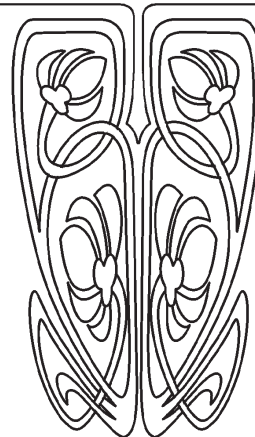
**Ключевые слова:** риски, страхование, страховой рынок, финансовая деятельность страховой организации.

#### Введение

История России и мировая практика показывают, что страхование является существенной частью финансово-кредитного механизма, способствующего развитию рыночных отношений. Профессор Марко Арено доказал на основе анализа 55 стран, что рисковое и накопительное страхование положительно влияют на экономический рост страны [1]. Профессора Nat Pore и Yu-Luen Ma проанализировали 23 страны в период с 1996 по 2003 г. и показали, что высокие барьеры для выхода на рынок иностранных конкурентов облегчают возможность сговора страховщиков и приводят к увеличению страховых премий для страхователей [2]. Присутствие иностранных страховщиков может существенно изменить рентабельность национальных рынков рискованного страхования и привести к снижению цен на страховом рынке. Однако российский рынок страховых услуг по-прежнему сильно монополизирован. На долю 100 компаний приходится около 60% поступлений, а на долю двух крупнейших страховщиков – СГ «Росгосстрах» и ОСАО «Ингосстрах» – более 25% собранных страховых взносов [3, с. 56–57].



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





Развитие национального страхового рынка России характеризуется весьма противоречивыми тенденциями. Ежегодно страховые организации в промышленно развитых странах аккумулируют в виде страховых платежей примерно 7–8% национального ВВП. В Российской Федерации страховые взносы достигают только 1,3% ВВП в 2012 г. Потенциально количество страхователей и договоров с ними должно расти, но страховой рынок признает только платежеспособный спрос, а он низкий на фоне высоких ставок страховых премий и тарифов. Сжатие и подавление платежеспособного спроса на российском страховом рынке не позволяет заметно увеличить количество заключенных договоров страхования. Характерной особенностью страхового рынка является *существенное превышение величины собранной премии над объемом выплат* – средний уровень выплат составляет около 70%. Хотя за последний год эта цифра выросла, пока она несопоставима с общемировым уровнем, достигающим 90% и выше. По существу, российские страховщики завышено оценивают принимаемые риски и вероятность

наступления страховых случаев. Высокая доля остающейся в распоряжении компаний поступившей страховой премии позволяет не искать варианты доходного и надежного размещения и инвестирования активов. Зачастую страховые фирмы предпочитают через дочерние структуры вкладывать деньги в торгово-посреднические операции.

Как показывает анализ, сложившиеся в последние годы направления развития страхового рынка России не могут соответствовать ожиданиям предпринимательских кругов и населения относительно эффективной деятельности столь важного элемента рыночного механизма, как страхование.

#### Теоретический анализ

Данные Федеральной службы государственной статистики РФ позволяют подробно проанализировать деятельность страховых организаций с 2005 по 2011 г. (табл. 1). Так, за эти семь лет количество всех учтенных страховых организаций и организаций прямого страхования и перестрахования уменьшилось в 1,9 раза.

Таблица 1

Характеристика страховых организаций [4]

	2005	2008	2009	2010	2011
Количество учтенных страховых организаций (на конец года), ед.	983	777	693	600	514
в том числе осуществлявших:					
прямое страхование	289	241	226	191	168
прямое страхование и перестрахование	652	509	442	387	329
только перестрахование	42	27	25	22	17
Число филиалов страховых организаций	5038	5443	5213	4567	4332
Уставный капитал, млн руб.	142 042,1	158 722,0	150 687,1	185 145,3	177 860,3
Среднесписочная численность страховых агентов (без совместителей и работников несписочного состава), чел.	67 218	20 346	28 736	29 355	35 099
Средняя численность страховых агентов, принятых на работу по совместительству из других организаций, чел.	8460	2385	2012	893	1126
Средняя численность страховых агентов, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, чел.	128691	191777	194457	176413	162561
Количество заключенных договоров страхования, млн	138,1	157,8	120,0	128,1	133,2
Страховая сумма по заключенным договорам, млрд руб.	107945,4	196258,1	216739,2	332802,1	370384,2
Страховые премии (взносы) – всего, млн руб.	506151,1	954754,2	979099,3	1036677,0	1269762,8
из них премии (взносы) по договорам заключенным с нерезидентами	6525,2	6985,4	6070,8	5206,1	4743,2
Выплаты по договорам страхования – всего, млн руб.	308484,4	633233,6	739908,1	774830,6	902205,7
из них выплаты нерезидентам	4077,4	2810,7	3156,4	2754,8	1819,6
Выплаты по договорам страхования в % к собранным страховым премиям (взносам)	60,9	66,3	75,6	74,7	71,1
ВВП в текущих ценах, млрд руб.	21609,8	41276,8	38807,2	46308,5	55799,6
Страховые премии (взносы) в % к ВВП	2,34	2,31	2,52	2,24	2,28
Выплаты по договорам страхования в % к ВВП	1,43	1,53	1,91	1,67	1,62



Наиболее значительно уменьшилось количество организаций перестрахования – с 42 до 17, то есть в 2,5 раза, а количество организаций прямого страхования незначительно – с 289 до 168, в 1,7 раза. Эти изменения можно характеризовать с позитивной стороны, так как происходит укрупнение страховых организаций и исчезновение мелких страховщиков, особенно в перестраховании, где необходим значительный капитал для осуществления перестрахования.

Сокращение числа филиалов страховых организаций в период с 2005 по 2011 г. с 5038 до 4332, то есть в 1,2 раза, можно оценить как с негативной, так и с позитивной точек зрения. Данное сокращение негативно из-за концентрации филиалов вокруг уменьшающегося числа выгодных объектов страхования при общем сжатии емкости страхового рынка по платежеспособному спросу, а позитивно из-за развития информационных технологий в аквизиции и инкассации, когда одним и тем же филиалом страховой организации охватывается страхованием большее пространство страхового поля.

Оценки изменения численности страховых агентов также неоднозначны. Уменьшение среднесписочной численности страховых агентов (без совместителей и работников несписочного состава) с 67 218 до 35 099 чел. (в 1,9 раза) можно оценивать негативно, поскольку сворачивается сеть страхового обслуживания объектов страхования на больших территориях.

То самое значительное уменьшение средней численности страховых агентов-совместителей с 8 460 до 1 126 чел. (в 7,5 раза) нужно оценивать позитивно. Оно свидетельствует о постепенном исчезновении непрофессиональных страховых агентов в пользу профессиональных, специализированных только на страховании без вмещения страховой деятельностью с другими видами деятельности. На этом фоне уменьшений численности агентов заметный рост средней численности страховых агентов, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, с 128 691 до 162 561 чел. (в 1,3 раза) говорит о развитии профессионального специализированного страхового посредничества, так необходимого для обслуживания объектов страхования на больших территориях России.

По официальным данным Федеральной службы по финансовым рынкам Российской Федерации, за период 2011–2012 гг. количество зарегистрированных страховщиков в едином государственном реестре субъектов страхового дела уменьшилось с 579 до 469, то есть на 19%, или в 1,23 раза. Особенно заметно снизилось количество страховых организаций (без обществ взаимного страхования) – с 572 до 458, то есть на 20%, или в 1,25 раза. При этом количество обществ взаимного страхования увеличилось с 7 до 11 – на 57%, или в 1,6 раза (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика страховых организаций [5]

	2011	2012
Количество зарегистрированных страховщиков в едином государственном реестре субъектов страхового дела	579	469
в том числе:		
количество страховых организаций (без обществ взаимного страхования)	572	458
количество обществ взаимного страхования	7	11
Количество страховщиков, от которых были получены оперативные данные в электронной форме	527	450
в том числе:		
количество страховщиков, которые не проводили страховые операции	3	7
количество страховщиков, которые не представляли статистическую отчетность по форме № 1-С «Сведения об основных показателях деятельности страховой организации за январь–декабрь»	49	12
Общая сумма страховых премий по всем видам страхования, млрд руб.	1 270,92	809,06
Общая сумма страховых выплат по всем видам страхования, млрд руб.	890,37	369,44
Общая сумма страховых выплат в % к общей сумме страховых премий по всем видам страхования	70,0	45,7
ВВП в текущих ценах, млрд руб.	55799,6	62599,1
Общая сумма страховых премий по всем видам страхования в % к ВВП	2,3	1,3
Общая сумма страховых выплат по всем видам страхования в % к ВВП	1,6	0,6

Эти изменения можно оценивать позитивно, так как происходит естественный процесс укрупнения по капиталу страховых организаций за счет исчезновения страховщиков с недостаточным капиталом для развития страхования. Заметный рост количества обществ взаимного

страхования также позитивен, поскольку это свидетельствует о развитии кооперативного страхования без его существенного удорожания, так как взаимное страхование как неприбыльное дешевле корпоративного (акционерного) страхования.



Заметное увеличение уставного капитала страховых организаций с 142 042,1 млн руб. в 2005 г. до 177 860,3 млн руб. в 2010 г., то есть на 25,2%, или в 1,25 раза, можно однозначно оценивать позитивно, ибо рост уставного капитала способствует принятию большего числа российских рисков на страхование и повышает степень покрытия страховых убытков по страховой выплате (см. табл. 1).

Также однозначно позитивно можно оценивать существенное увеличение страховой суммы по заключенным договорам с 107 945,4 до 370 384,2 млрд руб. (в 3,4 раза) как свидетельство о росте стоимости страховых рисков по страховой стоимости объектов страхования, страховых убытков и страховой ответственности российских страховщиков (см. табл. 1). Страховая сумма по каждому заключенному договору играет роль предела страховой ответственности страховщика по страховым выплатам.

В условиях мирового финансового кризиса совокупная мировая страховая премия, собранная страховщиками в 2009 г., сократилась на 1,1%, в первую очередь за счет сектора страхования жизни (-2%). При этом если развитые страны показывают общую отрицательную динамику (-1,8%), то в развивающихся странах аналитики отмечают рост на 3,5%, который обеспечивается сегментом страхования жизни, показавшим в прошлом году положительную динамику в 4,2% [5].

Стагнацию количества заключенных договоров страхования с 138,1 млн в 2005 г. до 133,2 млн в 2010 г. (уменьшение на 3,6%) можно оценить только негативно, поскольку это свидетельствует об отсутствии существенного роста числа страхователей как физических, так и юридических лиц (см. табл. 1).

Увеличение страховых премий и выплат по договорам страхования можно неоднозначно оценить с позиции страховщиков и страхователей. Для страховщиков опережающий рост страховых выплат (в 2,9 раза) над ростом страховых пре-

мий (в 2,5 раза) является негативным, так как эта тенденция косвенно свидетельствует об увеличении частоты страховых случаев, по которым страховщики обязаны делать страховые выплаты. При этом выплаты по договорам страхования в процентах к собранным страховым премиям (взносам) составили 71,1%, что предполагает постоянное увеличение страховых резервов для больших выплат при росте частоты страховых случаев. Финансовый кризис 2008 г. способствовал увеличению этого показателя до 75,6% в 2009 г. Последнее при недостаточности страховых резервов и слабой развитости перестрахования может снизить рентабельность страховых операций и подорвать сбалансированность страхового портфеля у российских страховщиков.

С точки зрения страхователей, позитивно то, что осуществляется опережающий рост страховых выплат над ростом страховых премий, так как увеличение частоты страховых случаев способствует возврату ранее уплаченной страховой премии в виде страховой выплаты для отдельного страхователя, а не только возвратность по совокупности страхователей по страховому портфелю страховщика. Но если при росте частоты страховых случаев увеличивается стоимость убытков по этим случаям, то при доминировании неполного имущественного страхования со страховой франшизой российским страхователям придется все больше отвлекать средства из оборота для самострахования непокрытой части страхового убытка.

Углубленную характеристику деятельности страховых организаций позволяет дать анализ финансовых результатов их деятельности за 2005–2011 гг., по данным Федеральной службы государственной статистики РФ (табл. 3). По данным Федеральной службы по финансовым рынкам Российской Федерации за период 2011–2012 гг. (см. табл. 2), в процентах к общей сумме страховых премий и выплат доминирует страхование имущества, а потом личное страхование (кроме страхования жизни) и страхование жизни.

Таблица 3

Финансовые результаты деятельности страховых организаций, млрд руб. [5]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Прибыль прибыльных организаций	29,7	34,5	29,3	23,5	36,4	42,1	45,2
Доля прибыльных организаций в общем количестве страховых организаций, %	84,9	83,2	86,7	80,2	86,9	85,8	85,6
Убыток убыточных организаций	0,9	4,0	3,0	11,8	37,5	4,0	3,0
Доля убыточных организаций в общем количестве страховых организаций, %	15,1	16,8	13,3	19,8	13,1	14,2	14,4
Дебиторская задолженность (на конец периода)	108,0	118,4	144,6	183,2	184,0	201,9	178,3
из нее просроченная	0,7	1,4	1,2	1,0	3,2	3,8	5,4
Кредиторская задолженность (на конец периода)	71,5	75,5	103,4	112,6	105,7	101,5	96,9
из нее просроченная	0,5	0,7	0,3	0,3	0,8	0,3	0,4

По доле страховых выплат в собранных страховых премиях личное страхование (кроме страхования жизни) оттеснило страхование имущества и

страхование жизни на второе и третье места. Последнее можно объяснить тем, что у несчастных случаев в жизнедеятельности россиян более вы-





сокая частота проявления, чем у имущественных убытков. Последнее место занимает страхование предпринимательских и финансовых рисков, так как высокие по частоте возникновения и размеру

убытка российские предпринимательские и финансовые риски отпугивают российских страховщиков от их страхования, особенно при недостаточности страхового капитала и страховых резервов (табл. 4).

Таблица 4

## Общие сведения о страховых премиях и выплатах в 2011 г. [5]

	Страховые премии			Страховые выплаты			Выплаты в % к премиям
	млрд руб.	в % к общей сумме	в % к периоду предыдущего года	млрд руб.	в % к общей сумме	в % к периоду предыдущего года	
Страхование жизни	34,7	2,7	153,0	7,66	0,9	96,0	22,1
Личное страхование (кроме страхования жизни)	145,58	11,5	118,4	81,25	9,1	112,2	55,8
Страхование имущества	333,21	26,3	119,1	146,38	16,5	98,4	43,9
Страхование ответственности	27,33	2,2	100,3	3,68	0,4	125,6	13,5
Страхование предпринимательских и финансовых рисков	12,03	0,9	146,7	1,48	0,2	54,6	12,3
Итого по добровольным видам страхования	552,85	43,6	119,9	240,45	27,1	102,4	43,5
ОСАГО	103,3	8,1	112,4	56,2	6,3	100,5	54,4
Обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования и ОСАГО)	7,51	0,6	108,5	6,49	0,7	94,8	86,4
Обязательное медицинское страхование	604,19	47,7	124,2	585,25	65,9	122,9	96,9
Итого по обязательным видам страхования	715,00	56,4	122,2	647,94	72,9	120,2	90,6
Итого по добровольным обязательным видам страхования	1267,85	100,0	121,2	888,39	100,0	114,8	70,1

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, за 2013 г. доля прибыльных организаций в общем количестве страховых организаций практически стабильна и держится на уровне 84–85% (84,9% в 2005 г. и 85,6% в 2011 г.), изменения произошли только в 2008 г. Во время финансового кризиса доля прибыльных организаций падает до уровня 80,2%, но затем в 2009 г. резко возрастает – 86,9%, так как в их числе страховые компании, которые успешно наращивают необходимый собственный капитал и страховые резервы, используют сострахование и перестрахование для поддержания рентабельности страховых операций, своей финансовой устойчивости и сбалансированности своих страховых портфелей на фоне усиления действия российских рисков.

В период с 2005 по 2011 г. прибыль прибыльных организаций увеличилась с 29,7 до 45,2 млрд руб., то есть в 1,5 раза, исключая 2008 г., когда в условиях финансового кризиса она снизилась с 29,3 млрд руб. в 2007 г. до 23,5 млрд руб. в 2008 г. (в 1,25 раза). Но уже в 2009 г. их прибыль увеличилась с 23,5 до 36,4 млрд руб. (в 1,6 раза). Это говорит об успешном наращивании прибыли с учетом финансового кризиса.

### Результаты

Анализ финансовых результатов деятельности страховщиков позволяет прийти к следующим выводам.

1. Доля убыточных организаций в общем количестве страховых организаций держится на уровне 13–15% (15,1% в 2005 г. и 14,4% в 2011 г.), заметные изменения произошли только в 2008 г.,

во время финансового кризиса, когда их доля возрастает до уровня 19,8%, но затем в 2009 г. резко снижается до 13,1%, так как в их числе страховые компании, которым недостает необходимого собственного капитала и страховых резервов для поддержания долгосрочной рентабельности страховых операций при усилении действия российских рисков.

2. Убыток убыточных организаций увеличился с 0,9 до 3,0 млрд руб. (в 3,3 раза), исключая 2008–2009 гг. Тогда убыток в условиях финансового кризиса увеличился с 3,0 млрд руб. в 2007 г. до 11,8 млрд руб. в 2008 г. (почти в 4 раза), а потом – до 37,5 млрд руб. в 2009 г. (еще увеличивается в 3,2 раза). Только в 2006–2007 гг. и в 2010–2011 гг. убыток убыточных организаций снижается с 4,0 до 3,0 млрд руб. (в 1,3 раза). Это говорит о негативной зависимости от финансовой среды и не всегда успешных попытках снизить рост убыточности.

3. Дебиторская задолженность увеличивается с 108,0 до 178,3 млрд руб. (в 1,65 раза). При этом просроченная дебиторская задолженность увеличивается с 0,7 до 5,4 млрд руб. (в 7,7 раза), а ее доля во всей дебиторской задолженности возрастает с 0,7 до 3,0%. Самого высокого значения дебиторская задолженность достигает в 2010 г. – 201,9 млрд руб., по сравнению с докризисным 2007 г. она увеличивается в 1,4 раза., затем снижается до 178,3 млрд руб. в 2011 г. (на 11,7%). Это говорит об недостаточном платежеспособном спросе, нехватке текущих доходов и сбережений страхователей при росте потребностей в страховой защите при недостатке среднего класса как основного потребителя страховых услуг.



4. Кредиторская задолженность увеличивается с 71,5 до 96,9 млрд руб. (в 1,4 раза). При этом просроченная кредиторская задолженность уменьшается с 0,5 до 0,4 млрд руб. (в 1,25 раза), а ее доля во всей кредиторской задолженности – с 0,7 до 0,4%. Самого высокого значения кредиторская задолженность достигает при финансовом кризисе 2008 г. – 112,6 млрд руб., по сравнению с докризисным 2007 г. она незначительно увеличивается (на 8,1%), затем в течение 2009–2011 гг. снижается на 13,9%. Это свидетельствует о поддержании платежеспособности и умеренно-консервативной политике заимствований российских страховщиков.

#### Выводы

Анализ по страховым премиям и выплатам обязательных видов страхования за период с 2005 по 2012 г. показал, что доминирование обязательных видов страхования в страховых портфелях российских страховщиков опасно для них тем, что высокий размер собранной страховой премии сопровождается высоким размером страховых выплат, только ОСАГО спасает тем, что у этого вида обязательного страхования пониженный удельный вес страховых выплат в собранной страховой премии (54,4% в 2011 г. и 52,7% в 2012 г.).

Профессор М. Фиелд отмечал, что в России среди видов обязательного страхования устойчиво и с экономической точки опасно доминирует обязательное медицинское страхование, высокий размер собранной страховой премии сопровождается высоким размером страховых выплат [6].

Как показывает анализ данных Федеральной службы государственной статистики РФ, страховые выплаты обязательного медицинского страхования в собранной страховой премии составили в 2011 г. 96,9%, что способно подорвать рентабельность и финансовую устойчивость страховых операций у компаний медицинского страхования при недостаточности страховых резервов.

В России обязательное страхование доминирует над добровольным, что недопустимо, поскольку обязательное страхование является нерыночным и неконкурентным страхованием, а это мешает российским страховщикам быть предпринимателями в страховом деле, особенно в сфере внедрения новых видов добровольного страхования для развития страховой защиты.

Российские страховщики завышенно оценивают принимаемые риски и вероятность наступления страховых случаев. Высокая доля

остающейся в распоряжении компаний поступившей страховой премии позволяет не искать варианты доходного и надежного размещения и инвестирования активов. Зачастую страховые фирмы предпочитают через дочерние структуры вкладывать деньги в торгово-посреднические операции. В деятельности многих страховых обществ выявились такие *отрицательные моменты*, как чрезмерная коммерциализация, высокие тарифы, отсутствие должного контроля за использованием средств, состоянием балансов и страховых резервов. Некоторые общества берутся за проведение всех видов страхования, не имея возможности обеспечить высокое качество услуг. Особо следует подчеркнуть, что страховщики охватывают не более 10% потенциального рынка России.

Таким образом, при весьма значительных возможностях российского рынка страховых услуг потребности национальной экономики и населения в качественных страховых услугах не удовлетворяются. Основное бремя расходов по ликвидации последствий природных и техногенных катастроф ложится на государственный бюджет. Страхование пока не стало неотъемлемой частью развивающегося рынка. Возможности национальных страховых компаний возмещать крупные страховые риски (экологические, атомные, индустриальные, транспортные, инновационные) остаются низкими.

#### Список литературы

1. *Arena M.* Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth? A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries // *The Journal of Risk and Insurance*. 2008. № 75(4). P. 921–946.
2. *Pope N., Yu-Luen Ma.* The Market Structure-Performance Relationship in the International Insurance Sector // *The Journal of Risk and Insurance*. 2008. № 75(4). P. 947–966.
3. *Ермасов С. В., Ермасова Н. Б.* Страхование : 4-е изд., перераб. и доп. М. : ЮРАЙТ, 2012. 748 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/fin41.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin41.htm) (дата обращения: 01.03.2013).
5. Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам Российской Федерации. URL: [http://www.fcsm.ru/ru/contributors/insurance\\_industry/statistics](http://www.fcsm.ru/ru/contributors/insurance_industry/statistics) (дата обращения: 01.03.2013).
6. *Burger E., Field M., Twigg J.* From Assurance to Insurance in Russian Health Care : The Problematic Transition // *American Journal of Public Health*. 2008. № 88. P. 755–758.

#### Trends in the Development of the Russian Insurance Market

##### S. V. Ermasov

Doctor of Economics, Professor of the Department of Finance and Credit, Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: ermasov@mail.ru



### N. B. Ermasova

Doctor of Economics, Assistant Professor,  
Governors State University, Illinois, USA,  
room C3340, 1 University Parkway, University Park, IL, 60484 USA  
E-mail: bermasov@mail.ru

**Introduction.** The article examines the trends in the Russian insurance market from 2005 to 2012. The paper presents the characteristics of Russian insurance companies are analyzed following data: the number of insurance organizations, the average number of insurance agents, the number of contracts, reviewed the financial performance of insurance companies from 2005 to 2012. **Theoretical analysis.** The paper shows that the collected insurance premiums are higher in mandatory insurance than in voluntary insurance. **Results.** The reason for this situation is the easier collection of insurance premiums in mandatory insurance. The authors identified and explained the reasons for the changes in the insurance market of Russia, during the financial crisis and after the crisis. **Conclusions.** The authors highlighted the need for modernization of the insurance business, reducing costs, improving attractiveness, quality insurance products, enhancing the competitiveness of the insurance companies. All of this research is the directions of improvements of insurance companies' activity in the future and it will improve Russia's practice of ensuring the financial sustainability of the insurance services' portfolio.

**Key words:** risk, insurance, insurance market, financial activity of insurance company.

### References

1. Arena M. Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth? A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 2008, no. 75(4), pp. 921–946.
2. Pope N., Yu-Luen Ma. The Market Structure-Performance Relationship in the International Insurance Sector. *The Journal of Risk and Insurance*, 2008, no. 75(4), pp. 947–966.
3. Ermasov S. V., Ermasova N. B. *Strachovanie* [Insurance. 4th ed.]. Moscow, URAIT Publ., 2012. 748 p.
4. Federal State Statistics Service of the Russian Federation. Available at: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/fin41.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin41.htm) (accessed 01 March 2013).
5. The Federal Service for Financial Markets of the Russian Federation. Available at: [http://www.fcsfm.ru/ru/contributors/insurance\\_industry/statistics](http://www.fcsfm.ru/ru/contributors/insurance_industry/statistics) (accessed 01 March 2013).
6. Burger E., Field M., Twigg J. From Assurance to Insurance in Russian Health Care: The Problematic Transition. *American Journal of Public Health*, 2008, no. 88, pp. 755–758.

УДК 004.33

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ

### Е. В. Красильникова

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета,  
Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина –  
филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Саратов  
E-mail: ok-russia@yandex.ru

**Введение.** В статье представлены некоторые теоретические подходы к анализу информационной экономики на макроуровне. Дается определение информационной экономики, перечислены ее особенности. Среди них выделяются: специфическая теория ценности, закон возрастающей отдачи, низкие транзакционные издержки, информационные экономические отношения. **Теоретический анализ.** Автор рассматривает понятия «совокупный спрос» и «совокупное предложение» на рынке информационных товаров и услуг. Критически оцениваются различные точки зрения по вопросам внедрения информационных технологий в производство. Макроэкономическая динамика сопровождается последовательным замещением целостных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов. Долгосрочная экономическая стратегия на макроуровне должна способствовать ускоренному замещению устаревших технологических укладов передовыми. Рассмотрены причины негативной макроэкономической динамики в современной России. **Результаты исследования.** Делается

вывод о высоком потенциале развития информационной экономики на современном этапе. Долгосрочная экономическая стратегия на макроуровне должна способствовать ускоренному замещению устаревших технологических укладов передовыми. При этом у развивающихся стран имеется возможность для выхода на лидирующие позиции, целенаправленно поддерживая наиболее перспективные точки роста нового технологического уклада.

**Ключевые слова:** информационная экономика, совокупный спрос, совокупное предложение, информационные товары и услуги, технологические уклады.

### Введение

С точки зрения господствующих технологий формирующийся социально-экономический порядок можно охарактеризовать как «информационное общество», концепция которого может и должна рассматриваться как составная часть





постиндустриальной теории. В рамках данной концепции формируется новая хозяйственная среда под названием «информационная экономика», опирающаяся на возрастающую роль информации в экономическом развитии. Результатом научного анализа стала трактовка информации как специфического ресурса, не обладающего большинством характеристик, свойственных традиционным факторам производства. Так, отмечается, что распространение информации тождественно ее самовозрастанию, что исключает применение к этому феномену понятия «редкость». При этом потребление информации не вызывает ее истощаемости как производственного ресурса.

Дадим собственное определение информационной экономике. Таковой мы будем считать любую хозяйственную деятельность, в основе которой лежат специфические экономические отношения между людьми по поводу создания, распределения, обмена и потребления информационных продуктов. Основным процессом, который создает технические условия для формирования и расширения масштабов информационной экономики, является развитие и распространение информационных технологий. Еще одна предпосылка становления информационной экономики – наличие критической массы экономических агентов и соответствующей инфраструктуры, которая делает возможным их деятельность.

На наш взгляд, феномен информационной экономики имеет ряд специфических особенностей.

1. В информационной экономике ценность продуктов труда вытекает из их множественности, подобно тому, как ценность мобильных телефонов растет при увеличении количества людей, которые ими владеют. Эта черта информационной экономики прямо противоречит двум наиболее фундаментальным аксиомам неоклассической экономической теории: 1) ценность благ связана с их редкостью; 2) изобилие благ снижает их ценность.

2. Ценность участия в информационной экономике увеличивается экспоненциально с ростом числа участников. Этот рост вовлекает в нее все новых и новых субъектов. Любой экспоненциальный рост имеет «точку перелома», после которой рост бизнеса, производства или самой сети превращается в лавинообразное событие. Присущие информационной экономике низкие предельные издержки и быстрое распространение продукции уменьшают временной интервал жизненного цикла товара и наращивания бизнеса.

3. Основной закон функционирования информационной экономики известен как закон возрастающей отдачи. Но в отличие от индустриальной экономики, где возрастание отдачи является результатом нововведений отдельных фирм, увеличение отдачи в информационной

экономике создается всеми ее участниками, хотя результаты увеличения отдачи могут быть распределены между ними неравномерно.

4. Функционирование информационной экономики связано с низкими транзакционными издержками, в первую очередь издержками поиска и распространения информации, заключения сделок и осуществления расчетов. Все объекты, которые можно скопировать, приспособляются к закону инверсионного (обратного) ценообразования и становятся дешевле по мере их совершенствования.

5. Если услуги становятся тем ценнее, чем они многочисленнее, и если они стоят тем меньше, чем они становятся лучше и важнее, то, продолжая эту логику, можно сказать, что самые ценные вещи должны быть бесплатными. Электронные копии информационного продукта почти ничего не стоят, а ценность возрастает пропорционально при их умножении, порождая все большую потребность в них.

6. Происходит замещение традиционных материальных продуктов информационными, имеющими незначительный по стоимости материальный носитель. Те же продукты, которые нельзя заменить (например телевизоры, телефоны и т.п.), «облагораживаются» встроенными электронными чипами с возможностью выхода в Глобальную сеть, благодаря чему вещи «умнеют», обмениваются информацией, легко управляются и становятся элементами информационной экономики.

7. Возникают новые экономические отношения на всех уровнях хозяйственной деятельности. Происходит частичный демонтаж индустриальной экономики и создание гибкой сети новых организаций и форм коммерческой и трудовой активности, которая требует усвоения все новых знаний и развития соответствующих навыков. И хотя повсеместное развитие информационных технологий не ведет напрямую к росту производительности труда, их развитие играет на руку креативным человеческим устремлениям: повторы, копирование, автоматизация обесцениваются, а оригинальность, воображение, способность к творчеству и инновациям растут в цене.

#### **Теоретический анализ**

Основными субъектами рынка информационных товаров являются фирмы и домашние хозяйства. Государство также частично присутствует на данном рынке, покупая и продавая ряд информационных услуг. Подсистема субъектов информационной экономики тесно связана с подсистемой информационно-экономических отношений. При этом, по мнению Е. Л. Логинова, зависимость скорости роста числа электронных финансовых транзакций связана с приростом числа субъектов информационной экономики



(или, как он ее называет, электронной информационно-финансовой формации) через коэффициент акселерации [1, с. 63].

Таким образом, в результате агрегирования функций индивидуального спроса и предложения

в информационной экономике можно построить кривые совокупного спроса (AD) и предложения (AS). На рис. 1 показано взаимодействие совокупного спроса и предложения в системе информационной экономики.

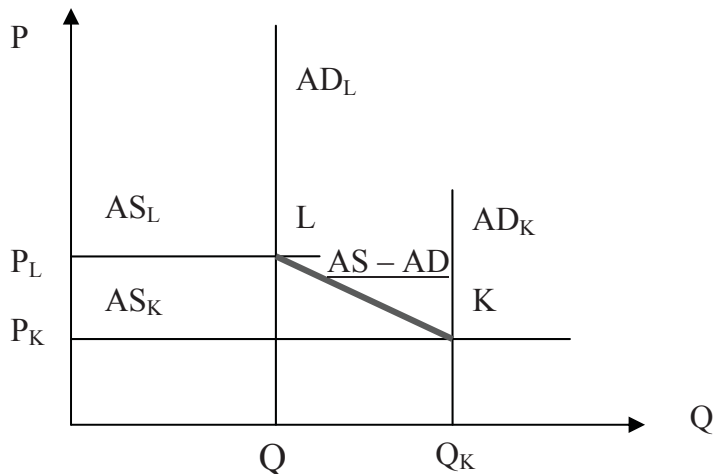


Рис. 1. Совокупный спрос и предложение на рынке информационных товаров

Совокупный спрос (AD) – экономический агрегат, суммирующий величины индивидуальных спросов на информационные товары, предлагаемые на рынке. Как и в кейнсианской теории, в структуре совокупного спроса можно выделить следующие элементы: совокупный спрос домохозяйств (потребительский спрос), спрос фирм и спрос на информационные товары со стороны государства. Совокупное предложение (AS) – экономический агрегат, равный сумме денежных значений всех конечных информационных товаров, представляемых к продаже при каждом возможном уровне цен.

Совокупное предложение полностью эластично, так как информационные ресурсы в принципе неограниченны. Однако следует четко разделять предложение на рынке легальных ( $AS_L$ ) и контрафактных ( $AS_K$ ) информационных товаров. Совокупный спрос, напротив, полностью неэластичен, так как количество пользователей и их финансовые ресурсы ограничены, а предельная полезность уже второй копии информационного товара для индивидуального потребителя равна нулю. При этом также можно определить две линии совокупного спроса: на рынке легальных ( $AD_L$ ) и контрафактных ( $AD_K$ ) информационных товаров. Несмотря на то что на сегодняшний день не имеется достоверной статистики о количестве предлагаемых легальных и контрафактных информационных продуктов, можно сделать предположение, что последних предлагается значительно больше. В самом деле, каждый оригинальный контент можно воспроизвести в бесчисленном количестве пиратских копий. Особую актуальность

данный вопрос имеет в условиях правовой неразберихи и отсутствия действенного механизма защиты интеллектуальной собственности в современной России.

На графике (см. рис. 1) представлены две точки равновесия совокупного спроса и предложения: L – точка равновесия на рынке легальных и K – точка равновесия на рынке контрафактных информационных товаров. Отрезок L – K показывает зону взаимодействия совокупного спроса и предложения на рынке информационных товаров (своего рода модель «AS – AD» в терминах теории Дж. М. Кейнса). Данный отрезок представляет собой зону возможного изменения равновесия совокупного спроса и предложения. Оно может изменяться, во-первых, за счет снижения уровня цен легальных информационных продуктов и, во-вторых, за счет роста цен контрафактных товаров (например, в случае повышения уровня инфляции). Первый вариант является предпочтительным, так как при этом растет объем производства информационных товаров, а значит, полнее удовлетворяются потребности общества в них. Кроме того, в этом случае существует вероятность, что понизятся цены на контрафактную продукцию (либо она полностью будет вытеснена с рынка), что также отвечает общественным интересам.

Таким образом, отрицательный наклон линии AS – AD говорит о прогрессивном потенциале развития информационной экономики. Так же как и в случае взаимодействия спроса и предложения на микроуровне, мы наблюдаем явную тенденцию стремления точки пересечения совокупного спроса и предложения к понижению (от L к K), что го-



ворит о неумолимом движении информационной экономической системы к равновесию на уровне цен, приближающемуся к нулевой отметке.

По мнению О. С. Сухарева, расширение сферы информационной экономики ставит под сомнение концепцию кривой А. Филлипса. Указанный автор объясняет данный феномен следующим образом: в докризисные годы американская экономика демонстрировала увеличение темпов экономического роста до 3,6%, а уровень безработицы снизился до 4,6%, в то время как, согласно общепринятым макроэкономическим построениям теоретического характера, безинфляционный уровень для американской экономики составляет 5,5%. Если безработица ниже данного уровня, тогда, согласно экономической теории, инфляция должна быть несколько выше ранее наблюдавшихся значений. А она как раз оказалась довольно низкой, и ее средний уровень не превысил 2% в год. Таким образом, О. С. Сухарев констатирует, что налицо ускорение экономического роста при снижающейся инфляции и безработице. Сам автор объясняет это изменением в соотношении факторов производства и возникновением особого типа воспроизводства, а также информационного сектора экономики. Впервые за многие десятилетия экономического развития подорвана доктрина его циклического характера [2, с. 11].

Указанные теоретические выкладки не нуждаются в особой критике. Их опровергла сама жизнь. Кризис 2008–2009 гг. расставил все по своим местам. В эти годы наблюдался экономический спад при высокой безработице и снижении цен (дефляции), что противоречит основным выводам О. С. Сухарева и не позволяет доказательно оспаривать закономерности, описываемые кривой Филлипса и теориями циклического развития.

Информационный сектор в экономике до сих пор не является доминирующим. Вместе с тем по темпам роста рынок информационных технологий обгоняет традиционные отрасли производства, а по абсолютной величине вполне сопоставим с ними. Так, размер рынка тяжелого машиностроения в 2003 г. оценивался примерно в 1850 млрд долл. США, нефти – 841 млрд долл., стали – 700 млрд долл., а информационных технологий – 1090 млрд долл. В 2004–2005 гг. размер последнего составил 1300 млрд долл. При этом рынок рос среднегодовым темпом, равным 7% [2, с. 10]. Сделанные на основе производственной функции Кобба – Дугласа расчеты показывают, что предельная производительность информационных технологий в несколько раз превышает предельную отдачу от прочих видов затрат [3, с. 785]. Справедливости ради необходимо отметить, что приведенные выше цифры характеризуют ситуацию, сложившуюся в ми-

ровой экономике до финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Однако именно потому, что данный кризис имел своей причиной прежде всего финансовую, а не технологическую составляющую, можно говорить о большом потенциале развития информационной экономики.

По мнению Ю. Ясинского и А. Тихонова, необходимо включить в модель рыночного равновесия на макроуровне эндогенный фактор информационной состоятельности рынка. Оно определяется «как такое его состояние, при котором институциональная организация затрудняет получение ренты от асимметричности информации, так как потери от действий, направленных на извлечение этой ренты, значительно превышают размер последней» [4, с. 40]. Авторы считают, что многие экономические кризисы были спровоцированы внезапным резким снижением информационной состоятельности.

Высокая информационная состоятельность рынка проявляется в том, что агенты хорошо информированы о реальной стоимости всех альтернативных возможностей, поведение продавцов товаров, рабочей силы или финансовых обязательств направлено на раскрытие информации. Это приводит к увеличению количества сделок, совпадению максимумов частного и общественного благосостояния. При информационной несостоятельности рынка, наоборот, сделок мало, функции частной и общественной выгоды не совпадают. В условиях высокой информационной состоятельности рынка преимущества получают наиболее умелые и добросовестные агенты рыночных отношений.

Далее в развитии своей теории Ю. Ясинский и А. Тихонов выделяют три типа рынков:

– равновесные (соответствующие традиционной экономической теории), где цены товаров соответствуют качеству, имеет место равновесный уровень заработной платы и процентных ставок, отсутствует безработица;

– смещенные информационно несостоятельные, где наблюдаются низкие цены, низкое качество и узкий ассортимент товаров, высокая безработица, уровень заработной платы ниже, а процентные ставки, наоборот, выше равновесных, в целом рынок статичен, потенциал роста невелик;

– смещенные информационно состоятельные, где имеет место продажа качественных товаров по повышенным, а некачественных по бросовым ценам, рынок сильно диверсифицирован, безработица невысока, уровень заработной платы выше, а процентные ставки ниже равновесных [4, с. 46].

По нашему мнению, ничего нового в рассуждениях Ю. Ясинского и А. Тихонова нет. Речь идет всего лишь о рынках совершенной и несовершенной конкуренции. Однако, как известно,



практически все современные рынки в той или иной степени несовершенны (монополизированы). На это указывают сами авторы, говоря о том, что, если товарный рынок характеризуется информационной несостоятельностью, он будет скорее всего сегментирован и монополизирован. Вход на такой рынок для новых производителей и предпринимателей затруднен. Возможности расширения рынка сдерживаются барьерами, воздвигаемыми локальными монополиями [4, с. 44]. По мнению авторов, причиной всему – информационная асимметрия, в результате которой использующие ее экономические агенты получают ренту, а бремя от эффектов асимметрии несут покупатели и все общество. В подтверждение подобного довода приводятся известные работы Дж. Стиглица [5] и Дж. Акерлофа [6]. Однако указанные работы посвящены частным локальным рынкам (например рынку страховых услуг или подержанных автомобилей) и не могут быть распространены на макроэкономическую ситуацию в целом.

Из неправильной теоретической посылки вытекают необоснованные выводы. Так, Ю. Ясинский и А. Тихонов говорят о благоприятной и неблагоприятной макроэкономической динамике. В первом случае в результате низкой информационной асимметрии рынка якобы происходит активная структурная перестройка экономики, растет ее эффективность. Во втором случае, наоборот, высокая асимметрия информации тормозит экономическое развитие. Таким образом, достаточно внедрить соответствующие институты объективизации информации (сертификации и стандартизации, спецификации и защиты интеллектуальной собственности) – и задача прогрессивного развития экономики почти автоматически будет решена. Возникает закономерный вопрос: почему же один из сильнейших экономических кризисов последнего времени начался именно в экономике США, где указанные институты были наиболее развиты?

На наш взгляд, причина здесь путается со следствием. Основным тормозом развития является не информационная асимметрия, а монополизм части производителей (в основном крупных IT-корпораций), препятствующих свободному и беспрепятственному распространению рыночной информации. Таким образом, речь может идти не о ликвидации информационной асимметрии вообще (что в принципе невозможно), а о демонаполизации информационного рынка.

Макроэкономическая динамика сопровождается последовательным замещением целостных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов (ТУ). Они формируются в рамках экономической системы, охватывая все стадии переработки ресурсов в соответствующий тип непроектируемого по-

требления, образуя макроэкономический воспроизводственный контур, самовоспроизводящуюся целостность, вследствие чего техническое развитие экономики происходит путем последовательной смены технологических укладов.

По мнению С. Глазьева, в связи с развитием экономики знаний можно высказать сомнение о сохранении длинных волн в наукоемкой экономике. Вместе с тем усложнение сочетания технологических, институциональных и социально-экономических факторов по-прежнему создает предпосылки неравномерности технологических изменений и генерирования длинноволновых колебаний. С. Глазьев считает, что разразившийся в 2008 г. экономический кризис связан с бифуркациями, возникающими в развитых странах на фоне смены пятого на шестой технологический уклад.

Ключевым фактором пятого ТУ, определившего предшествующий кризису рост экономики ведущих государств, является развитие микроэлектроники и программного обеспечения. Сейчас происходит становление нового, шестого технологического уклада, базирующегося на био- и нанотехнологиях, системах искусственного интеллекта и глобальных информационных сетях. Между пятым и шестым ТУ существует преемственность. Их ключевым фактором являются информационные технологии, основанные на использовании знаний об элементарных структурах материи, а также алгоритмах обработки и передачи информации [7, с. 8].

Таким образом, долгосрочная экономическая стратегия на макроуровне должна способствовать ускоренному замещению устаревших технологических укладов передовыми. При этом у развивающихся стран имеется возможность для выхода на лидирующие позиции, целенаправленно поддерживая наиболее перспективные точки роста нового ТУ.

Однако проведенное О. Ю. Красильниковым исследование структурных сдвигов в экономике России за последнее десятилетие показало негативные тенденции развития ее хозяйственной структуры с точки зрения деления на доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный секторы. Несмотря на то что экономическая структура страны обновилась более чем наполовину, необходимо отметить ухудшение качества структурных сдвигов: сократилась доля постиндустриального сектора в пользу индустриального. При этом доля последнего также понизилась за счет перемещения производственных ресурсов в доиндустриальный сектор экономики. Нарастание технологического консерватизма, отторжение базисных инноваций привели к тому, что в первом десятилетии XXI в. тенденция отставания России от развитых стран в развитии индустриального и освоении



постиндустриального секторов обрела характер технологической деградации экономики [8, с. 3].

Возникает закономерный вопрос: почему в результате рыночных реформ негативные тенденции, имевшие место в структуре российской (а ранее – советской) экономики, не только не были преодолены, а еще более усилились? На наш взгляд, этому существует несколько объяснений.

Первой причиной является инерционность структуры экономики, доставшейся в наследство от советской экономической системы, прогрессивные изменения в которой приостановились во время эпохи застоя. Вторая причина – пробуксовка механизма структурных сдвигов, невозможность свободного перелива и распределения капитальных ресурсов между отдельными секторами экономической системы в результате наличия в ней элементов как «естественного», так искусственно созданного монополизма, прежде всего в отраслях топливно-энергетического комплекса. Третьей причиной явилось то, что структурный кризис был обусловлен необычайно благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой: высокими ценами на энергоносители и другие сырьевые товары.

Еще одной причиной стала разнонаправленная экономическая динамика в России и в развитых странах. Так, процессы снижения доли индустриального сектора и замены его постиндустриальным в развитых странах происходили в том числе и за счет структурного сдвига в сторону увеличения доли экспортоориентированных сырьевых отраслей в экономике России. В свою очередь, сдвиги в структуре потребностей российских субъектов хозяйствования, обусловленные глобальными постиндустриальными тенденциями, не сопровождались соответствующими изменениями в размещении производственных ресурсов. При этом вновь возникающие потребности удовлетворялись за счет импорта продукции передовых секторов экономики развитых стран, что явилось одной из причин их бурного роста и в то же время обусловило снижение доли постиндустриального сектора в экономике Рос-

сии. Средства, полученные в результате экспорта сырья и энергоносителей, либо проедались, либо оседали в иностранных банках, то есть в большинстве своем работали на экономику других стран в ущерб развитию собственной. По нашему мнению, глубинными причинами подобного положения стала деградация реального сектора экономики России, особенно в части зарождающегося нового постиндустриального уклада, не в последнюю очередь за счет перетока инвестиций в спекулятивную финансовую сферу.

По мнению В. Л. Иноземцева, государства, позже вступившие на путь постиндустриального развития, вообще не способны догнать передовые страны. В качестве примера приводятся новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, Китай и даже Япония. В этом смысле у России, по его мнению, вообще нет никаких перспектив. В. Л. Иноземцев пишет, что «сокращение разрыва возможно, но устранение его нереально...», и далее: «...сокращение разрыва может быть устранено только при активном заимствовании технологических достижений развитых стран. Необходимо попросить команду катера (терминология автора. – Е. К.) взять Россию на буксир, чтобы ее экономика двигалась фактически с той же скоростью, не приближаясь к развитым странам, но и не отставая от них» [9, с. 269–270, 273].

В отличие от В. Л. Иноземцева, мы считаем, что структурные сдвиги в экономике развиваются в виде S-образных кривых, которые различаются по времени возникновения и предопределяют точки бифуркационного разрыва (рис. 2). Это позволяет сделать вывод, что страны, заблаговременно наращивающие свой научно-технический, инвестиционный и производственный потенциал в перспективных направлениях становления новых технологических укладов, обретают принципиальное конкурентное преимущество. Вовремя произведенный структурный маневр в заключительной фазе структурного кризиса позволяет выйти на траекторию опережающего экономического развития.

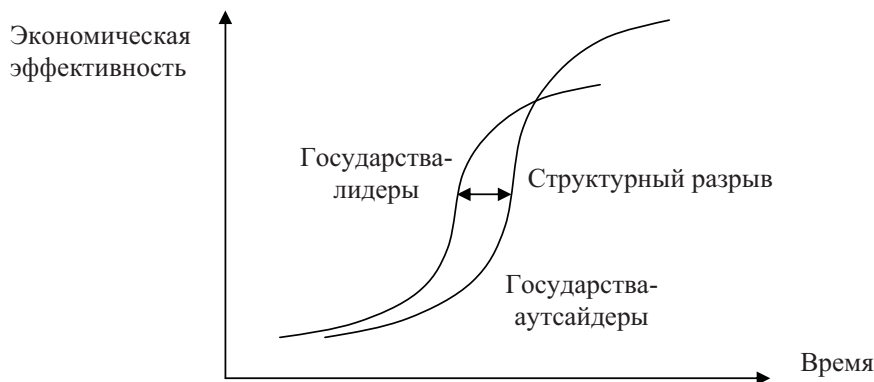


Рис. 2. S-образные кривые развития структурных сдвигов в экономике





Известный исследователь S-образных кривых Р. Фостер писал о том, что в век технологических разрывов сегодняшние экономические лидеры подвергаются самому большому риску. В ходе осуществления структурных сдвигов атакующие будут иметь преимущество перед теми, кто сидит в окопах. По мере достижения предела технологии ее совершенствование становится все более дорогостоящим. В то же время нередко появляются возможности, зависящие от знаний, которыми лидеры в достаточной мере не располагают. Когда молодой атакующей силе, опираясь на свои успехи и знание рыночной стратегии, вполне готов к сражению. Обороняющийся же убаюкан чувством безопасности, навеянным хорошими экономическими результатами в течение длительного времени, которые побуждают его идти старой дорогой и верить в эволюционный характер перемен; в результате его реакция запаздывает. Заключительная битва скоротечна, и лидер проигрывает [10, с. 38–39].

Подобного взгляда придерживается и С. Глазьев. По его мнению, «на ранних этапах развития нового технологического уклада у догоняющих стран возникают хорошие шансы для выхода на лидирующие позиции. В растущих отраслях сравнительным преимуществом преследователя является его меньшая обремененность устаревшими производственными фондами. Успех более вероятен, когда удастся добиться опережения еще в эмбриональной стадии нового уклада. Инерционность в развитии новых отраслей странами-лидерами научных исследований приводит к тому, что лидер оказывается заложником предшествующих успехов. Эта инерционность снижает скорость коммерциализации очередных открытий, придает развитию неравномерный характер даже при равномерном пополнении научных знаний. Тем самым получают шанс на успех страны-преследователи, располагающие, во-первых, достаточной научной базой для доведения такого рода результатов до прикладных разработок, во-вторых, технологической и финансовой базой для внедрения этих разработок в производство» [7, с. 10].

Таким образом, страны, осуществляющие структурный прорыв, развивающие прогрессивные структурные сдвиги на основе расширяющихся конкурентных преимуществ, получают шанс «перегнать не догоняя». Подобный шанс имеет современная экономика России. В противном случае из-за неспособности своевременно «оседлать» новую волну макроструктурного обновления экономики нашей стране, подобно Алисе из сказки Л. Кэрролла, «придется бежать все быстрее, чтобы оставаться на месте». И в этом случае она будет обречена на постоянное «догоняющее развитие».

## Результаты исследования

Посткризисное восстановление мировой экономической конъюнктуры таит большую опасность для будущего развития России. Возникает соблазн и дальше «сидеть на нефтяной игле», ограничиваясь «модернизационной» риторикой, на деле не проявляя сколько-нибудь значимой инновационной активности. Это чревато дальнейшим углублением структурного кризиса, который в конце концов приведет к катастрофическим последствиям.

Получается, что В. Л. Иноземцев не так уж далек от истины. По теории S-образных кривых выходит, что догнать и перегнать развитые страны в принципе возможно. Однако практика последних лет наглядно показывает, что Россия обречена на вечное догоняющее развитие. Дальше благих намерений дело не идет. Кроме того, так и не выработано долгосрочной стратегии осуществления прогрессивных структурных преобразований. С чего начинать модернизацию, за какие технологические и институциональные звенья ухватиться, чтобы вытянуть всю цепь? Внятные ответы на данные вопросы так и не даны. Все предложения о развитии институтов демократии, экономики знаний, информационных, энергоэффективных, био- и нанотехнологий только повторяют то, что в развитых странах давно уже делается. Но ведь эти страны тоже не будут стоять на месте. Значит, придется их снова догонять. На наш взгляд, это бесперспективный путь развития.

С сожалением мы вынуждены констатировать, что Россия уже безнадежно отстала от развитых стран в освоении нового постиндустриального уклада. По данным Д. Е. Сорокина, удельный вес России в мировой торговле технологиями и наукоемкими товарами не превышает 0,2–0,8% против 36% США, 14% Южной Кореи и 6% Китая. Лишь 3% зарубежных инвесторов испытывают интерес к России как к месту проведения научных исследований, технологического сотрудничества и инновационной деятельности, в то время как 79% рассматривают Россию прежде всего как рынок сбыта продукции и услуг. Дальнейшее развитие по такой траектории в современном мире неизбежно поведет Россию по пути превращения из субъекта в объект глобальных политико-экономических отношений [11, с. 50].

Рассмотрев рыночный механизм функционирования информационной экономики на макроуровне, можно сделать вывод о большом потенциале развития данной хозяйственной системы. Изменяются основные закономерности взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения на рынке информационных товаров. На современном этапе в результате роста проникновения Интернет в экономическую



жизнь общества даже традиционные товарные рынки начинают функционировать по новым законам, обусловленным неограниченностью информационных ресурсов.

Это еще раз подчеркивает актуальность развития информационной экономики, которая может стать локомотивом структурного обновления российского хозяйства. Пронизывая все стороны экономической жизни, сферы производства и потребления, образования и подготовки квалифицированных кадров, информационные технологии предопределяют будущий инновационный прорыв, выход страны на новую траекторию развития.

### Список литературы

1. *Логонов Е. Л.* Методология мониторинга функционирования электронной информационно-финансовой формации // *Финансы и кредит*. 2008. № 24. С. 62–67.
2. *Сухарев О. С.* Информационная экономика : аспекты развития // *Финансы и кредит*. 2009. № 5. С. 8–21.
3. *Shu W., Strassman P.* Does Information Technology Provide Banks with Profit // *Information and Management*. 2005. Vol. 42. P. 781–787.
4. *Ясинский Ю., Тихонов А.* Новая информационно-поведенческая парадигма : конец равновесной теории или ее второе дыхание? // *Вопр. экономики*. 2007. № 7. С. 35–58.
5. *Stiglitz J. E.* Information and the Change in the Paradigm in Economics // *The American Economist*. 2003. Vol. 47, № 2. P. 6–26.
6. *Акерлоф Дж.* Рынок «лимонов» : неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS*. 1994. Вып. 5. С. 91–104.
7. *Глазьев С.* Какая модернизация нужна России? // *Экономист*. 2010. № 8. С. 3–17.
8. *Красильников О. Ю.* Перспективы развития экономики России в преддверии новой волны структурного кризиса // *Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право*. 2011. Т. 11, вып. 1. С. 3–7.
9. *Иноземцев В. Л.* Пределы «догоняющего» развития. М. : Экономика, 2000. 295 с.
10. *Фостер Р.* Обновление производства : атакующие выигрывают. М. : Прогресс, 1987. 272 с.
11. *Сорокин Д. Е.* Стратегические ориентиры антикризисной политики // *Мировые кризисы XXI века : причины, природа, альтернативы преодоления (Россия в глобальном контексте) : материалы междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. А. В. Бузгалина*. М. : Культурная революция, 2009. 520 с.

### Theoretical Approaches to the Study of the Information Economy at the Macro Level

#### E. V. Krasilnikova

Candidate of Economic Science, Associate professor, Department of Accounting, Stolypin Volga Region Institute of Administration of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 23/25, Sobornaya str., Saratov, 410031 Russia  
E-mail: ok-russia@yandex.ru

**Introduction.** The article presents some theoretical approaches to the analysis of the information economy at the macro level. The definition of the information economy is given, and its features are listed. Among them are: specific theory of value, the law of increasing returns, low transaction costs, information economic relations. **Theoretical analysis.** The author considers the concept of aggregate demand and aggregate supply in the market of information products and services. The various points of view on the issues of introduction of information technologies into production are critically assessed. Macroeconomic dynamics is accompanied by sequential replacement of integral complexes of technologically related industries - technological structures. Long term economic strategy at the macro level should accelerate the replacement of outdated technological structures to advanced ones. The reasons of the negative macroeconomic dynamics in modern Russia are examined. **Results of the study.** A conclusion about the high potential of the information economy development at the current stage is made. Long term economic strategy at the macro level should accelerate the replacement of outdated technological structures to advanced technological structures. While developing countries have the opportunity to lead, purposefully supporting the most perspective growth points of the new technological order.

**Key words:** information economy, aggregate demand, aggregate supply, information goods and services, technological modes.

### References

1. Loginov E. L. Metodologiya monitoringa funktsionirovaniya elektronnoy informatsionno-finansovoy formatsii [The methodology of monitoring the functioning of the electronic informational and financial formation]. *Finansy i kredit* [The Finance and the Credit], 2008, no. 24, pp. 62–67.
2. Suharev O. S. Informatsionnaya economica: aspekti razvitiya [Information economy: development aspects]. *Finansy i kredit* [The Finance and the Credit], 2009, no. 5, pp. 8–21.
3. Shu W., Strassman P. Does Information Technology Provide Banks with Profit. *Information and Management*, 2005, vol. 42, pp. 781–787.
4. Yasinsky Yu., Tihonov A. Novaya informatsionno-povedencheskaya paradigma: konets ravnovestnoy teorii ili ee vtoroje dihanie? [New informational-behavioral paradigm: the end of the equilibrium theory or its second wind?]. *Voprosy ekonomiki* [Questions of Economics], 2007, no. 7, pp. 35–58.
5. Stiglitz J. E. Information and the Change in the Paradigm in Economics. *The American Economist*, 2003, vol. 47, no. 2, pp. 6–26.



6. Akerlof G. A. Rinok «limonov»: neopredelennost chachestva i rinochniy mehanizm [The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism]. *THESIS*, 1994, iss. 5, pp. 91–104.
7. Glazyev S. Kakaya modernizatsiya nuzhna Rossii? [What kind of modernization does Russia need?]. *Economist* [The Economist], 2010, no. 8, pp. 3–17.
8. Krasilnikov O. Yu. Perspektivi razvitiya economicii Rossii v preddverii novoy volni strukturnogo krisisa [Prospects of development of the Russian economy is facing a new wave of structural crisis]. *Izvestiya Saratov. Universiteta. New ser. Ser. Economics. Management. Law*, 2011, vol. 11, iss. 1, pp. 3–7.
9. Inozemtsev V. L. *Predeli «dogonyayushego» razvitiya* [The limits of «catching up» development]. Moscow, Economica, 2000. 295 p.
10. Foster R. *Obnovlenie proizvodstva: atacuyushie viigrivayut* [Updating of the production: the attackers win]. Moscow, Progress, 1987. 272 p.
11. Sorokin D. E. Strategicheskie orientiri anticrisisnoy politiki. *Mirovie krisisi XXI veka: prichini, priroda, alternative preodoleniya (Rossiya v globalnom kontexte)*. Materiali mezhdunar. Nauch.-pract. conf. Pod obsh. red. A. V. Buzgalina [Strategic guidelines of the anti-crisis policy. *Global crises of the XXI century: causes, nature, alternatives to overcome (Russia in the global context)*. Materials of the international scientifically-practical conference. Ed. by A. V. Buzgalin]. Moscow, Cultural revolution, 2009. 520 p.

УДК 339.9; 330.43

## ПОЛИТИЧЕСКИЙ РИСК КАК ФАКТОР ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ ЭКОНОМИКИ

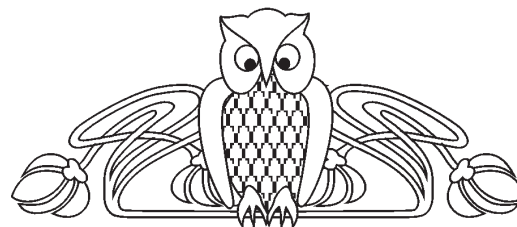
**В. П. Сиротин**

кандидат технических наук, профессор кафедры статистических методов, Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, Москва  
E-mail: vsirotin@hse.ru

**Д. В. Быченков**

аспирант кафедры мировой политики, Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, Москва  
E-mail: 2295022@gmail.com

**Ведение.** Иностранные инвестиции являются одним из важнейших ресурсов модернизации развивающихся экономик. По мнению международных инвесторов, одним из главных сдерживающих факторов для инвестирования в развивающиеся рынки является политический риск. Мнения относительно значимости этого влияния различны и зависят от рассматриваемого периода. Последний кризис мог внести коррективы в инвестиционную политику. Тем не менее некоторые страны демонстрируют значительные объемы привлекаемых иностранных инвестиций. Авторы статьи пытаются ответить на вопрос: прослеживается ли на протяжении последнего десятилетия зависимость потока прямых иностранных инвестиций от уровня политического риска в странах с развивающимися экономиками и какие именно составляющие этого риска наиболее важны сейчас для иностранных инвесторов. **Методы.** На основании интегральных индикаторов политического риска, построенных по экспертным данным о 149 странах с 2002 по 2010 г., предложены различные эконометрические модели с фиксированными и постоянными эффектами, позволяющие дать количественную оценку степени влияния политического риска на принятие решений иностранных компаний об инвестировании в развивающиеся экономики. **Результаты.** Установлена взаимосвязь политического риска с объемом прямых иностранных инвестиций для анализируемой категории стран. Согласно лучшей из полученных моделей наиболее существенными составляющими политического риска для инвесторов являются политическая стабильность и каче-



ство государственного регулирования и эффективность работы правительства.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, политический риск, панельные данные, модель со случайными эффектами, модель с фиксированными эффектами.

### Введение

В современных условиях модернизация и ориентация на инновационное развитие являются необходимыми факторами экономического роста любой страны, повышения ее конкурентоспособности, обеспечения высокого уровня жизни населения [1, 2]. Одним из важнейших источников модернизации национальных экономик, в особенности развивающихся, являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ).

Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD) определяет прямые иностранные инвестиции (FDI) как инвестиции, предполагающие долгосрочные отношения и отражающие устойчивый интерес и контроль со стороны хозяйствующих субъектов одной страны по отношению к хозяйствующим субъектам другой страны. Такие инвестиции включают в себя как первоначальные капиталовложения, так и все по-



следующие операции между этими субъектами. ПИИ несут принимающей стране значительные экономические выгоды не только в виде доступа к капиталу в иностранной валюте. Вместе с инвестициями приходят передовые технологии, инновационные продукты, международный опыт, появляются новые рабочие места.

Страны, нуждающиеся в иностранных инвестициях для финансирования модернизации национальных экономик, конкурируя за привлечение прямых иностранных инвестиций, стараются проводить привлекательную для потенциальных инвесторов политику, что в итоге повышает конкурентоспособность их продукции, открывает доступ на международные рынки и, как следствие, влечет их все более полную интеграцию в мировую экономическую систему.

В 1990-е гг. государственное регулирование прямых иностранных инвестиций характеризовалось возрастающей открытостью и отказом от чрезмерной правительственной интервенции в бизнес. С 1992 по 2000 г. из 1097 изменений национальных законодательств, регулирующих прямые иностранные инвестиции, 94% изменений были направлены на создание более благоприятного инвестиционного климата. Многие страны пошли дальше формирования дружественной среды для иностранных инвестиций, запуская программы активного продвижения собственной страны путем создания разных агентств по привлечению инвестиций, а также привлечения тех иностранных инвестиционных проектов, для развития которых созданы наиболее благоприятные условия. Это дополнялось попытками снижать различные барьеры для ведения бизнеса.

Результатом процесса улучшения инвестиционного климата стал очевидный рост иностранных инвестиций в эти страны. Так, с 1990 по 2005 г. доля ПИИ в развивающиеся экономики в общемировом объеме ПИИ увеличилась с 17% до почти 34%. Согласно расчетам, проведенным на основе данных UNCTAD, в период с 1992 по 2009 г. темпы роста ВВП развивающихся экономик в среднем составляли 5,4% в год, а стран с развитой экономикой – лишь 2,4%. Эта тенденция проявилась и во время последнего финансового кризиса. Развивающиеся рынки стали единственным двигателем роста мирового ВВП в 2008–2009 гг. (5,3% в 2008 г., 0,3% в 2009 г.), в то время как в странах с развитой экономикой наблюдалась явная рецессия: темп роста ВВП наблюдался на уровне 2,5% в 2008 г. и –3,5% в 2009 г. И, наконец, если рассматривать 2010 г. как начало восстановления мировой экономики после глобального кризиса, то можно прийти к выводу, что страны с развивающимися экономиками в целом пережили глобальную рецессию лучше (рост 7,3%), чем развитые страны (рост 3,0%).

Очевидно, страны с развивающимися экономиками были и остаются очень привлекательными для международных инвесторов.

В то же время стремительный экономический рост зачастую не сопровождается такими же темпами развития политических институтов, призванных гарантировать стабильность и предсказуемость, которые должны обеспечивать дальнейшее устойчивое развитие каждой из стран. Многие страны с развивающимися экономиками до сих пор характеризуются большой долей государственного присутствия и регулирования в экономике. Осознавая необходимость изменений, эти страны осуществляют политические и экономические реформы, что, в свою очередь, предполагает существенную вероятность непредсказуемых изменений. Неопределенность среды экономической деятельности в этих условиях, наличие неразвитых политических институтов, потенциально способных оказать негативное влияние на деятельность зарубежных компаний, в международной академической литературе, а также в практике международного бизнеса характеризуется понятием «политический риск». Для стран с развивающимися экономиками значение политических факторов оказывается решающим. Именно в этой сфере сосредоточиваются наиболее существенные риски для инвесторов.

В последнее время проблема политических рисков приобретает особую актуальность: мировой экономический кризис внес изменения в функционирование национальных экономик режимов, увеличив в них роль государства. Это в значительной мере политизировало внешнюю среду бизнеса, вследствие чего национальные экономические режимы как в развивающихся, так и в развитых странах стали характеризоваться как «государственный капитализм».

В докладах последних лет Многостороннего Агентства по Гарантиям Инвестиций (MIGA) «Международные инвестиции и политические риски» отмечается, что политический риск, по мнению международных инвесторов, сохраняется в качестве основного препятствия на пути инвестирования в страны с развивающимися экономиками [3]. В частности, отмечается, что политический риск является главной проблемой для инвесторов, планирующих осуществлять инвестиции в Россию, Бразилию и Индию.

Международные инвесторы, опрошенные в рамках подготовки указанных докладов, отмечали политический риск как главную из угроз при инвестировании в развивающиеся экономики, преобладающую над прочими возможными опасностями: макроэкономической нестабильностью, ограниченными возможностями рынка и инфраструктуры, коррупцией, трудностями доступа к финансированию, возросшим государственным контролем, проблемами с доступностью квали-



фицированных кадров. Опрос также показал, что значение политического риска будет расти в течение трех следующих лет.

Таким образом, с одной стороны, страны с развивающимися экономиками характеризуются инвестиционной привлекательностью и значительным совокупным объемом ПИИ, с другой – наличием политического риска в качестве главного барьера на пути иностранных инвестиций. Поскольку ПИИ являются одним из решающих ресурсов модернизации развивающихся стран, необходимо выявить причины получения значительных объемов ПИИ одними странами и недостатка в них в других странах.

Цель исследования состоит в том, чтобы посредством количественного анализа данных проанализировать роль политических факторов в привлечении иностранных инвестиций.

Данные последнего периода могут позволить получить ответ на вопрос: существует ли статистически значимая связь между объемом прямых иностранных инвестиций, получаемых странами с развивающимися экономиками, и уровнем политического риска. Необходимо также оценить значимость политических факторов и выявить те из них, которые оказывают наиболее существенное влияние на приток иностранных инвестиций в развивающиеся экономики.

Проблема влияния политических рисков на международный бизнес, в том числе на потоки ПИИ, является объектом пристального внимания как представителей бизнеса, так и представителей академических кругов на протяжении последних сорока лет. Тем не менее результаты разных исследований связи политического риска и ПИИ далеко не однозначны. Так, например, ранние количественные исследования выявили, что влияние политических факторов на объем ПИИ не является устойчивым и в целом не всегда существует значимая связь между политическими индикаторами и объемом ПИИ [4]. Последующие эконометрические исследования также не дали однозначного ответа. Ряд исследований все же показал, что политический риск негативно коррелирует с потоком ПИИ [5].

Д. Най [6], анализируя данные 24 стран за 21 год, обнаружил, что как внутривосточные, так и межвосточные конфликты негативно влияли на объем ПИИ США в промышленный сектор других стран. Панельный анализ потока ПИИ в 36 странах за период с 1977 по 1982 г., проведенный Д. Лори и С. Гейзингером [7], показал, что политическая стабильность способствовала росту ПИИ. Используя данные, полученные в ходе опроса представителей промышленных предприятий за период с 1984 по 1987 г., Д. Вудвард и Р. Роберт [8] обнаружили, что политическая стабильность увеличивала вероятность выбора страны в качестве объекта инвестирования. К. Ли

[9] выявил, что весьма существенное влияние на ПИИ оказывает предсказуемость политического насилия: сильное негативное влияние на ПИИ имеют неожиданные внезапные события.

П. Меон и Х. Шеккат [10] на основе результатов своих исследований предположили, что восприимчивость иностранных инвесторов к политическому риску в конкретной стране определяется объемом ресурсов, доступных для инвестиций в данный момент времени: когда наблюдается «инвестиционный бум», инвесторы менее восприимчивы к политическому риску. К. Юн и Х. Синх, анализируя данные 31 развивающейся страны, получили значимый коэффициент регрессии, свидетельствующий о том, что страны с высоким уровнем политического риска получают меньше ПИИ [11]. В. Гастанана, исследуя связь между различными политическими переменными и потоками ПИИ, обнаружил, что низкий уровень коррупции, незначительный уровень риска национализации и высокая степень правовой защиты контрактов имеют положительную корреляцию с потоком ПИИ [12].

Ряд других количественных исследований показывает, что политический риск не является фактором, влияющим на иностранные инвестиции. Так, например, К. Фатехи-Седа и М. Сафизеда [13] не нашли существенной статистической связи между политической стабильностью и ПИИ. К. Ли и А. Резник [14] также пришли к выводу, что политическая нестабильность не оказывает статистически значимого влияния на ПИИ, хотя отметили, что продолжительность, устойчивость политического режима способствует привлечению новых ПИИ. К. Олиба и К. Крамбли [15] выявили, что политический риск не оказывал влияние на потоки ПИИ США в 10 из 13 стран-членов ОПЕК. Д. Виллер и А. Муди [16] отмечают, что политический риск является незначительным фактором принятия решения транснациональных корпораций США о месте размещения инвестиций. Аналогичные результаты были представлены Э. Асиеду [17]. Д. Сети, С. Гейзингер, С. Фелан и Д. Берг, выразив политическую нестабильность через интегральный индикатор, выявили, что она не влияла на потоки ПИИ США в 28 странах в период между 1981 и 2000 г. С. Гоберман и Д. Шапиро также подтвердили, что индекс политической нестабильности и насилия, включая вооруженные конфликты, общественные беспорядки, угроза терроризма, не влияли на вероятность получения страной новых ПИИ, но способствовали сокращению уже осуществляемых инвестиций [18]. А. Беван и Ш. Эштрин пришли к выводу, что политический риск не является важным фактором, определяющим решение о прямых иностранных инвестициях в страны с переходной экономикой [19].



В то время как определенная степень неоднозначности относительно характера связи между политическим риском и ПИИ сохраняется в эконометрических исследованиях, результаты качественных исследований в форме опросов руководителей и менеджеров транснациональных корпораций однозначно свидетельствуют о том, что политический риск является одним из наиболее важных факторов принятия инвестиционных решений [20]. Т. Поркано отмечает, что, по результатам опроса канадских, английских и японских компаний, политический климат страны размещения инвестиций прочно занимает 3-е место из 5 по важности при принятии инвестиционных решений [21].

Опросы последних лет свидетельствуют, что политический риск не просто является элементом инвестиционных решений, но испытывает растущее внимание со стороны транснациональных корпораций. Так, опрос 602 компаний, проведенный Economist Intelligence Unit в 2007 г., показал, что политический риск воспринимается транснациональными корпорациями как более значительная проблема ближайшего будущего, чем в недавнем прошлом, в особенности в развивающихся странах [22]. Опрос Ernst & Young продемонстрировал, что политический риск является основным барьером для компаний из развитых стран [23].

Совместное исследование компании Atradius и Economist Intelligence Unit выявило, что политическая нестабильность возглавляет перечень правительственных или бюрократических препятствий в развивающихся странах [24]. Отчет компании Grant Thornton, основанный на опросе ряда компаний, свидетельствует о том, что политическая стабильность, в равной степени как размер рынка и уровень экономического роста, является важным фактором при определении места размещения ПИИ [25].

### Методы

Настоящее исследование основывается на данных за период с 2002 по 2010 г. для группы из 149 стран с развивающейся экономикой и стран с экономикой переходного периода, согласно перечню ООН. От включения в выборку небольшого числа стран указанных категорий пришлось отказаться по причинам полного или частичного отсутствия необходимой статистической информации.

В качестве зависимой переменной выбран объем прямых иностранных инвестиций, направляемых страну в течение года. С целью элиминирования эффекта масштаба абсолютные значения объема ПИИ нормированы относительно численности населения. Таким образом, зависимая переменная FDI выражается в объеме ПИИ, долл. США на душу населения.

Независимые переменные характеризуют уровень политического риска. Одни исследователи связывают политический риск с неблагоприятными по отношению к бизнесу государственными решениями. Другие отождествляют политический риск с различными политическими событиями, политическими процессами и явлениями, а также характеристиками государства, правительства, политической системы в целом. В общем случае политический риск невозможно измерить непосредственно. Отдельные его составляющие иногда поддаются простому количественному измерению, например, риск экспроприации можно операционализировать простым подсчетом случаев за определенное количество времени в отдельных странах. Однако достаточно полно политический риск в силу многогранности данного понятия может быть представлен совокупностью индикаторов, отражающих различные аспекты политической среды, при этом каждый из индикаторов формируется путем обобщения первичных экспертных оценок. Используемую модель политического риска формируют шесть индикаторов:

*ps* – «Политическая стабильность и отсутствие насилия»;

*rl* – «Верховенство закона»;

*cc* – «Контроль коррупции»;

*ge* – «Правительственная эффективность»;

*rq* – «Качество регулирования»;

*va* – «Право голоса и подотчетность государственных органов».

«Политическая стабильность и отсутствие насилия» (Political Stability and Absence of Violence) оценивает вероятность того, что правительство будет дестабилизировано или свергнуто неконституционными или насильственными мерами, в том числе в результате насильственных действий и терроризма. Данный индекс охватывает большую часть аспектов, связанных с политической нестабильностью. Для инвесторов, реализующих долгосрочные проекты, весьма важным является стабильность в политической сфере. Внезапная смена правящей власти и приход новой может изменить прежние договоренности, правила и условия ведения бизнеса в стране, сделав их менее благоприятными, а то и вовсе неприемлемыми. Кроме этого, события и процессы (путчи, военные перевороты и т.д.), которые сопровождают насильственный сценарий смены власти, могут нанести и физический урон бизнесу (при этом не важно, является инвестор или предприниматель иностранцем или местным).

«Верховенство закона» (Rule of Law) отражает уровень качества обеспечения правовой защитой контрактов, эффективность действий полиции, судов, а также уровень преступности и насилия. Среди переменных, лежащих в основе данного показателя, можно отметить: «стоимость



потерь в результате преступности»; «правовое обеспечение государственных контрактов»; «организованная преступность»; «справедливость процессуальных действий суда»; «закон и порядок»; «независимость судопроизводства». Строгое соблюдение закона и его верховенство, равно как и эффективность правовой и судебной системы государства, обеспечивающей справедливое и быстрое разрешение споров, а также эффективность системы контроля над исполнением законов является одним из важнейших характеристик инвестиционного климата. Высокий уровень преступности, необеспеченность законом договорных отношений и контрактов, возможность их изменения в одностороннем порядке и отсутствие эффективной защиты своих прав в судебном порядке являются факторами, способными потенциально нанести ущерб бизнесу.

«Контроль коррупции» (Control of Corruption) отражает оценку степени злоупотребления властью в личных целях, включая малозначительные и значительные ее проявления. Данный показатель, непосредственно связанный с предыдущим, не ограничивается оценкой коррупции лишь в политических институтах: практика взяток и незаконных доходов, а также хищений и нецелевой растраты средств характерна и для частного сектора, что также характеризует общий уровень коррупции в стране. Высокий уровень коррупции является одной из прямых угроз для бизнеса, влекущих финансовые убытки. В стране, где коррупция находится на высоком уровне, бизнес вынужден отвлекать значительные финансовые средства от своего развития. Кроме этого, преобладание коррупции над верховенством закона ставит бизнес в зависимость от воли и решения порой одного человека, что создает крайнюю степень неопределенности будущего.

«Правительственная эффективность» (Government Effectiveness) отражает эффективность бюрократического аппарата и качество предоставляемых государственных услуг. Основными переменными, используемыми для создания данного индекса, являются: «качество бюрократии»; «чрезмерность бюрократии»; «качество общей инфраструктуры»; «структура государственных расходов»; «бюрократия»; «последовательность политики и перспективное планирование» и др. Чрезмерное количество административных барьеров затрудняет ведение бизнеса и в некоторых случаях заставляет инвесторов выбрать другую страну для локализации инвестиций с более благоприятными условиями.

«Качество регулирования» (Regulatory Quality) оценивает политику правительства в отношении рынка в целом и иностранных инвестиций в частности, наличие таких неблагоприятных условий ведения бизнеса, как контроль цен или

банковский надзор, а также общее негативное ощущение степени давления от чрезмерного регулирования в таких областях, как внешняя торговля и развитие бизнеса. В основе данного компонента лежат следующие переменные: «государственное вмешательство», «контроль заработной платы и цен», «банковский надзор»; «несправедливая конкуренция», «несправедливая торговля»; «инвестиционный профиль»; «законодательство»; «ослабление цен»; «политика в области конкуренции»; «владение бизнесом нерезидентами» и др. Высокая степень присутствия государства в экономике, когда при этом государственное регулирование является неэффективным и мешает развиваться бизнесу в условиях справедливой конкуренции, очевидно, будет отталкивать потенциальных инвесторов в пользу других стран, где преобладает рыночное регулирование или где государственный контроль способствует развитию бизнеса, а не ограничивает его.

«Право голоса и подотчетность государственных органов» (Voice and Accountability) – показатель, измеряющий различные аспекты политических процессов, гражданских свобод и политических прав, степень возможности участия граждан в выборе правительства и других органов власти, степень независимости прессы, оценивающий уровень свободы слова, свободы объединений, других гражданских свобод. Однако кроме политических факторов на решение о размещении инвестиций в той или иной стране оказывает влияние множество дополнительных факторов, которые являются даже преобладающими. Такие неполитические факторы, как размер рынка, показатели роста экономики, ее открытость и эффективность, являются первоочередными при принятии инвестиционного решения. При наличии положительных показателей по таким переменным инвесторы готовы идти в страну, несмотря на высокие политические риски. Кроме этого, следует учитывать, что политические риски, в отличие от экономических, являются страхуемыми, то есть в случае приобретения страховки от того или иного вида политического риска инвестор может им пренебречь.

Сформированные на основе линейной свертки экспертных оценок индикаторы *ps*, *gl*, *rq*, *cc*, *rl* и *va* по своей природе представляют собой переменные в псевдолинейной шкале, и для однородной группы стран распределение индикаторов должно быть близким к нормальному. Определенные искажения, наблюдаемые в гистограммах индикаторов политического риска, обусловлены, главным образом, неоднородностью выборки, присутствием в ней групп стран со значительными географическими, историческими, экономическими особенностями. Прямые иностранные инвестиции на душу



населения, выраженные в денежных единицах, как и многие другие денежные показатели, имеют мультипликативный характер формирования, что обуславливает их близкое к логарифмически нормальному распределению, что подтверждается эмпирической гистограммой распределения стран по данному показателю. Использование в качестве зависимой не непосредственно объема прямых иностранных инвестиций на душу населения, а его логарифма, при близком к нормальному распределению каждой из объясняющих переменных обеспечивает предпосылки построения линейной регрессионной модели.

На объем инвестиций, помимо политического риска, оказывает влияние множество различных факторов. Исследование их влияния остается за рамками данного исследования, но оно должно быть учтено при построении модели. Наличие не включенных в модель существенных переменных, которые, в свою очередь, могут быть связаны с присутствующими в ней объясняющими переменными, порождает проблему эндогенности регрессоров. Одним из эффективных

средств ее решения может быть использование панельных данных, позволяющих учесть индивидуальные особенности стран. Имеющиеся данные позволяют сформировать 9 панелей с 2002 по 2010 г. по данным о 149 странах.

Использование наряду с объединенной регрессионной моделью моделей с фиксированными и случайными эффектами позволяет протестировать предположение о существенности индивидуальных особенностей стран и о значимости влияния на зависимую переменную используемых факторов.

### Результаты

Ключевой этап исследования – проверка гипотезы о наличии связи между уровнем политического риска и объемом ПИИ на душу населения. Данную гипотезу можно проверить путем построения регрессионной модели по панельным данным и анализа значимости влияния всех регрессоров на зависимую переменную.

Включение всех регрессоров приводит к модели с фиксированными эффектами

$$\ln FDI = 4,576 + 0,215ps + 0,265ge + 0,571rq - 0,205cc + 0,220rl + 0,181va.$$

(0,075) (0,116) (0,229) (0,203) (0,192) (0,251) (0,191)

Под оцененными коэффициентами при регрессорах приведены значения оценок их стандартных отклонений. Незначимость почти всех коэффициентов при регрессорах может быть объяснена эффектом мультиколлинеарности регрессоров. Значимость уравнения в целом подтверждается достаточно большими

значениями коэффициента детерминации  $R^2 = 0,38$  и F-статистики ( $F_{набл.} = 5,57$ ) и близким к нулевому р-значением ( $p = 0,0000$ ).

У модели со случайными эффектами с включенными в ее состав всеми возможными регрессорами

$$\ln FDI = 4,635 + 0,350ps + 0,451ge + 0,691rq - 0,143cc + 0,123rl + 0,095va$$

(0,075) (0,116) (0,229) (0,203) (0,192) (0,251) (0,191)

коэффициент детерминации практически такой же:  $R^2 = 0,38$ . Высокая уверенность во влиянии факторов политического риска на объем прямых иностранных инвестиций подтверждается высоким значением статистики Вальда ( $Wald \chi^2 = 158,3$ ) и соответственно низким р-значением ( $p = 0,0000$ ).

Для выявления факторов политического риска, наиболее существенно влияющих на

объем прямых иностранных инвестиций, и устранения мультиколлинеарности произведен последовательный отбор факторов исходной модели.

Подбор наилучшего состава регрессоров в модели с фиксированными эффектами приводит к модели с двумя регрессорами – индикатором политической стабильности и индикатором качества регулирования:

$$\ln FDI = 4,495 + 0,271ps + 0,697rq$$

(0,049) (0,110) (0,170)  $R^2 = 0,38, F_{набл.} = 5,57.$

В модели с фиксированными эффектами дополнительным значимым фактором оказывается

правительственная эффективность:

$$\ln FDI = 4,625 + 0,367ps + 0,453ge + 0,720rq$$

(0,119) (0,092) (0,178) (0,165)  $Wald \chi^2 = 153,4.$

Обе модели предпочтительнее объединенной модели, не учитывающей панельного характера

данных. Сравнение модели с фиксированными и случайными эффектами с помощью теста Ха-





усмана на уровне значимости 0,01 при одном и том же составе регрессоров свидетельствует о непротиворечивости предположения о результативности модели со случайными эффектами и ее предпочтительности для практического использования.

Основываясь на полученных результатах исследования, можно сформулировать следующие выводы.

Вариация факторов политического риска объясняет значительную часть дисперсии зависимой переменной – логарифма прямых иностранных инвестиций на душу населения. Влияние факторов на поведение зависимой переменной значимо и существенно.

Наиболее существенными во влиянии на зависимую переменную являются качество регулирования, политическая стабильность и правительственная эффективность. Именно на эти факторы, главным образом, стоит обратить внимание в стремлении увеличить объем прямых иностранных инвестиций.

Политическая стабильность является одним из ключевых факторов политического риска для прямых иностранных инвестиций в развивающиеся экономики. Ее можно понимать как преемственность власти, сохранение политического и экономического курса после смены одной власти другой, отсутствие резких и внезапных изменений. Именно стабильность в первую очередь хотят ощущать инвесторы при принятии решения об инвестировании в экономику конкретной страны. Прямые инвестиции являются деятельностью с долгосрочным горизонтом планирования. В случае если страна размещения инвестиций является политически нестабильной, долгосрочное планирование становится проблематичным.

Существуют два основных риска, связанных с политической нестабильностью в стране пребывания, с которыми может столкнуться инвестор. Внутренняя политическая нестабильность, гражданская война или конфликт с соседними странами снижают рентабельность инвестиционного проекта в стране размещения, поскольку традиционно в такой обстановке показатели продаж на внутреннем или внешнем рынках падают, нарушаются производственные процессы или в худшем случае происходит повреждение или разрушение имущества. Другим следствием политической нестабильности является то, что она, скорее всего, повлияет на стоимость валюты страны, в которой реализуется инвестиционный проект, тем самым уменьшая стоимость активов, инвестированных в принимающую страну, а значит, и будущую прибыль от инвестиций.

Качество регулирования и правительственная эффективность характеризуют в большей степени административную среду бизнеса, то есть условия, отражающие возможность начать

и развивать бизнес в стране. Одним из авторитетных источников информации по административным условиям ведения бизнеса в различных странах является ежегодный рейтинг Всемирного банка «Doing Business» («Ведение Бизнеса»). Позиции той или иной страны в данном рейтинге являются ключевым ориентиром для принятия решения – начинать ли бизнес, осуществлять ли инвестиции в той или иной стране либо нет. В частности, Правительством Российской Федерации позиция России в данном рейтинге выбрана как ключевой показатель эффективности реализации ряда реформ по улучшению инвестиционного климата в стране.

### Список литературы

1. Кузьмин О. М., Сиротин В. П. Моделирование инновационного потенциала региона // *Финансы и бизнес* 2008. № 4. С. 33–41.
2. Архипова М. Ю. Инновации и уровень жизни населения : исследование взаимосвязи и основные тенденции развития // *Вопр. статистики*. 2013. № 4. С. 45–54.
3. Multilateral Investment Guarantee Agency. Annual Reports. URL: <http://www.miga.org/resources/index.cfm?stid=1854> (дата обращения: 10.11.2013).
4. Bennett P. D., Green R. T. Political Instability as a Determinant of Direct Foreign Investment in Marketing // *Journal of Marketing Research*. 1972. Vol. 9. P. 182–186.
5. Schneider F., Bruno S. F. Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment // *World Development*. 1985. Vol 13, № 2. P. 161–175.
6. Nigh D. The Effect of Political Events on United States Direct Foreign Investment : A Pooled Time-Series Cross-Sectional Analysis // *Journal of International Business Studies*. 1985. Vol. 16, № 1. P. 1–17.
7. Loree D. W., Guisinger S E. Policy and Non-Policy Determinants of U.S. Equity Foreign Direct Investment // *Journal of International Business Studies*. 1995. Vol. 26, № 2. P. 281–299.
8. Woodward D. P., Rolfe R. J. The Location of Export-Oriented Foreign Direct Investment in the Caribbean Basin // *Journal of International Business Studies*. 1992. Vol. 24, № 1. P. 121–144.
9. Li Q. Political Violence and Foreign Direct Investment // *Global Strategic Management*. 2006. Vol. 12. Regional Economic Integration. P. 231–255.
10. Meon P.-G., Sekkat K. FDI Waves, Waves of Neglect of Political Risk : Working Paper No 10-004.RS. 2010. URL: <http://ideas.repec.org/p/sol/wpaper/10-004.html> (дата обращения: 10.11.2013).
11. Jun K., Singh H. The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries // *Transnational Corporations*. 1996. Vol. 5, № 2. P. 67–105.
12. Gastanaga V., Nugent J., Pashamova B. Host Country Reforms and FDI Inflows : How Much Difference Do They Make? // *World Development*. 1998. Vol. 26, № 7. P. 1299–1314.



13. Fatehi-Sede K., Safzadeh M. H. The Association Between Political Instability and Flow of Foreign Direct Investment // *Management International Review*. 1989. Vol. 29, № 4. P. 4–13.
14. Li Q., Resnick A. Reversal of Fortunes : Democratic Institutions and Foreign Direct Investment Inflows to Developing Countries. // *International Organization*. 2003. Vol. 57, № 1. P. 175–211. URL: [http://people.tamu.edu/~quanli/research\\_papers/reprint\\_files/IO\\_2003\\_fdi-dem.pdf](http://people.tamu.edu/~quanli/research_papers/reprint_files/IO_2003_fdi-dem.pdf). (дата обращения: 10.11.2013).
15. Oliba K. O., Crumbley C. L. Determinants of U.S. Private Foreign Direct Investments in OPEC Nations : From Public and Non-Public Policy Perspectives // *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*. 1997. Vol. 9. P. 331–355.
16. Wheeler D., Mody A. International Investment Location Decisions : The Case of US Firms // *Journal of International Economics*. 1992. Vol. 33, № 1–2. P. 57–76.
17. Asiedu E. On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries : Is Africa Different? // *World Development*. 2002. Vol. 30, № 1. P. 107–119.
18. Gliberman S., Shapiro D. Governance Infrastructure and US Foreign Direct Investment // *Journal of International Business Studies*. 2003. Vol. 34, № 1. P. 19–39.
19. Bevan A. A., Estrin S. The Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies // *Journal of Comparative Economics*. 2004. Vol. 32, № 4. P. 775–787.
20. Aharoni Y. The Foreign Investment Decision Process. Boston, MA : Harvard University Press, 1966. 362 p.
21. Porcano T. M. Factors Affecting the Foreign Direct Investment Decision of Firms From and Into Major Industrialized Countries // *Multinational Business Review*. 1993. Vol. 1. P. 26–36.
22. World Investment Prospects to 2011 : Foreign Direct Investment and the Challenge of Political Risk / EIU and the Columbia Program on International Investment. L. : Economist Intelligence Unit, 2007. URL: [http://graphics.eiu.com/upload/WIP\\_2007\\_WEB.pdf](http://graphics.eiu.com/upload/WIP_2007_WEB.pdf) (дата обращения: 10.11.2013).
23. Management in Emerging Markets. London : Ernst & Young, 2007. 68 p.
24. Promise or Peril? The Lure of the Emerging Markets / Atradius and EIU. L. : Economist Intelligence Unit, 2008. 24 p.
25. Emerging Markets : Reshaping the Global Economy : International Business Report 2008. Chicago : Grant Thornton, 2008. 20 p.

#### Political Risk as a Factor of Foreign Direct Investment into Transition Economies

##### V. P. Sirotnin

Candidate of Science, Professor, Department of Statistics and Data Analysis, National Research University Higher School of Economics, 20, Miasnitskaya str., Moscow, 101000 Russia  
E-mail: vsirotnin@hse.ru

##### D. V. Bychenkov

Postgraduate Student of the Department of International Affairs, National Research University Higher School of Economics, 20, Miasnitskaya str., Moscow, 101000 Russia  
E-mail: 2295022@gmail.com

**Introduction.** Foreign Direct Investment (FDI) is one of the most important resources of developing countries' economic modernization. According to international investors, political risk is one of the major deterrents to investment in emerging markets. Opinions about the significance of this influence are different depending on the considered period. The latest crisis could make adjustments in the investment policy. Nevertheless, some developing countries show a very significant amount of FDI attracted. This paper tries to answer the question: is there a dependence of the FDI inflow on the level of political risk in developing countries? And what kinds of political risk are most significant for foreign investors? **Methods.** On the basis of integral indicators of political risk in 149 countries from 2002 to 2010, authors have built the various econometric models in order to verify statistically the relation between political risk and FDI to developing economies. **Results.** According to the best of the created models, the most significant components of political risk for foreign investors are political stability, quality of government regulation, and government effectiveness.

**Key words:** foreign direct investment, political risk, panel data, fixed effect model, random effect model.

#### References

1. Kuzmin O. M., Sirotnin V. P. Modelirovanie innovatsionnogo potentsiala regiona [Modelling of Innovation Potential of the Region]. *Finance and Business*, 2008, no. 4, pp. 33–41.
2. Arkhipova M. Yu. Innovatsii i uroven' zhizni naseleniia: issledovanie vzaimosviazi i osnovnye tendentsii razvitiia [Innovations and Living standards of population: analysis of interconnections and key development trends]. *Voprosy statistiki*, 2013, no. 4, pp. 45–54.
3. Multilateral Investment Guarantee Agency. Annual Reports. Available at: <http://www.miga.org/resources/index.cfm?stid=1854> (accessed 10 November 2013).
4. Bennett P. D., Green R. T. Political Instability as a Determinant of Direct Foreign Investment in Marketing. *Journal of Marketing Research*, 1972, vol. 9, pp. 182–186.



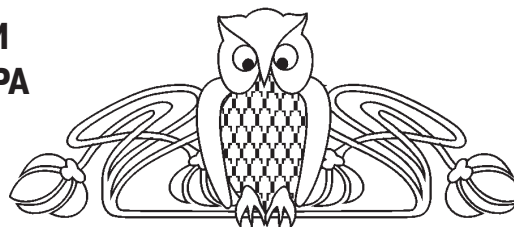
5. Schneider F., Bruno S. F. Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment. *World Development*, 1985, vol. 13, no. 2, pp. 161–175.
6. Nigh D. The Effect of Political Events on United States Direct Foreign Investment: A Pooled Time-Series Cross-Sectional Analysis. *Journal of International Business Studies*, 1985, vol. 16, no. 1, pp. 1–17.
7. Loree D. W., Guisinger. S. E. Policy and Non-Policy Determinants of U.S. Equity Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, 1995, vol. 26, no. 2, pp. 281–299.
8. Woodward D. P., Rolfe R. J. The Location of Export-Oriented Foreign Direct Investment in the Caribbean Basin. *Journal of International Business Studies*, 1992, vol. 24, no. 1, pp. 121–144.
9. Li Q. Political Violence and Foreign Direct Investment. *Global Strategic Management*. 2006, vol. 12. Regional Economic Integration, pp. 231–255.
10. Meon P.-G., Sekkat K. FDI Waves, Waves of Neglect of Political Risk: Working Paper No 10-004.RS. 2010. Available at: <http://ideas.repec.org/p/sol/wpaper/10-004.html> (accessed 10 November 2013).
11. Jun K., Singh H. The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries. *Transnational Corporations*, 1996, vol. 5, no. 2, pp. 67–105.
12. Gastanaga V., Nugent J., Pashamova B. Host Country Reforms and FDI Inflows: How Much Difference Do They Make? *World Development*, 1998, vol. 26, no. 7, pp. 1299–1314.
13. Fatehi-Sede K., Safizadeh M. H. The Association Between Political Instability and Flow of Foreign Direct Investment. *Management International Review*, 1989, vol. 29, no. 4, pp. 4–13.
14. Li Q., Resnick A. Reversal of Fortunes : Democratic Institutions and Foreign Direct Investment Inflows to Developing Countries. *International Organization*. 2003, vol. 57, no. 1. pp. 175–211. Available at: [http://people.tamu.edu/~quanli/research\\_papers/reprint\\_files/IO\\_2003\\_fdidem.pdf](http://people.tamu.edu/~quanli/research_papers/reprint_files/IO_2003_fdidem.pdf) (accessed 10 November 2013).
15. Oliba K. O., Crumbley C. L. Determinants of U.S. Private Foreign Direct Investments in OPEC Nations: From Public and Non-Public Policy Perspectives. *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, 1997, vol. 9, pp. 331–355.
16. Wheeler D., Mody A. International Investment Location Decisions: The Case of US Firms. *Journal of International Economics*, 1992, vol. 33, no. 1–2, pp. 57–76.
17. Asiedu E. On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different? *World Development*, 2002, vol. 30, no. 1, pp. 107–119.
18. Globerman S., Shapiro D. Governance Infrastructure and US Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, 2003, vol. 34, no. 1, pp. 19–39.
19. Bevan A. A., Estrin S. The Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies. *Journal of Comparative Economics*, 2004, vol. 32, no. 4, pp. 775–787.
20. Aharoni Y. *The Foreign Investment Decision Process*. Boston, MA : Harvard University Press, 1966. 362 p.
21. Porcano T. M. Factors Affecting the Foreign Direct Investment Decision of Firms From and Into Major Industrialized Countries. *Multinational Business Review*, 1993, vol. 1, pp. 26–36.
22. World Investment Prospects to 2011: Foreign Direct Investment and the Challenge of Political Risk. EIU and the Columbia Program on International Investment. London: Economist Intelligence Unit, 2007. Available at: [http://graphics.eiu.com/upload/WIP\\_2007\\_WEB.pdf](http://graphics.eiu.com/upload/WIP_2007_WEB.pdf) (accessed 10 November 2013).
23. *Management in Emerging Markets*. London, Ernst & Young, 2007. 68 p.
24. *Promise or Peril? The Lure of the Emerging Markets. Atradius and EIU*. London, Economist Intelligence Unit, 2008. 24 p.
25. *Emerging Markets: Reshaping the Global Economy: International Business Report 2008*. Chicago, Grant Thornton, 2008. 20 p.

УДК 327 (470+571) ББК 66.2 (2РОС)

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕГОСЯ МИРА

**А. А. Егоров**

аспирант кафедры политических наук,  
Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина – филиал РАНХиГС  
при Президенте Российской Федерации, Саратов  
E-mail: [egorov@planikum.ru](mailto:egorov@planikum.ru)



**Введение.** Со второй половины XX в. и по настоящее время происходят значительные изменения на региональном и мировом уровне. Эти изменения вызваны процессами интеграции и регионализации. Возрастание роли регионов в эволюции международного сообщества и в жизнедеятельности многих современных государств делает все более важными процессы регионального развития. Такие динамичные изменения в области

регионального развития интересуют ученых разных дисциплин, занимающихся проблемами регионалистики, ибо в последнее время возросло значение отдельных регионов, вызванное как экономическим, так и геополитическим положением. **Теоретический анализ.** В статье анализируется значение экономической безопасности России, в частности Арктического региона, в системе политико-экономической безопасности в условиях гло-



бализации. **Результаты.** В ходе анализа обозначается значение Арктического региона в геополитической игре современных крупных государств и в структуре национальной безопасности России.

**Ключевые слова:** национальное государство, экономика, экономическая и национальная безопасность, Арктика, Арктический регион, северные территории.

### Введение

На современном этапе развития национальное государство в экономике оказывается ведущим игроком в мировом экономическом пространстве. Как и всякое социально-экономическое явление, глобализация несет с собой не только позитив, но и весьма ощутимые неудобства и даже опасности, главная из которых состоит в том, что геоэкономические процессы получают все большую самостоятельность по отношению к национальным государствам и поэтому становятся менее управляемыми. В статье анализируются различные подходы к определению экономической и национальной безопасности России.

### Теоретический анализ

Теоретико-методологической основой исследования служат работы, в которых анализируется экономическая безопасность в структуре национальной безопасности. Это вызвано тем, что проблемы экономической безопасности в настоящее время приобретают приоритетное значение для всех стран мира, в том числе и для России. Сегодня в свете происходящих изменений в экономике следует учитывать как старые экономические центры, так и новые. Это определяется тем, что старые экономические центры, как и прежде, будут выполнять ведущую роль в системе международных отношений. Поскольку Россия продолжает экономические преобразования, происходят изменения в ее внешнеэкономической деятельности.

Н. Щербакова отмечает, что «реализация курса на открытость экономики, свободу торговли становится общемировой тенденцией, поскольку дает стране ряд потенциальных преимуществ: увеличение объема национального дохода вследствие роста массы вовлекаемых в международный оборот ресурсов и факторов производства; переход от традиционного товарообмена к более высоким формам сотрудничества (научно-технической кооперации, производственной интеграции); приближение уровня отечественного производства к мировому; повышение степени мобильности национальных факторов производства; ускорение формирования в стране рыночной инфраструктуры» [1, с. 154]. В 90-е гг. XX в. Россия оказалось в совершенно новом для себя положении, незнакомом до этой поры. Открытость границ России повлекла

за собой незаконную миграцию, терроризм, наркоторговлю, контрабанду, религиозный, национальный и политический экстремизм, сепаратизм, притеснение русскоязычных граждан в бывших советских республиках. Потребовалась радикальная реорганизация Вооруженных сил, «силовых» структур, чтобы придать этому механизму работоспособную форму.

Практическая деятельность исполнительных и законодательных органов в этом направлении дала определенные результаты. Так, понятие «экономическая безопасность» вошло в нормативные документы и заняло прочное место в политических дискуссиях по экономическим вопросам. В 1996 г. была принята Государственная стратегия экономической безопасности РФ (одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608); экономическая проблематика заняла видное место в Концепции национальной безопасности РФ, последняя версия которой была одобрена в начале 2000 г. В этом документе, как составной части механизма обеспечения национальной безопасности, в 1997 г. впервые в практике России была сформулирована концепция о внутреннем характере наиболее серьезных угроз безопасности страны. К их числу относятся такие факторы, как системный экономический кризис, социально-политическая напряженность, национализм, религиозный экстремизм, сепаратизм, терроризм и др.

Элементы содержательности стали присутствовать в определении экономической безопасности через понятие «устойчивость». Устойчивость и безопасность являются важнейшими характеристиками экономики. Устойчивость экономики отражает прочность и надежность ее элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние нагрузки. Чем устойчивей экономическая система, тем жизнеспособнее экономика, а значит, и оценка ее безопасности будет достаточно высокой.

Понятия «устойчивое развитие» экономики и «экономическая безопасность» являются основными условиями жизнедеятельности любого общества. При этом определяющим условием выступает развитие, а безопасность это развитие лишь обеспечивает. Достигнутый уровень развития экономики влияет на формирование соответствующих возможностей обеспечения экономической безопасности, например, путем пополнения ресурсной составляющей системы ее обеспечения. В данном случае можно говорить о развитии экономики как о структурном компоненте экономической безопасности. Обеспечение экономической безопасности следует рассматривать только в качестве одного из условий эффективного функционирования и устойчивого позитивного развития экономики. Всякие попытки



придать понятию «экономическая безопасность» другое содержание будет затруднять дальнейшую теоретическую проработку.

В этой связи нам следует рассмотреть, какие теоретические подходы к определению экономической безопасности существуют в настоящее время. Так, в статье В. В. Моргунова мы находим два подхода к определению экономической безопасности. Первый подход характеризуется следующим образом: «...Сущность экономической безопасности определяется состоянием экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов для страны». [2, с. 53–54].

В данном аспекте экономическая безопасность определяется как состояние экономики страны, которая по объемным и структурным параметрам достаточна для обеспечения существующего статуса государства, его независимого от внешнего давления политического, социального и экономического развития. Способного поддерживать уровень легальных доходов, обеспечивающий абсолютному большинству населения благосостояние, соответствующее стандартам цивилизованных стран. Эти походы позволяют нам остановиться на понятии «экономическая безопасность». Данное понятие, так же как и сам термин «национальная безопасность», появился не так недавно. До Второй мировой войны больше говорили об «обороне» и «обороноспособности». С принятием в 1947 г. в США закона «О национальной безопасности» был сформирован Совет при Президенте США, которому было поручено обосновывать решения, касающиеся как внешней, оборонной, так и экономической политики. В России к вопросам экономической безопасности стали обращаться с середины 90-х гг. XX в.

Рассмотрим понятие «экономическая безопасность» как оно трактуется в отечественной научной литературе. И. Я. Богданов дает следующее определение: «Экономическая безопасность – это экономическая категория, характеризующая такое состояние экономики, при котором обеспечиваются устойчивый экономический рост, оптимальное удовлетворение общественных потребностей, рациональное управление, защита экономических интересов на национальном и международном уровнях. Экономическая безопасность является важнейшим компонентом национальной безопасности, ее материальным фундаментом» [3, с. 28]. Кроме того, под безопасностью в экономической сфере, или экономической безопасностью, можно понимать такой режим функциони-

рования сообщества (от отдельной семьи до человечества в целом), который обеспечивает неустойчивость и независимость реализации ее хозяйственных интересов по отношению к возможным угрозам и негативным последствиям [4, с. 45]. Экономическая безопасность понимается и как состояние защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз, при котором оно способно обеспечивать поступательное развитие общества, его политическую и социально-экономическую стабильность в условиях наличия неблагоприятных внешних и внутренних факторов. С нашей точки зрения, более верным является первое определение, так как оно учитывает региональную специфику данной проблематики. [2, с. 54–55].

Второй подход к определению экономической безопасности говорит о том, что она выступает совокупностью условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию [3, с. 48]. Вышеуказанные определения позволяют сделать вывод, что экономическая безопасность: а) является составной частью национальной безопасности современного государства, в том числе и России; б) выступает синтетическим понятием, которое соответствует политологии, экономике, праву.

Используя данные определения, можно рассмотреть значение Арктического региона России с точки зрения экономической безопасности в условиях глобализирующегося мира в экономической сфере.

В современных условиях Арктика становится одним из важнейших регионов нашей страны. Ее значение возрастает вследствие экономического, транспортного и военного потенциала. Сегодня за контроль над Арктическим регионом борются пять стран, которые имеют прямой выход в Северный Ледовитый океан: Россия, США, Канада, Норвегия и Дания. В то же время страны, вполне далекие от Северного Ледовитого океана – Китай, Индия, также проявляют интерес к данному региону, связанный с энергоресурсами и путем прохода кораблей.

Вследствие возрастания роли и значения Арктического региона были созданы четыре международные организации: Арктический совет (АС), Совет Баренцева Евроарктического региона (СБЕР), ЕС и НАТО. Созданные организации, ставящие своей целью решение вопросов, возникающих в отношении Арктического региона, разнородны по своему составу, целям, функциям, полномочиям. Вследствие этого они по-разному строят свою политику в отношении данного региона, усложняя его и без того запутанную политику [5, с. 175].



В современных условиях, когда кризис и напряженность в мировой и региональной экономике и энергетике высоки, возрастает и значение геополитических факторов для Арктического региона. Современное экономическое состояние США, Западной Европы, Японии, России, Китая говорит о том, что с завершением эксплуатации традиционных месторождений будут востребованы другие месторождения. К таким территориям относится и Арктический регион, где сконцентрированы значительные залежи углеводородов.

В этих условиях степень согласованной политики по многим вопросам остается крайне низкой. Сегодня Арктический регион видится как место соперничества государств, а не согласованная позиция по его развитию. Проблемы прошлого и появившиеся новые государства стараются решать военными методами, а не правовыми. Намечилась тенденция к милитаризации данного региона.

России как государству, имеющему наибольшую протяженность границ в данном регионе, предстоит задуматься над решением настоящих и будущих проблем, чтобы не допустить негативного сценария. Арктический регион ни в коем случае не должен восприниматься как объект конкурентной борьбы между странами и неправительственными организациями [5, с. 175].

В данной проблеме существенное значение имеет мнение мирового сообщества. Его роль может состоять в третьей позиции по разрешению появляющихся противоречий по геополитическим или экологическим спорам. Что касается современной России, то для нее Арктический регион имеет большое значение. Во-первых, это энергетический потенциал страны (Штокмановское месторождение газа, минеральные ресурсы прибрежной полосы океана). Во-вторых, 20% территории России находится к северу от полярного круга. Как пишут В. В. Бушуев и М. О. Моргунова, «экономика российской Арктики генерирует более 10% всего ВВП арктической зоны и производит более 20% экспорта газа, нефти, цветных металлов и рыбы» [5, с. 176]. Из этого видно, какое значение может занять Арктический регион в экономике современной России.

Для России со стратегической точки зрения Северный Ледовитый океан важен тем, что открывает выход в Мировой океан. В этой связи особое внимание обращается на развитие береговой инфраструктуры. Освоение арктического морского пути необходимо при разработке природных богатств Севера России. При оживлении Северного морского пути (СМП) могут возникнуть многие технологические проблемы этого региона, а именно обустройство прибрежных территорий, портов и других сооружений.

К важным функциям СМП относится его функционирование в качестве международного транспортного пути. При этом перевозка товаров и ресурсов по данному направлению будет стоить примерно на 40% дешевле, чем по другим маршрутам, что приведет к перераспределению грузопотока в Арктику [5, с. 179]. Арктический путь сможет открыть дорогу российским товарам на глобальный рынок.

Экономическое развитие Арктического региона повышает его роль в военном отношении. В настоящее время в Арктике России придется иметь дело не только с отдельными странами (США, Канада, Норвегия и Дания), но и с блоком государств НАТО. Кроме того, Финляндия и Япония также считают богатства российского сектора Арктики «достоянием мирового сообщества».

Сегодня все морские державы – исторические соседи России на морских театрах – располагают военно-морскими силами, сопоставимыми, а зачастую и превышающими качественно и количественно флоты, которыми обладает Россия в этих регионах. Акватории же морей и океанов, внутренние воды, территориальное море, исключительная экономическая зона, континентальный шельф России и воздушное пространство над ними являются районами, откуда может исходить угроза со стороны морских носителей высокоточного оружия, способных нанести существенный ущерб военно-экономическому потенциалу Российской Федерации.

Российский сектор Арктики расположен не только в Северном Ледовитом океане, но и в Охотском и Баренцевом морях и входит в зону ответственности четырех военных округов. Зона Ленинградского военного округа – от Печенги Мурманской области до Усть-Коры, Ненецкий автономный округ Архангельской области. Зона Приволжско-Уральского военного округа – от Яра до острова Олений, Ямало-Ненецкий автономный округ. Зона Сибирского военного округа – от Лескино до населенного пункта Кожевников, Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ Красноярского края. Зона Дальневосточного военного округа – от острова Большой Бегичев, Республика Саха (Якутия), до Анадыря Чукотского автономного округа.

Для решения задач национальной безопасности сил Ленинградского военного округа с личным составом в 33 тыс. человек явно недостаточно. Большая часть Российских Вооруженных сил и средств в Арктическом регионе в основном находится в Мурманской области (две мотострелковые бригады). В Архангельской области расположены Центральный полигон Российской Федерации (Новая Земля), где проводятся испытания ядерного оружия, и Главный центр испытаний и применения космических средств



(Плесецк). Измерительные пункты траектории полета МБР Космических войск находятся на Новой Земле, в Плесецке и Нарьян-Маре. Для дальней авиации в Рогачево (Новая Земля) и Воркуте есть аэродромы подскока.

Две трети военно-морской мощи России приходится на Северный флот, все базы которого расположены в Арктическом регионе – в Мурманске, Североморске, Полярном, Гаджиево, Островном, Нерпичьей губе, Оленьей губе, Сайда-губе, Большой Лопатке, Иоканьге (Гремихе), Гранитном, Видяево. Бригада морской пехоты – в Спутнике и Печенге.

Силы и средства Северного флота: 11 атомных подводных лодок с баллистическими ракетами; 3 атомных подводных лодки с крылатыми ракетами; 6 атомных торпедных подводных лодок; 38 кораблей I ранга; 20 кораблей II ранга; 19 кораблей III ранга; 130 катеров; бригада морской пехоты – 74 танка, 209 артсистем, 360 – МТЛБВ. Авиация Северного флота: 20 Ту-22М (бомбардировщики-ракетоносцы), 12 Су-25 (палубные штурмовики), 24 Су-27 (палубные истребители), 2 Ан-2, 25 Ан-12/Ан-24/Ан-26 (противолодочные самолеты берегового базирования), противолодочные вертолеты – 25 Ка-27, 2 Ка-29.

В северной зоне Приволжско-Уральского военного округа в Ненецком АО расположены части Ракетных войск стратегического назначения. Измерительный пункт траектории полета МБР находится в Нарьян-Маре.

В северной зоне Сибирского военного округа войска – от Лескино до Кожевниково, Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ Красноярского края – расположен принадлежащий РВСН измерительный пункт траектории полета МБР (Норильск). Для дальней авиации в Норильске есть аэродромы подскока.

В северной зоне Дальневосточного военного округа от острова Большой Бегичев, Республика Саха (Якутия), до Анадыря, Чукотский автономный округ, Республика Саха (Якутия), расположены средства РВСН. Измерительные пункты траектории полета МБР дислоцированы в Якутске, Мирном, часть 72-го истребительного полка – в Амдерме (Анадырь), полк ДРЛО – в Печора-Каменке. Для дальней авиации в Чекуровка, Тикси-3, Анадыре есть аэродромы подскока.

Арктика становится второй, после Кавказа, угрозой для России. В настоящее время Россия считает свою северную границу самой уязвимой. Фактически мы имеем военное присутствие только на Кольском полуострове, только там сосредоточен военно-морской флот, а вся остальная часть до Чукотки оголена. Там нет частей, только заставы Арктического регионального пограничного управления (АРПУ) ФСБ РФ и пограничные корабли Береговой охраны ПС ФСБ России.

В последнее время созданы пограничные управления по Мурманской и Архангельской областям. Завершено строительство современного пограничного комплекса «Нагурская» на архипелаге Земля Франца-Иосифа. Планируется создание аналогичных комплексов на острове Врангеля и по всему арктическому побережью. Организован и последовательно реализуется комплекс мероприятий по развертыванию системы технического контроля надводной обстановки в Арктическом регионе.

С 2008 г. впервые за многие годы организовано патрулирование пограничных сторожевых кораблей на трассе Северного морского пути в Чукотском море. Однако пограничные войска не в состоянии удержать северные пространства России.

С учетом существующей напряженности Россия должна планировать создание отдельной флотилии, контролирующей северное побережье от Урала до запада Чукотки. Возможная зона ответственности флотилии: восточная часть Карского моря, море Лаптевых, восточная часть Восточно-Сибирского моря с пунктами базирования в Диксоне, Хатанге, Тикси.

Россия после грузино-осетинской войны вновь стоит перед вопросом: сотрудничество или конфронтация? Либо пойти на заключение межгосударственного соглашения об ограничении военной деятельности НАТО и собственной военной деятельности в Арктике, либо впереди нас ждет конфронтация. По словам министра иностранных дел С. Лаврова, прозвучавшим на пресс-конференции по завершению сессии Арктического совета, «мы не планируем увеличение военного присутствия в Арктике, размещение вооруженных сил». Россия не желает конфронтации и не отказывается от международного сотрудничества в Арктике. Россия готова к диалогу.

Однако под сомнение ставится один из приоритетов новой Транспортной стратегии России – Северный морской путь. Норвегией и Соединенными Штатами уже оспаривается требование Федерального закона РФ от 31 июля 1998 г. № 155-ФЗ «О внутренних морских водах, территориальном море и прилегающей зоне Российской Федерации», в соответствии с которым на проход по Северному морскому пути иностранных военных и военно-вспомогательных судов будут накладываться жесткие ограничения. Такие корабли будут допускаться на трассу СПМ только по специальным разрешениям, которые придется получать в дипломатическом порядке.

### Результаты

Экономическая безопасность является частью национальной безопасности. С этих позиций определяются цели, задачи как на государственном, так и международном уровне. Кроме того,



тот, кто в современных условиях получит контроль над Северным Ледовитым океаном, будет контролировать открывающийся новый путь в мировой экономике, получит преимущества в военной сфере и в целом в политике. Сегодня одним из приоритетов России в арктической политике является закрепление Северного морского пути за Россией. Для этого она имеет уникальный шанс. В современных условиях только Россия обладает ледокольным флотом, способным проводить корабли в Арктическом регионе. Необходимо только соотнести экономические и военные аспекты Арктического региона в геополитической игре современных государств.

### Список литературы

1. Щербакова Н. Внешнеэкономическая политика России // Вопр. экономики. 2003. № 1. С. 154–157.
2. Моргунов В. В. Экономическая безопасность как экономическая категория // Экономические науки. 2011. № 10(83). С. 53–54.
3. Богданов И. Я. Экономическая безопасность России : теория и практика. М., 2010. 28 с.
4. Цыцин И. С., Веснин В. Р. Мировая экономика : учебник. М., 2006. 248 с.
5. Моргунова М. О., Цуневский А. Я. Энергия Арктики / под науч. ред. В. В. Бушуева. М., 2012. 84 с.

### Economic Safety of Russia in the Conditions of the Being Globalized World

#### A. A. Egorov

Postgraduate Student, Department of Political Sciences,  
Stolypin Volga Region Institute of Administration Russian Presidential Academy  
of National Economy and Public Administration,  
23/25, Sobornaya str., Saratov, 410031 Russia

**Introduction.** Since the second half of the XX century to the present time there are significant changes in the regional and global level. These changes are caused by the processes of integration and regionalization. The increasing role of the regions in the evolution of the international community and in the life of many modern states, makes all the more important processes of regional development. These dynamic changes in regional development are of considerable interest of scientists from different disciplines concerned with regionalism, because lately, the importance of certain regions due to both economic and geopolitical situation. **Theoretical analysis.** The paper analyzes the significance of the economic security of Russia. The value of the Arctic region in the political and economic security in the context of globalization. **Results.** The analysis indicated the value of the Arctic region in the geopolitical game of large modern states and its importance in the structure of the national security of Russia.

**Key words:** national state, economics, economic and national security, Arctic, Arctic region, northern territories.

#### References

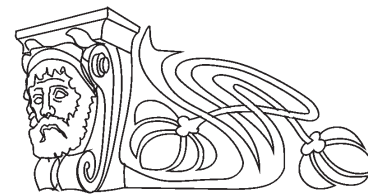
1. Shcherbakova N. Vneshneekonomicheskaya politika Rossii [Foreign economic policy of Russia]. *Voprosy ekonomiki* [Questions of Economics], 2003, no. 1, pp. 154–157.
2. Morgunov V. V. Ekonomicheskaya bezopasnost' kak ekonomicheskaya kategoriya [Economic security as an economic category]. *Ekonomicheskie nauki* [Economic Sciences], 2011, no. 10(83), pp. 53–54.
3. Bogdanov I. Ya. *Ekonomicheskaya bezopasnost' Rossii: teoriya i praktika* [Economic safety of Russia: theory and practice]. Moscow, 2010. 28 p.
4. Tsytsin I. S., Vesnin V. R. *Mirovaya ekonomika: uchebnyk* [The world economy: a textbook]. Moscow, 2006. 248 p.
5. Morgunova M. O., Tcunevskij A. Ya. *Energiya Arktiki*. Pod nauch. red. V. V. Bushueva [Energy of the Arctic. Sci. ed. V. V. Bushuev]. Moscow, 2012. 84 p.





УДК 336.025

## К ВОПРОСУ О ГАРМОНИЗАЦИИ СИСТЕМ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СООБЩЕСТВЕ



### Э. Р. Каримова

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, кредита и налогообложения, Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина – филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Саратов  
E-mail: karimova\_pags@mail.ru

### М. С. Жверанцева

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, кредита и налогообложения, Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина – филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Саратов  
E-mail: zhverantseva@yandex.ru

### М. В. Голубниченко

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Саратовский государственный университет  
E-mail: mvl04@mail.ru

**Введение.** Различия в системах косвенного налогообложения стран-участниц ЕврАзЭС приводят к возникновению целого ряда негативных последствий, препятствующих гармонизации налоговых систем данных государств и, как следствие, замедляющих процесс евразийской интеграции в целом. В исследовании выявлены наиболее острые противоречия в принципах взимания косвенных налогов в странах Евразийского экономического сообщества, а также предложены рекомендации по их устранению. **Методы.** В статье на основе применения системного подхода к изучению положений многосторонних договоров о налогообложении между странами-участницами ЕврАзЭС и методов системного анализа принципов косвенного налогообложения выделены актуальные направления гармонизации систем косвенного налогообложения государств-членов ЕврАзЭС. **Результаты.** Результатом проведенного в статье анализа стала выработка комплекса рекомендаций по унификации порядка исчисления взимания налога косвенных налогов в Евразийском экономическом сообществе.

**Ключевые слова:** ЕврАзЭС, экономическая интеграция, гармонизация налоговых систем, косвенное налогообложение, налог на добавленную стоимость, акцизы.

### Введение

Развитие международного экономического сотрудничества Российской Федерации и расширение интеграционных процессов между государствами-членами Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) предъявляют повышенные требования к совместимости международных договоров и национальных нормативно-правовых актов, в том числе в сфере налогообложения.

Наиболее актуальными направлениями налоговой гармонизации стран-участниц ЕврАзЭС являются:

– гармонизация косвенного налогообложения стран-участниц ЕврАзЭС;

– установление общих принципов налогообложения доходов и имущества в государствах-членах ЕврАзЭС;

– укрепление информационного обмена между налоговыми службами стран-участниц ЕврАзЭС.

Системы взимания косвенных налогов подлежат гармонизации в большей степени, так как они оказывают значительное влияние на ценообразование и составляют наибольший удельный вес в объеме налоговых поступлений всех государств-участников ЕврАзЭС [1]. Кроме того, определенный уровень и структура косвенного налогообложения прямо влияют на цены хозяйственных благ – товаров и услуг. Различия же в косвенном налогообложении среди стран-участниц приводят к тому, что цены на продукцию из этих стран отражают не только степень эффективности использования факторов производства, но и параметры системы налогообложения, специфичные для данной страны. В то же время по мере углубления интеграции производители товаров и услуг вступают в конкуренцию на едином рынке интеграционной группировки. Тем самым происходит искажение конкуренции, связанное с национальными различиями в налоговых системах. Аналогично происходит искажение конкуренции на объединяющихся финансовых рынках интеграционной группировки, если учесть наличие разных систем налогообложения финансовых инструментов и активов.

Целью настоящего исследования является анализ возможности гармонизации систем косвенного налогообложения в Евразийском экономическом сообществе.



Указанная цель обусловила постановку следующих взаимосвязанных задач:

- провести сравнительный анализ действующих национальных систем косвенного налогообложения государств-членов ЕврАзЭС;
- выявить основные различия в системах косвенного налогообложения и обозначить принципы их сближения и гармонизации;
- сформулировать актуальные проблемы гармонизации налоговых систем стран-членов ЕврАзЭС в области косвенного налогообложения;
- выработать рекомендации по гармонизации косвенного налогообложения стран-участниц ЕврАзЭС.

### Методы

На вертикальном уровне инструментами гармонизации косвенного налогообложения в ЕврАзЭС являются многосторонние договоры, такие как:

Соглашение между Правительством Республики Беларусь, Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации от 25 января 2008 г. «О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе»;

Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе от 11 декабря 2009 г.;

Протокол о порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе от 11 декабря 2009 г.

На горизонтальном уровне гармонизации косвенного налогообложения также возникает необходимость принятия национальных актов, внесения изменений и дополнений в национальные налоговые законодательства государств-участников ЕврАзЭС.

Таким образом, в статье на основе применения системного подхода к изучению положений многосторонних договоров о налогообложении между странами-участницами ЕврАзЭС и методов системного анализа принципов косвенного налогообложения выделены наиболее острые проблемы и актуальные направления гармонизации систем косвенного налогообложения государств-членов Евразийского экономического сообщества.

### Результаты

В настоящее время страны-участницы ЕврАзЭС находятся на завершающем этапе процесса перехода к взиманию косвенных налогов по принципу «страны назначения», то есть от налогообложения освобождается экспорт, а облагается импорт товаров и услуг. Применение данного принципа обосновывается следующими

положениями. Во-первых, взимание налога в стране происхождения – принцип, при котором в цену импортируемого товара уже включен налог, уплаченный в стране экспортера, – может привести к нежелательной налоговой конкуренции стран-участниц интеграционного объединения. Применение принципа «страны назначения», напротив, гарантирует ввоз товара (услуги), не содержащего в цене уплаченного ранее НДС. Другой причиной приоритета принципа «страны назначения» является то, что при таком режиме взимания налога издержки, связанные с таможенным контролем, гораздо ниже издержек на оценку таможенной стоимости импорта, которые неизбежно возникают при взимании НДС по принципу страны происхождения товара. Контроль за правильностью уплаты налога кроме налоговых служб ведут и таможенные органы государств на основе отчетности фирм-импортеров [2].

Однако следует отметить, что в настоящее время в отдельных случаях соглашениями установлены особые положения порядка исчисления и взимания НДС в странах-участницах ЕврАзЭС. Так, п. 2 ст. 3 Соглашения между Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации о принципах взимания косвенных налогов во взаимной торговле от 9 октября 2000 г. установлено, что нулевая ставка НДС и освобождение от акцизов при экспорте не распространяется на природный газ, нефть, включая стабильный газовый конденсат. Вместе с тем данным Соглашением заложен принцип взимания косвенных налогов в стране назначения при импорте, за исключением перечисленных выше товаров. Кроме того, в соответствии с Меморандумом от 24 октября 2001 г. о взаимопонимании между Министерством финансов Российской Федерации и Министерством государственных доходов Республики Казахстан положение принципа «страны назначения», установленного в Соглашении, не применяется в отношении нестабильного газового конденсата.

Таким образом, несмотря на использование во взаимной торговле принципа «страны назначения», в отношениях Российской Федерации с другими странами ЕврАзЭС сохранился ряд исключений из данной практики. Представляется, что от подобного рода исключений необходимо отказываться. Кроме того, в Соглашениях по косвенным налогам при экспорте работ и услуг установлена нулевая ставка НДС. Однако ни в этих соглашениях, ни в национальных законодательствах государств-членов ЕврАзЭС четко не определено понятие «экспорт услуг и работ». В результате имеет место практика, при которой услуги или работы, реализуемые нерезидентам, облагаются и в стране происхождения, и в стране назначения. В связи с этим необходимо устано-



вить согласованный перечень экспортируемых и импортируемых работ и услуг и унифицированный порядок их налогообложения.

Помимо этого, в странах-участницах ЕврАзЭС установлены весьма различные по продолжительности сроки возврата НДС, различен перечень документов, подтверждающих факт экспорта товаров для возмещения налога. Данные обстоятельства обуславливают необходимость урегулирования вопросов, связанных с порядком подтверждения факта экспорта товаров, предусматривающего документальное подтверждение соответствующими отметками таможенных органов государства-продавца факта вывоза с его территории экспортируемого товара и таможенных органов государства-покупателя – факта ввоза данного товара на его территорию.

Таким образом, проблемы в подтверждении экспорта возникают из-за того, что в каждой стране оформляются различные документы, которые не могут находиться у экспортера. Поэтому налоговые органы и сами участники внешнеэкономической деятельности направляют запросы в таможенные органы, расположенные на границе, с просьбой подтвердить прохождение груза через границу. Затрачивается дополнительное время как сотрудников таможенных органов, так и участников внешнеэкономической деятельности. Кроме того, несогласованность в деятельности таможенных и налоговых органов и различия в применяемых документах приводят к ряду обстоятельств, которые используются участниками внешнеэкономической деятельности в целях уклонения от уплаты НДС и незаконного его возмещения из бюджета страны [2].

Представляется необходимым унифицировать перечень документов для подтверждения налоговой ставки 0% по налогу на добавленную стоимость. Данный вопрос может быть решен только при условии подписания на межгосударственном уровне единого порядка документального подтверждения налогообложения по ставке 0% при реализации товаров в режиме экспорта между государствами-членами ЕврАзЭС.

Процедура возврата НДС усложнена, что приводит к несвоевременному возврату или невозврату сумм налога. Между тем такой несвоевременный возврат снижает экономическую активность организаций различных организационно-правовых форм собственности, поскольку происходит отвлечение оборотных средств и, как следствие, снижаются объемы производства, что приводит к повышению экспортных цен на сумму невозмещенного НДС и, по сути, ведет к скрытому двойному налогообложению, вследствие чего снижаются объемы реализации экспортной продукции.

Сравнительный анализ налоговых систем стран-участниц Евразийского экономического сообщества показывает недостаточную степень гармонизации законодательства государств-членов ЕврАзЭС об объекте обложения налогом на добавленную стоимость. В связи с этим представляется необходимым принятие мер по дальнейшему сближению правил, касающихся объекта обложения налогом на добавленную стоимость по следующим основным направлениям:

– во-первых, выработка единой трактовки понятия «реализация (поставка) товаров, работ, услуг», положенного в основу определения объекта налогообложения по данному налогу;

– во-вторых, формирование общих подходов к перечню объектов обложения налогом на добавленную стоимость и исключение из законодательных актов государств-членов ЕврАзЭС таких терминологических характеристик объекта налогообложения (например «аннулирование регистрации в качестве налогоплательщика», «поставка товаров для собственных нужд» и т.п.), которые различным образом трактуются на национальном уровне и могли бы быть охвачены общим правовым режимом, предусмотренным для базового объекта налогообложения по указанному налогу, – «реализация (поставка) товаров, работ, услуг».

Кроме того, участниками данного интеграционного образования установлены различные налоговые и отчетные периоды по НДС, что приводит к усложнению порядка их исчисления и уплаты. Так, налоговым периодом по налогу на добавленную стоимость в Республике Беларусь признается календарный год, в Казахстане и Российской Федерации – квартал, в Налоговых кодексах Кыргызской Республики и Республики Таджикистан имеется только понятие отчетного (не налогового) периода по НДС, который составляет календарный месяц. В этой связи предлагается применять единообразный подход к определению даты налогового обязательства и сроков уплаты налога и с этой целью определить в качестве единого налогового периода по налогу на добавленную стоимость в нормативно-правовых актах стран-участниц ЕврАзЭС «календарный месяц».

Также различны и ставки по НДС в странах-участницах ЕврАзЭС. Так, в Республике Беларусь установлены налоговые ставки по НДС – 20, 10, 0, 0,5% и расчетные ставки 9,09 и 16,67%; в Республике Казахстан – 12 и 0%; в Республике Таджикистан – 18, 0%; в Республике Кыргызстан – 12 и 0%; в Российской Федерации – 18, 10 и 0%. Существенные различия в налоговых ставках в рамках ЕврАзЭС способствуют искажению (под воздействием налоговых факторов) маршрутов поставки товаров, работ, услуг и провоцируют налоговую конкуренцию госу-



дарств, участвующих в данном союзе. Поэтому гармонизация налогообложения предполагает установление единой ставки налога на добавленную стоимость для стран-членов ЕврАзЭС на уровне не ниже 15% и унификацию перечня документов для подтверждения «нулевой ставки», применяемой при экспорте товаров.

Как свидетельствует проведенный анализ, существует ряд различий в государственной политике государств-членов ЕврАзЭС при установлении льгот по уплате НДС, что связано, прежде всего, с экономическими особенностями развития таких государств. Поэтому, принимая во внимание стимулирующую и контрольную функции налоговых льгот, представляется целесообразным предпринять усилия по гармонизации национальных законодательств стран-участниц ЕврАзЭС по следующим трем направлениям:

– во-первых, согласование единого перечня базовых критериев для предоставления налоговых льгот по налогу на добавленную стоимость (по субъекту, объекту и налоговым ставкам);

– во-вторых, определение основных групп операций, которые не признаются объектами обложения налогом на добавленную стоимость, а также тех групп операций, которые считаются освобожденными от налогообложения;

– в-третьих, определение основных критериев установления и применения пониженных налоговых ставок по налогу на добавленную стоимость к основным и наиболее типичным операциям с учетом внутригосударственной специфики.

Что касается акцизов, сегодня большинство стран-участниц ЕврАзЭС имеет в списке подакцизных товаров алкогольную продукцию, табачные изделия и нефтепродукты. Доходы от этих товарных групп достаточно высоки, круг их производителей относительно узок и большинство товарных категорий четко определены.

Основополагающими принципами, применяющимися при исчислении акцизов во взаимной торговле государств-участников ЕврАзЭС, являются следующие:

– при экспорте товаров применяется освобождение от уплаты (возмещение уплаченной суммы) акцизов при условии документального подтверждения факта экспорта;

– при импорте товаров на территорию одного государства-участника ЕврАзЭС с территории другого государства-участника сообщества акцизы взимаются налоговыми органами государства-импортера, если иное не установлено законодательством этого государства в части товаров, подлежащих маркировке акцизными марками;

– при импорте на территорию государства-участника ЕврАзЭС акцизы не взимаются по товарам, которые в соответствии с законодательством этого государства не подлежат налогообложению при ввозе на его территорию. На

практике этот принцип означает, что при ввозе на территорию Российской Федерации акцизами облагаются товары, признаваемые подакцизными в соответствии со ст. 181 Налогового кодекса РФ;

– ставки акцизов на импортируемые товары во взаимной торговле не должны превышать ставок акцизов, которыми облагаются аналогичные товары внутреннего производства. Реализация этого принципа означает, что в отношении товаров, ввозимых на территорию РФ, и товаров, произведенных на территории России, применяются единые ставки акцизов, установленные ст. 193 НК РФ;

– акцизы, за исключением акцизов по маркируемому подакцизным товарам, уплачиваются не позднее 20-го числа месяца, следующего за месяцем принятия на учет импортированных товаров.

Одной из особенностей акцизной политики ЕврАзЭС является то, что взимание акцизов по подакцизным товарам, импортируемым между государствами-членами сообщества, осуществляется налоговым органом государства-члена ЕврАзЭС, на территорию которого импортированы товары, а взимание акцизов по товарам, подлежащим маркировке акцизными марками, осуществляется таможенными органами государств-членов сообщества, на территорию которых импортированы товары.

Сравнительный анализ национального законодательства выявил тот факт, что страны-участницы ЕврАзЭС по-разному трактуют понятия «объект налогообложения» и «налоговая база» по акцизам.

Так, в Налоговом кодексе Кыргызской Республики, в отличие от законодательств других государств-членов ЕврАзЭС, в качестве объекта налогообложения принимаются произведенные или импортируемые подакцизные товары, а не определенные операции с подакцизными товарами. В налоговом законодательстве Республики Беларусь происходит несовпадение понятий «объект налогообложения» и «налоговая база» по акцизам.

В связи с этим представляется целесообразным внести изменения в Налоговые кодексы Кыргызской Республики и Республики Беларусь в части определения объекта налогообложения и налоговой базы, поскольку для эффективного функционирования единой системы акцизного налогообложения необходимо полное и четко сформулированное законодательное обеспечение процессов налогообложения, что может быть достигнуто только при использовании единообразной и последовательной налоговой терминологии в законодательстве стран-участниц ЕврАзЭС.

Кроме того, сравнительный анализ национального законодательства стран-участниц ЕврАзЭС показал, что в настоящее время в со-



обществе происходит увеличение разрыва между минимальными и максимальными значениями акцизов на спирт этиловый, пиво и сигареты с фильтром.

Существующие различия ставок акцизов могут иметь негативные последствия. Если местные акцизы существенно превышают соответствующие налоги в соседних странах, то появляется проблема контрабанды подакцизных товаров. Гармонизацию акцизной политики необходимо проводить на двусторонней взаимной основе. При определении темпов роста и ставок акцизов следует учитывать различия в размерах ВВП на душу населения, располагаемых ежедневных доходах, долю акциза в цене товара, долю расходов населения на эти товары и другие экономические и социальные показатели стран-участниц ЕврАзЭС, а также рекомендации Всемирной организации здравоохранения и международных экспертов. Поэтому обеспечение недискриминационного режима в области косвенного налогообложения товаров подакцизной группы требует унификации ставок акцизов на производимую и импортируемую продукцию, согласования Базового перечня и минимальных ставок подакцизных товаров, унификации методологии исчисления и взимания акцизов.

Общим подходом, закрепленным в законодательстве государств-членов ЕврАзЭС, является освобождение от обложения акцизами экспорта подакцизных товаров в случае представления плательщиками соответствующих документов. В этой связи полагаем необходимым унифицировать перечень и порядок представления налогоплательщиками документов, подтверждающих экспорт подакцизных товаров между государствами-членами ЕврАзЭС. Безусловно, данный вопрос может быть решен только при условии подписания на межгосударственном уровне единого порядка документального подтверждения представления плательщиками документов, подтверждающих экспорт подакцизных товаров между государствами-членами ЕврАзЭС.

Одним из важных моментов при косвенном налогообложении является возможность вычета (зачета) плательщиком сумм ранее уплаченного налога. В этой связи целесообразно унифицировать положения налоговых законодательств государств-членов ЕврАзЭС в части применения налоговых вычетов при уплате акцизов и отнесении сумм налога на себестоимость. При этом следует использовать опыт Российской Федерации, а также единообразную терминологию, поскольку в Налоговом кодексе Республики Казахстан речь идет о вычетах, в Налоговом кодексе Республики Таджикистан – о зачете акциза, в Законе Республики Беларусь «Об акцизах» и Налоговом кодексе Кыргызской Республики – об уменьшении суммы акцизов.

Таким образом, в целях устранения эффекта дискриминации в отношении налогообложения операций, осуществляемых хозяйствующими субъектами в рамках территории ЕврАзЭС, необходимо провести унификацию порядка исчисления и взимания налога на добавленную стоимость. А именно, в целях предотвращения возникновения возможных фискальных препятствий для осуществления экспортно-импортных операций между хозяйствующими субъектами государств-членов евразийского экономического сообщества представляется необходимым:

– во-первых, государствам-членам ЕврАзЭС без каких-либо исключений применять в рамках внутреннего рынка сообщества принцип «страны назначения» в сфере налога на добавленную стоимость, устранив сохраняющиеся случаи налогообложения экспорта товаров. В случае фактического сохранения в законодательных актах отдельных государств-членов данного интеграционного образования положений, противоречащих принципу «страны назначения», органами ЕврАзЭС должен быть разработан и утвержден порядок компенсации налогоплательщикам ЕврАзЭС убытков, которые могут иметь место в связи с соответствующими случаями двойного налогообложения;

– во-вторых, необходимо согласовать перечень работ и услуг, операции по реализации (поставке) которых связаны с международными перевозками, облагающихся по нулевой ставке или освобождающихся от налога на добавленную стоимость в рамках внутренних границ ЕврАзЭС;

– в-третьих, утвердить перечень документов, необходимых для подтверждения экспорта товаров в рамках ЕврАзЭС, а также сроки их предоставления и порядка возмещения (зачета) налога на добавленную стоимость при подтверждении экспорта;

– в-четвертых, представляется необходимым унифицировать положения, касающиеся объекта обложения налогом на добавленную стоимость, определения налоговой базы, установления единого налогового периода по налогу, налоговых льгот и единой ставки налога на добавленную стоимость для стран-членов ЕврАзЭС на уровне не ниже 15% и унификации перечня документов для подтверждения «нулевой ставки», применяемой при экспорте товаров;

– в-пятых, необходимо создать единую систему администрирования налогообложения косвенными налогами при импорте товаров и их производстве. Для создания единой системы администрирования косвенных налогов при взаимной торговле между странами ЕврАзЭС следует наладить информационный обмен по линии таможенных и налоговых органов между государствами.



В целях совершенствования акцизного налогообложения в ЕврАзЭС необходимо осуществить следующие мероприятия:

- гармонизацию ставок акцизов (в целях исключения межстрановой налоговой конкуренции, а также неорганизованной трансграничной торговли в приграничных регионах);
- гармонизацию администрирования уплаты акцизов;
- совершенствование информационного обмена между налоговыми и таможенными органами стран-участниц ЕврАзЭС;
- формирование базы данных по акцизным маркам, производителям, экспортерам/импортерам подакцизной маркируемой продукции;
- переход в перспективе на единые акцизные марки.

## Список литературы

1. Ермекбаева Б. Ж. Проблемы гармонизации налоговых систем в рамках ЕврАзЭС // Publishing house Education and science s.r.o. URL: [http://www.rusnauka.com/10\\_ENXXIV\\_2007/Economics/21744.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_ENXXIV_2007/Economics/21744.doc.htm) (дата обращения: 05.09.2013).
2. Постановление Бюро Межпарламентской Ассамблеи Евразийского экономического сообщества от 8 октября 2004 г. № 10 «О Рекомендациях по гармонизации законодательств государств-членов ЕврАзЭС в сфере регламентации взимания налога на добавленную стоимость и акцизов (на основе сравнительно-правового анализа национальных законодательств)». URL: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/mdogov/megd0468.htm> (дата обращения: 20.09.2013).

## About the Harmonization of Indirect Taxation in the Eurasian Economic Community

### E. R. Karimova

Candidate of Science, Associate Professor, Department of Finance, Credit and Taxation, Stolypin Volga Region Institute of Administration Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 23/25, Sobornaya str., Saratov, 410031 Russia  
E-mail: karimova\_pags@mail.ru

### M. S. Zhverantseva

Candidate of Science, Associate Professor, Department of Finance, Credit and Taxation, Stolypin Volga Region Institute of Administration Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 23/25, Sobornaya str., Saratov, 410031 Russia  
E-mail: zhverantseva@yandex.ru

### M. V. Golubnichenko

Candidate of Science, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: mvl04@mail.ru

**Introduction.** The differences in the systems of indirect taxation in Eurasian countries give rise to a number of negative consequences that impede the harmonization of tax systems of these countries, and, as a consequence, slow down the process of Eurasian integration in general. The study reveals the most acute contradictions in the principles of levying indirect taxes in the countries of the Eurasian Economic Community, and offers recommendations to eliminate them. **Methods.** On the basis of a systematic approach to the study of multilateral tax treaties between Eurasian countries and methods of system analysis of the principles of indirect taxation, the current trends in the harmonization of indirect taxation in Eurasian EC are highlighted in the article. **Results.** The result of the analysis carried out in the article was the development of a set of recommendations for the unification the procedure of calculation and levying indirect taxes in the Eurasian Economic Community.

**Key words:** EAEC, economic integration, harmonization of tax systems, indirect taxation, value added tax, excises.

## References

1. Ermekbaeva B. Zh. *Problemy garmonizacii nalogovyh sistem v ramkah EvrAzJeS* (Problems of harmonization of tax systems in the EU). Publishing house Education and science s.r.o. Available at: [http://www.rusnauka.com/10\\_ENXXIV\\_2007/Economics/21744.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_ENXXIV_2007/Economics/21744.doc.htm) (accessed 05 Septaember 2013).
2. Postanovlenie Bjuro Mezhpaplamentskoj Assamblei Evrazijskogo jekonomicheskogo soobshhestva ot 8 oktjabrja 2004 g. № 10 «O Rekomendacijah po garmonizacii zakonodatel'stv gosudarstv-chlenov EvrAzJeS

v sfere reglamentacii vzimanija naloga na dobavlennuju stoimost' i akcizov (na osnove sravnitel'no-pravovogo analiza nacional'nyh zakonodatel'stv)» (Resolution of the Bureau of the Interparliamentary Assembly of the Eurasian economic community of October 8, 2004, № 10 «On the Recommendations for harmonization of legislations of the Eurasian countries in the sphere of regulation of the value added tax and excise duties (on the basis of comparative legal analysis of national legislation)»). Available at: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/mdogov/megd0468.htm> (accessed 20 September 2013).

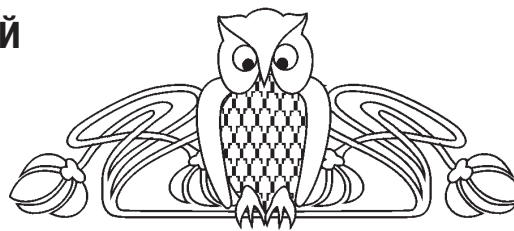


УДК 075.8.–159.9

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Е. А. Оськина

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга,  
Саратовский государственный университет  
E-mail: simmi72@yandex.ru



**Введение.** В условиях реформирования экономики России, когда смена строя принимает порой болезненные формы, особое внимание следует уделить проблеме безопасности регионов России. В статье рассматривается взаимосвязь понятий «экономическая безопасность» и «экономическая безопасность регионов», «региональная кризисная ситуация». **Теоретический анализ.** Приведен сравнительный анализ методов оценки кризисных ситуаций, применяемых на федеральном и региональном уровнях. Выявлены зоны, угрожающие экономической безопасности по ресурсам стратегического назначения. Кризисное состояние экономики и социальной сферы регионов формируется под влиянием специфических проявлений явлений и процессов, способных создать угрозы национальной (прежде всего экономической) безопасности России. Автор предлагает при рассмотрении характера воздействия региональных факторов дестабилизации на национальную и экономическую безопасность страны оценивать структурные сдвиги в экономике региона не только с позиций текущей рыночной конъюнктуры, но и с учетом долгосрочных экономических преимуществ соответствующей территории в общей системе территориального разделения труда. **Обсуждение результатов.** Рыночные преобразования без государственного вмешательства и без поддержки регионов разных типов, без координации и регулирования в интересах государства приведут к усилению дезинтеграционных тенденций, нанесут ущерб национальной безопасности, ущемят права наших граждан.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, национальная безопасность, экономика региона, угрозы, кризисные ситуации, рыночная конкуренция, дезинтеграция, дифференциация регионов.

### Введение

В условиях усиливающейся глобализации в экономических отношениях взаимопроникновение форм и условий существования людей в разных регионах отражается в стремлении социально-экономической системы придать своей среде и ее отдельным составляющим (в данном случае – регионам) характер социально-технологической однородности и уравновешенности, что практически является защитной реакцией общества и содержит в себе функции жизнеобеспечения, устойчивости и безопасности. В определенной мере действие энтропийных флуктуаций ведет к объективному стремлению относительно изолированных региональных систем к равновесному состоянию, что отвечает национальным интересам страны в области экономического развития ее регионов.

Критерий уравновешенности – уровень социально-экономического развития регионов, разрывы в котором не позволяют достичь оптимального обеспечения национальных интересов страны и обуславливают возможность обострения угроз безопасности развития общества и экономики. Стабильность и устойчивость региональных экономических систем обеспечивается при обязательном сокращении государственного воздействия из центра и развитии способности экономики регионов к саморазвитию и социально-экономическому прогрессу.

Вступление экономики России в новый этап развития и реформирования обусловил прогресс в решении одной из самых главных проблем Российского государства, общества и экономики, касающейся обеспечения национальных интересов в сфере регионального развития, а также субнациональных интересов, причем в первую очередь это относится к трансформационным процессам развития институтов регионально-национального устройства государства и механизмов экономического регулирования его основных субъектов – регионов. Обеспечение субнациональных интересов страны связано, прежде всего, с возможностью государства адекватно реагировать на процессы регионального развития в условиях дестабилизирующего воздействия негативных социально-экономических, техногенных, информационных, политических и других факторов при целенаправленном реагировании на ликвидацию угроз и опасностей национальным интересам страны в регионах.

Региональный аспект национальной безопасности необходимо рассматривать в плане реализации целей и задач государственной региональной политики, в которой должны быть отражены роль и место отдельных регионов в обеспечении общенациональных интересов. Практически речь идет о реализации субнациональных интересов страны в отдельных субъектах Федерации, учитывая, что региональные особенности определяют всю совокупность угроз и опасностей, которые влияют на безопасность как определенного региона, так и страны в целом. Анализируя субнациональные аспекты обеспечения безопасности в области экономики,



необходимо обратиться к категории «надежность» в аспекте обеспечения национальных интересов в экономике регионов страны. Только при системном соответствии всех (или большинства) регионов страны критериям цивилизованного экономического развития можно говорить о надежности обеспечения национальной безопасности в сфере экономики.

Практически эффективная государственная региональная политика в современных условиях есть основа и гарантированный проводник позитивного влияния государства на регионы для обеспечения национальных интересов в области экономики.

### Теоретический анализ

Экономическая безопасность регионов – это совокупность текущего состояния, условий и факторов, отражающих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики территории, определенной независимости и интеграции с экономикой страны [1]. Экономическая безопасность регионов выражается: в возможности осуществлять собственную экономическую политику в рамках страны; способности реагировать на резкие геополитические изменения в стране; способности проводить крупные экономические мероприятия по неотложным социально-экономическим взрывным ситуациям на территории; возможности оказывать помощь определенным областям, республикам, регионам; способности стабильно поддерживать соответствие действующих на территории экономических нормативов общепринятым в мировой практике, что позволило бы обеспечить необходимый уровень и качество жизни населения. Таким образом, экономическая безопасность характеризуется способностью народного хозяйства России и ее регионов обеспечить достойные условия жизни и развития личности, социально-экономическую и военно-политическую стабильность общества и государства, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз на ее суверенитет.

На современном этапе в центре внимания государственных органов должно быть все разнообразие проявлений и негативных последствий сложившихся и ожидаемых кризисных ситуаций не только в целом по стране, но и в региональном аспекте, отражающем особенности причин их формирования в конкретных условиях места и времени. Под региональной кризисной ситуацией понимаются негативные изменения в воспроизводственных процессах экономики, социальной сферы и экологии региона, угрожающие неблагоприятными последствиями здоровью населения, политической стабильности общества, нормальному функционированию жизненно важных отраслей хозяйства. Региональные кри-

зисные ситуации формируются под воздействием как макроэкономических кризисных процессов, так и местных особенностей экономического и социального развития (низкая обеспеченность финансовыми ресурсами, дестабилизирующая ситуация в регионах и усложняющая взаимоотношения с федеральными органами (например, дотации, превышающие 30% финансовых средств региона); географическое положение; участие регионов в территориальном разделении труда, падение производства в отраслях специализации региона более чем на 50–60%; рост безработицы, превышающий величину 15% от численности экономически активного населения; чрезмерная (высокая степень) зависимость промышленного комплекса региона (примерно на 60%) от межрегиональных и внешнеэкономических связей; национальные и другие особенности; проблемы экономического потенциала) [2].

С получением регионами экономической самостоятельности существенно возросло значение экономического потенциала как базиса для преодоления кризисных ситуаций. Экономический потенциал, как известно, – комплексное понятие, включающее многообразные виды экономических ресурсов: природные богатства (земля, полезные ископаемые, лесные, водные ресурсы), трудовые ресурсы, основные производственные фонды. Теоретический анализ динамики экономического потенциала предполагает выявление двух основных групп факторов – экстенсивных, то есть влияние изменения ресурсов, и интенсивных – влияние изменения эффективности использования ресурсов. С точки зрения статистического измерения тех или иных ресурсов, наиболее благополучно обстоит дело с трудовыми ресурсами. Существует относительно надежная статистика трудовых ресурсов, в том числе и в региональном разрезе. Самым общим показателем трудовых ресурсов может служить численность активного населения. Менее надежна статистика основных фондов. Если прежде существовала налаженная система учета фондов, то сейчас их статистика значительно затруднена резкой нестабильностью цен и рядом других факторов. Тем более сложно прогнозировать ввод основных фондов.

Проблема измерения экономических ресурсов является чрезвычайно сложной ввиду их огромной разнородности. Следует учитывать тот факт, что существуют значительные межрегиональные различия в структуре ресурсов. Это проявляется, прежде всего, в резких колебаниях плотности населения. Если в Центральном округе на 1 кв. км территории приходится 57,2 человека, а вот в Дальневосточном – 1,1, в Северо-Западном – 8,0, в Южном Федеральном – 38,5, в Приволжском – 29,3, в Уральском – 6,7, в Сибирском округе – 3,8 человека [3].





Кроме того, регионы существенно различаются по обеспеченности природными ресурсами. Достаточно сказать, что 80% добычи нефти и 97% добычи природного газа сосредоточено в трех-четырех субъектах Российской Федерации. Регионы значительно разнятся по уровню оснащенности основными фондами. Так, в Северном регионе, Западной и Восточной Сибири фондовооруженность в расчете на одного занятого в производстве в 1,3 раза выше среднероссийского уровня, в то же время в регионах, ориентированных на обрабатывающие отрасли, – Центральном, Волго-Вятском, Северо-Кавказском – уровень фондовооруженности в 4–5 раз ниже, чем по России [4].

Особое место занимает экономическая безопасность, связанная с производственной деятельностью людей – основой их существования, определяющей главное содержание кризисных процессов и явлений в обществе. Вхождение экономики страны в мировой рынок поставило ее в условия жесткой конкуренции с продукцией ведущих капиталистических держав, к которой многие отрасли российского хозяйства оказались не готовы, что особенно усугубило кризисные процессы в районах сосредоточения неконкурентоспособных предприятий. Кризисное состояние экономики всегда несет в себе наибольшие угрозы экономической безопасности, делает уязвимой общую национальную безопасность страны. Выявление сложившихся и определение потенциальных очагов кризисных ситуаций, угрожающих национальной безопасности России, и выработка мер по их ликвидации – одни из важнейших стратегических направлений государственной политики, обуславливающие средства и методы защиты насущных интересов России от внутренних и внешних угроз. Дилемма «концентрация ресурсов или повышение их адаптационного потенциала» разрешается в пользу последнего, учитывая особенности перспектив общемирового развития рынка и общества. Однако реально это может воплощаться только при определенных условиях: при достаточно разнообразных, гибких механизмах регулирования движения ресурсов и, естественно, их необходимом объеме (в плане намечаемых к реализации проектов). Практически речь идет о преодолении финансовых ограничений в обеспечении отдельных экономических субъектов динамичным и эффективным капиталом (прежде всего, это касается процентной политики банков и активности государства в регулировании движения капиталов). Проблема финансовых ограничений в региональном аспекте стоит особенно остро не только в стратегически отдаленной перспективе. Наличие финансовых ограничений, естественно, сужает возможности адаптивного развития основных элементов воспроизводственного

процесса. Именно в этой сфере проявляется ключевое противоречие реформационного процесса: между необходимостью государственной поддержки адаптивного развития и необходимостью ограничивающего влияния этой поддержки на адаптационные процессы. Очевидно, это общее противоречие, присущее рыночной экономике, но в России оно проявляется как одно из ключевых, учитывая «значительность» государственного воздействия и «неразвитость» формирующихся рыночных институтов.

Государство формирует приоритеты развития в рамках траектории, не всегда совпадающей с конъюнктурно-рыночными потребностями отдельных фирм и компаний, экономическая политика которых склоняется в большей мере к адаптивной схеме действий. Государство, делая в настоящих условиях основную ставку на повышение эффективности и создание схем, ориентированных на обеспечение текущих ресурсов поддержки воспроизводственного процесса (что достаточно оправданно), автоматически усугубляет положение с поддержкой уже созданного ранее производственного аппарата, а также более активным долгосрочным инвестированием развития реального сектора экономики. Естественно, государственное воздействие обуславливает ограничения на спонтанную активизацию адаптивных механизмов.

Повышение эффективности управления региональными финансово-товарными потоками позволяет, во-первых, обеспечить целенаправленную поддержку центром процессов жизненно важных проблем регионов и реализации ими политики экономического подъема, во-вторых, эффективнее использовать ресурсы, имеющиеся в распоряжении регионов.

Эффективность управления финансово-товарными потоками должна оцениваться по критериям распределения ресурсов между экономическими субъектами региона в соответствии со следующими приоритетами направления ресурсов: рентабельность, социальный эффект, бюджетная эффективность для субъекта Федерации, сопутствующие эффекты.

Ограничения развития производства могут трансформироваться в угрозы реальному сектору регионов. Анализ возможных угроз безопасности регионов должен на первом этапе касаться ограничений развития российской промышленности, препятствующих ее активному росту. К общим ограничениям относятся: ресурсные; инфраструктурные; ценовые; связанные с состоянием производственного аппарата; внешнеэкономические; инновационно-технологического порядка; связанные с институциональным развитием.

Ограничения развития экономики влияют на появление диспропорций институционального характера, угрожающих национальным инте-



ресам в этой области. К системным ограничениям можно отнести возможный дефицит или чрезмерную дороговизну природных ресурсов, являющихся источниками сырья и энергии для фирм и предприятий, а также географические и климатические особенности функционирования российской экономики.

К серьезным угрозам и вызовам необходимо отнести, прежде всего, неравные условия развития и конкуренции отдельных регионов России. Неравные условия конкуренции во многом обусловливаются стремлением региональных органов власти решить социальные проблемы, а также коррупцией. Неравенство условий конкуренции в отдельных отраслях оказывает отрицательное влияние не только на отдельные компании, но и на регионы. Негативные факторы, формирующие рост в отдельных секторах экономики, замедляют развитие остальных отраслей, способствуя макро- и мезоэкономической нестабильности. Макроэкономическая нестабильность и, как следствие, мезоэкономическая (региональная) нестабильность вызваны негативами бюджетного регулирования – государство тратит больше, чем собирает, что и обуславливает неравные условия конкуренции. Государство продолжает в скрытой форме субсидировать неэффективные предприятия в отраслях (тяжелая промышленность, радиоэлектроника и др.). Поступление налогов от непродуктивных фирм остается низким в силу их «особых» отношений с региональными властями.

Кроме основных причин нестабильности, обуславливающих неравенство конкуренции, можно выделить и второстепенные причины (в меньшей степени сдерживающие экономический подъем и несущие угрозы развитию регионов):

- проблемы в области корпоративного управления (борьба за передел собственности);
- ограничения мобильности рабочей силы, приводящие к обострению социальной напряженности в населенных пунктах с градообразующими предприятиями;
- недоверие к финансовым институтам;
- неразвитость транспортной инфраструктуры;
- коррупция региональных органов власти.

Региональные аспекты усиления неравных условий конкуренции лежат в основе обострения многих угроз безопасности экономики регионов и оказывают значительное влияние на общефедеральные тенденции обеспечения национальных интересов в области экономики.

### **Обсуждение результатов**

Возникновение и развитие условий, препятствующих стабильному, сбалансированному, пропорциональному и устойчивому росту нацио-

нальной экономики, создает угрозу национальной экономической безопасности и суверенитету на основе развития устойчивых воспроизводственных комплексов.

Основные направления нейтрализации снижения уровня устойчивости региона сводятся к следующим четырем блокам:

- 1) оздоровление финансов и восстановление условий роста реального сектора экономики;
- 2) организация сбалансированных и прозрачных финансовых взаимоотношений по вертикали государственного управления: федеральный центр – субъекты Федерации;
- 3) регламентация денежно-суррогатного оборота и ослабление его давления на кредитно-финансовые и денежные отношения в экономике;
- 4) устранение криминализации финансово-денежной сферы.

Во многом образование узлов напряженности в регионах обусловлено общефедеральными тенденциями развития и реализуемой моделью воспроизводства экономики страны. К ключевым из них можно отнести:

- дисбаланс между производством и потреблением;
- катастрофическое старение производственного аппарата и инфраструктуры систем;
- усиление значимости техногенных угроз социально-экономического развития;
- поляризация положения экспорто- и внутренне ориентированных секторов;
- диспаритеты в развитии промышленности и сельского хозяйства;
- разрывы в уровне жизни отдельных слоев населения региона.

Безопасность в общем плане есть жизнеобеспеченность региона, а точнее, обеспечение его жизнеспособности. Главная задача безопасности региона состоит в стремлении обоснованно оценить ресурсные возможности в определении ожидаемых результатов и прогнозировании последствий.

Каждый регион должен обладать собственной целостной и законченной системой жизнеспособности, в частности, возможностью постановки самостоятельной цели развития, относительной обособленностью управления, наличием автономных систем ресурсонакопления и ресурсопотребления. Нельзя соотносить понятие «безопасность региона» с отдельными сторонами его жизнедеятельности. Более точна оценка опасностей и угроз, воздействующих на составные части или отдельные функции региона (как субъекта отношений), или степени его защищенности от негативного внешнего воздействия (информации, вывоза продовольствия и т.д.), недостатка ресурсов или других угроз. Обеспечение безопасности экономики региона призвано расширять его созидательные возмож-



ности и предотвращать обострение кризисных ситуаций. Кризисные ситуации могут возникнуть в различных сферах экономики регионов России.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Под региональной экономической безопасностью реального сектора можно понимать способность субъектов Федерации противостоять кризисным ситуациям, вызываемым воздействиями внешних и внутренних факторов на научно-производственный и ресурсный потенциалы и их структуру, сферу обращения и институциональную инфраструктуру, социальную сферу, уровень и качество жизни людей. Укрепление экономической безопасности регионов также должно способствовать совершенствованию государственного регулирования экономического роста путем разработки концептуальных и программных документов межрегионального и территориального планирования, создания комплексной системы контроля над рисками, включая проведение активной государственной антиинфляционной, валютной, курсовой, денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики, ориентированной на импортозамещение и поддержку реального сектора экономики, стимулирование и поддержку развития рынка инноваций, наукоемкой продукции, развитие перспективных

технологий общего и специального назначения. Для формирования положительных тенденций в территориальной структуре экономики потребуются значительное время и усилия центра и регионов, проведение соответствующей региональной экономической политики. Рассмотрение экономической безопасности региона должно осуществляться в рамках экономической безопасности Российской Федерации.

#### Список литературы

1. Осипов В. И. Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Региональные проблемы безопасности с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф. М. : Знание, 2009. 667 с.
2. Калинина Н. М. Экономическая безопасность региона : сущность, угрозы и меры обеспечения // Сибирский торгово-экономический журнал. 2010. № 10. С. 17–23.
3. Криворотов В. В., Калина А. В., Эриашвили Н. Д. Экономическая безопасность государства и регионов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 352 с.
4. Государственный комитет статистики Российской Федерации : [сайт]. URL: <http://www.gks.ru/gostevushka.ru/gb/firmy/20937.html> (дата обращения: 12.09.2013).

#### Contemporary Problems of Economic Security of Russian Regions

##### Е. А. Oskina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Department of Management and Marketing,  
Saratov State University,  
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: simmi72@yandex.ru

**Introduction:** In the conditions of reforming of Russian economy when the change of governing system takes at times rather difficult forms, a special attention should be drawn to the problem of economic security of Russian regions. The article studies the interrelations of the notions «economic security», «economic security of the regions» and «regional crisis situation». **Theoretical analysis.** The article contains the comparative analysis of crisis situations valuation methods applied at the federal and regional levels. There have been revealed zones of threats to the economic security in resources of strategic focus. The crisis condition of economy and social sphere of regions is formed under the influence of specific manifestations of the following phenomena and processes, able to cause the threats to the national (first economic) security of Russia. The author suggests at the studying of impact character of regional factors of destabilization on the national and economic security of the country, to assess the structural changes in the regional economy not only from the viewpoint of the current market condition but taking into account long-term economic advantages of a certain territory in the whole system of territorial division of labor. **Discussion of results.** Market transformations without state interference and support of regions of different types, without coordination and regulation in the state interests will lead to the strengthening of disintegrated tendencies, diminish the security of the state and restrict the rights of our citizens.

**Key words:** economic security, national security, economy of the region, threats, crises, market rivalry, disintegration, differentiation of regions.

#### References

1. Osipov V. I. *Bezopasnost Rossii. Pravovue, sozialno-ekonomicheskie i nauchno-tehnicheskie aspect. Regionalnue problem bezopasnosti s uchetom riska vozniknovenia prirodnyx i texnogennux katastrof* [The Security of Russia. Legal, socio-economic and scientific-technical aspects. Regional security issues taking into account the risk of natural and man-made disasters]. Moscow, Znanie Publ., 2009. 667 p.
2. Kalinina N. M. *Economicheskaya bezopasnost regiona: suchnost, ugros i mery obespecheniya* [Economic security in the region: essence threats and measures]. *Sibirski torгово-ekonomicheski gurnal* [Siberian trade-economic magazine], 2010, no. 10, pp. 17–23.
3. Krivorotov V. V., Kalina A. V., Ėriashvili N. D. *Economicheskaya bezopasnost gosudarstva i regionov* [Economic security of the State and regions]. Moscow, UNITI-DANA Publ., 2011. 352 p.
4. Sait Gosudarstvennogo komiteta statistiki Rossiiskoy Federacii (State Statistics Committee of the Russian Federation). Available at: <http://www.gks.ru/gostevushka.ru/gb/firmy/20937.html> (accessed 12 September 2013).

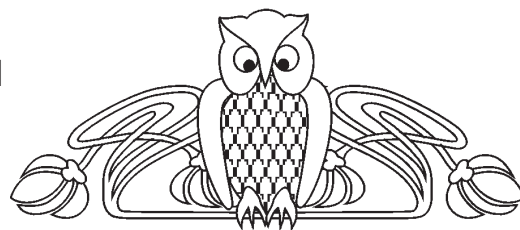


УДК 332.12

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА И РАССЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

**В. С. Федоляк**

кандидат экономических наук, доцент кафедры  
экономической теории и национальной экономики,  
Саратовский государственный университет  
E-mail: fvs01@rambler.ru



**Введение.** Сложившаяся пространственная организация хозяйства и расселения в современной России является важным сдерживающим фактором развития экономики. Поэтому важен поиск новых вариантов изменения конфигурации пространственной организации хозяйства и расселения с целью повышения эффективности функционирования национальной экономики России. **Теоретический анализ.** Анализ исследования опирается на теоретические основы, выработанные российскими и зарубежными учеными, позволившими указать на проблемы экономического и социального развития регионов и национальной экономики, в целом связанные со сложившейся системой пространственной организации хозяйства и расселения в России. **Результаты исследования.** Проектирование пространственной организации хозяйства и расселения в современной России должно учитывать существующие основные ареалы инвестиций и инноваций в региональном развитии. Предполагается, что наиболее действенными вариантами пространственной организации хозяйства и расселения в современной России, учитывающими особенности ее развития, могут быть: трансформация территориально-производственных комплексов; развитие региональных производственных кластеров; образование экономически развитых агломераций; создание коридоров развития между полюсами роста. **Выводы.** Сложились негативные факторы и тенденции развития экономики России, связанные с существующей пространственной организацией хозяйства и расселения, однако теория и практика подсказывают существование различных вариантов решения данной проблемы как в отдельных регионах, так и в стране в целом.

**Ключевые слова:** пространственная организация хозяйства и расселения, агломерации, экономические районы.

### Введение

В связи с обширной территорией и высокой контрастностью проблемы пространственной организации хозяйства и расселения в современной России приобретают особую актуальность, поскольку эффективность использования имеющихся ресурсов в масштабе отдельных производств, территориальных образований, а также всей национальной экономики зависит от того, какую конфигурацию приобретет пространственная организация.

Вся территория любой страны покрыта теми или иными формами пространственной организации хозяйства и расселения или элементами экономического пространства. К формам данной

организации в современной России относят предприятия, территориально-производственные комплексы, села, города, агломерации и др. В то же время экономическое пространство определяется как насыщенная территория, вмещающая множество элементов и связей между ними. Этими элементами являются все те же формы пространственной организации хозяйства и расселения. Схожим по смыслу с понятиями «пространственная организация хозяйства» и «экономическое пространство» оказывается понятие «опорный каркас» национальной экономики, то есть система ведущих центров (как правило, крупные города и городские агломерации, соединенные транспортными коммуникациями). Поэтому эти три понятия приблизительно равны.

Восприятие огромных размеров и ресурсных богатств в России всегда было эйфорическим. Но это никак не связано с осознанием ценности территории и бережным к ней отношением, в отличие, например, от Германии, где исследования пространства и его организации стали приоритетными в научной и государственной политике [1]. Достаточно назвать базовые теории региональной экономики, объясняющие закономерности размещения производительных сил, авторами которых в основном являются немецкие ученые.

В советские годы проблема стратегического планирования пространственной организации хозяйства и расселения в масштабе страны особо не исследовалась. Территориальное планирование осуществлялось в рамках проектов будущих экономических районов, территориально-производственных комплексов, преимущественно на необжитых территориях, некоторых городов и крупных государственных программ регионального развития. В какой-то мере эта задача ставилась в генеральных схемах развития и размещения производительных сил и генеральной схеме расселения. Сложность проблемы заключалась в том, что управление национальной экономикой осуществлялось по отраслевому принципу, а не по территориальному, поэтому ведомственное планирование явно превалировало над территориальным. Кроме того, регионы не были хозяй-



ственными системами и не имели возможности самостоятельно определять пространственную организацию хозяйства и расселения.

В. С. Глазычев писал, что по множеству причин в 1990-е гг., за исключением нескольких столиц, не велась работа над генеральными планами развития городов. Школа советского территориального планирования распалась на остаточные группы в НИИ и вузах и к 2000 г. почти исчезла. Проектно-пространственное управление уходит из государственного управления и в лучшем случае заменяется общегосударственной транспортно-коммуникационной политикой, а также межбюджетным регулированием, направленным на поддержку определенных территорий. Доминирование в российской экономической либеральной идеологии идеи, что «рынок все расставит по местам», привело к решительному отказу от принципа крупномасштабного территориального планирования [2].

В настоящее время пространственная организация хозяйства и расселения в какой-то степени обозначена в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Однако более детально она изучается Комиссией по региональному развитию при Общественной палате Российской Федерации и в Центрах стратегических исследований при федеральных округах.

### Теоретический анализ

Насколько серьезна проблема пространственной организации хозяйства и расселения в современной России? Сложившаяся в советской России пространственная организация полностью соответствовала социально-экономической политике планового ведения хозяйства. Причем многие элементы экономического пространства России складывались на протяжении многих веков, а не только в советские годы. Поэтому пространственная организация хозяйства и расселения была достаточно устойчива и изменение происходило в основном в сторону приращения.

На данный момент мы имеем совершенно другую конфигурацию пространственной организации хозяйства и расселения, чем это было несколько десятилетий назад, как в масштабе всей страны так и отдельных регионов. Причиной этому является, прежде всего, рыночная форма организации хозяйства, существенно повлиявшая на структурные изменения в экономике регионов и систему расселения. Так, по данным экспертов Института Брукинса, ежегодные потери Российской Федерации от неэффективной пространственной организации достигают 3,0% ВВП в год [3].

Вся хозяйственная деятельность и демография стягиваются с глубинных районов в ареалы

концентрации. Например, население г. Саратова за последние 20 лет сократилось почти на 70 тыс. чел. [4]. При том что миграционный поток с периферии в областной центр существенно снизился. Подобная ситуация существует практически во всех регионах России. Самым вымирающим городом является Н. Новгород, где население сократилось с 1438 до 1255 тыс. чел. [5]. Мурманская, Архангельская области и Республика Коми за 20 лет потеряли около 25% населения. Резкое сокращение постоянного населения наблюдается в регионах Сибири и Дальнего Востока. Другими словами, происходит своего рода опустошение экономического пространства. Все больше формируется точечная форма размещения производительных сил. Подобное качество пространственной организации хозяйства и расселения могут привести в будущем к пересмотру количества субъектов Российской Федерации и их географических границ.

Сосредоточение хозяйства и населения в одной географической точке и отсутствие экономически сильной периферии имеет негативные последствия для нашей экономики в глобальном мире, поскольку хозяйственные связи налаживаются с субъектами, находящимися на значительной удаленности, а следовательно, в стоимости товара содержится высокая не только транспортная составляющая, но и транзакционные издержки. Такие товары не выдерживают ценовой конкуренции с теми, которые произведены в экономическом пространстве совершенно другого качества: иная плотность, иные показатели равномерности, дифференциации, концентрации, распределения населения и экономической деятельности, другие интенсивность экономических связей между частями и элементами пространства, условия мобильности товаров, услуг, капитала и людей, определяемые развитием транспортных и коммуникационных сетей. Известно, что значительная часть продукции с Севера, из Сибири и с Дальнего Востока стала неконкурентоспособной на Европейской части России.

Возрастают диспропорции в региональном развитии. Десять-двенадцать субъектов Федерации из 83 обеспечивают около 55% валового внутреннего продукта страны. Разделение по темпам социально-экономического развития проходит не только по административным границам, но и внутри них. Более 50% населения страны живет вне зоны экономического роста. Экономический рост сосредоточен всего в 140 точках из 1027 городов и поселков городского типа. Данный разрыв в развитии становится основным социальным противоречием в стране, порождающим политические конфликты [3].

Новая система пространственной организации и расселения России формируется хаотич-



но и закрепляют в первую очередь сырьевую специализацию страны и транзитный характер развития многих регионов. Сырьевые зоны «стягивают» на себя проектные мощности, поглощают свободные капиталы, квалифицированную и мобильную рабочую силу, они постепенно становятся «спонсорами» общенациональных политических процессов, придавая им выгодную для себя направленность. Большинство инфраструктурных проектов последнего десятилетия нацелены на обеспечение транзитной экономики. Отсутствие зон высокоорганизованной урбанистической среды жизни (концентрация современных городских инфраструктур, информационных каналов, экологически благоприятных условий жизни в населенных пунктах, транспортная доступность основных мировых центров пр.) становится препятствием для концентрации на территории РФ ресурсов будущего: высококвалифицированной, мобильной рабочей силы, инновационных технологий, источников информации, «брендов», культурных ценностей.

### Результаты исследования

Так сложились геоэкономические условия, что Россия может быть своего рода экспериментальной площадкой для испытания на практике всех существующих теорий регионального развития. И здесь важно обратить внимание на существующие теории, объясняющие формирование пространственной организации хозяйства и расселения. Система власти и управления должна осознать всю остроту проблемы и определиться со стратегией и реализацией пространственной организации хозяйства и расселения с целью изменения качества экономического пространства. Какие варианты в проектировании пространственной организации хозяйства и расселения в современной России существуют, какой опорный каркас российской экономики нужно создавать, о чем говорят теории?

1. Некоторые авторы считают, что наиболее подходящей формой пространственной организации хозяйства и расселения в нашей стране являются территориально-производственные комплексы (ТПК), созданные в советские годы (их еще называют интегрированными регионами), отличающиеся высокой внутренней организацией экономического пространства. Они и сейчас – основное место работы для большинства трудоспособного населения региона, главный источник налоговых поступлений в бюджет (чего стоит один Западносибирский ТПК, специализирующийся на нефте- и газодобыче), значимый фактор формирования инфраструктурного хозяйства региона и финансовых потоков на территории базирования. Однако, как показала практика, интегрированные регионы не являются центрами производства новых техно-

логий, инноваций. Почти все они имеют энергетическую направленность, а большинство из них входит в естественные монополии и испытывает большой пресс централизованного управления. Однако нужно иметь в виду, что инвестиции приходят не в регион, а в являющуюся его центром корпорацию; кадры стягивает на себя не регион, а корпорация; финансы и инновации обращаются чаще всего за пределами данного региона. Стратегии развития таких регионов просто не заменяются корпоративными и производственными стратегиями, образующимися в центре корпораций.

2. Идеальной формой пространственной организации хозяйства для России была бы сетевая, которая основана на том, что включает в себя автономные и взаимозаменяемые звенья – производственные комплексы и предприятия. Эти районы образованы множеством интегрированных, мелких, децентрализованных производственных единиц. В рамках своего региона фирмы, специализирующиеся на изготовлении того или иного продукта, сконцентрированы на особой территории, что позволяет тесно связать отрасль промышленности с данным регионом. Работа выполняется на основе многочисленных соглашений о сотрудничестве и субконтрактных отношениях. Лишь часть фирм выводят готовые продукты на рынок, все остальные выполняют операции по заказу группы фирм, инициировавших данное производство. Собственники малых фирм, как правило, предпочитают субконтрактные отношения перспективе экспансии или интеграции. В качестве примеров сетевых регионов исследователи называют «индустриальные районы» северной и центральной Италии, территории на юго-западе Германии, Силиконовую долину в США, многие районы современного Китая.

Предприятия, входящие в сеть кооперации и взаимодействия, образуют производственный кластер. Основоположником теории кластерного развития является М. Портер, который обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно сконцентрированы в одном регионе. Это связано с волновой природой инноваций, распространяемых вокруг себя наиболее конкурентоспособными компаниями и затрагивающих поставщиков, потребителей и конкурентов данных компаний. В регионе возникает «кластер» – сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

3. Одним из вариантов в проектировании пространственной организации хозяйства и расселения в России могут быть крупные города. В Теории «центр – периферия» Дж. Фридмана



доказывается, что экономический рост концентрируется исключительно в крупных городах. П. Г. Щедровицкий, В. Н. Княгинин в работе «Территориальная проекция промышленной политики в России: кто оплатит издержки глобализации», пишут, что «ставка должна быть сделана на выделение в пространстве страны “опорных регионов” – наиболее динамичных городов или мегаполисов, субъектов Федерации – национальных “окон-переходников” в глобальный рынок и девелоперов по отношению ко всей остальной территории страны. Эти “регионы-города” должны составить каркас новой пространственной организации страны, что можно закрепить в их особом государственно-правовом статусе внутри Российской Федерации» [6]. Об этом же говорит и теория агломераций П. Кругмана и П. Ромера, согласно которой основным фактором роста выступает скопление производственной деятельности в городах, являющихся крупными промышленными центрами, своеобразными полюсами роста. По его мнению, именно региональная агломерационная экономика играет ключевую роль, стимулируя технический прогресс и рост производительности труда, оказывая сильное воздействие на процессы размещения предприятий [7]. В городских агломерациях возникают агломерационные эффекты, выражающиеся в том, что компактно размещенные объекты, если они совместимы, всегда эффективнее, чем те же объекты, размещенные изолированно.

4. Как представляется, в условиях охарактеризованного качества экономического пространства для России актуальной становится теория П. Потье [7] об осях развития. Основная ее идея заключается в том, что территории, расположенные между полюсами роста и обеспечивающие транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста благодаря увеличению грузопотоков, распространению инноваций, развитию инфраструктуры. Поэтому они превращаются в оси (коридоры) развития, определяющие вместе с полюсами роста пространственный каркас экономического роста большого региона или страны. Теоретические положения о полюсах развития используются во многих странах при разработке стратегий пространственного экономического развития. Пример реализации этой теории на практике – Италия, где между крупными городами севера, центра и юга страны проложены транспортные магистрали и вся хозяйственная деятельность и демография в последнее время концентрируется вдоль них. Применительно к России имеется в виду, что крупные центры субъектов Федерации и являются полюсами роста, между которыми можно спроектировать транспортные сети и сосредоточивать демографию и хозяйство. Однако важен продуманный механизм решения этой идеи. Между экономическими цен-

трами должны быть абсолютно равные условия экономического развития и решения социальных проблем. Это требует пересмотра существующих межбюджетных отношений, в противном случае идея примет хаотичный характер. Например, проложенные достаточно приличные транспортные магистрали между Москвой и Н. Новгородом благодаря преимущественному строительству инфраструктурных объектов в Москве, демпинговым ценам на труд и другим предпочтениям москвичам, повышающим их покупательную способность и уровень жизни, превратили столицу в огромный «пылесос», высасывающий все ресурсы не только Н. Новгорода, но и других городов России.

### Выводы

Таким образом, вышеизложенное свидетельствует о том, что в силу географических, демографических, структурных и других особенностей проблема пространственной организации хозяйства и расселения в нашей стране является особо актуальной. В настоящее время сложились негативные факторы и тенденции ее формирования, не способствующие устойчивому и динамичному развитию национальной экономики. В то же время теория и практика подсказывают существование различных вариантов решения данной проблемы как в отдельных регионах, так и в стране в целом.

### Список литературы

1. Глазычев В., Щедровицкий П. Россия. Пространственное развитие. URL: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/development/doklad2004> (дата обращения: 16.10.2013).
2. Ланно Г. Города в пространстве России. URL: <http://old.strana-oz.ru/?numid=7&article=319> (дата обращения: 23.10.2013).
3. Княгинин В. Концепция пространственного развития в РФ. URL: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/development/supplement> (дата обращения: 23.10.2013).
4. Свободная энциклопедия Википедия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 23.10.2013).
5. ООН признала Нижний Новгород самым вымирающим городом России. URL: <http://www.regnum.ru/news/economy/1585230.html#ixzz2YSzUF7sz> (дата обращения: 15.09.2013).
6. Щедровицкий П. Г., Княгинин В. Н. Территориальная проекция промышленной политики в России : кто оплатит издержки глобализации. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/209/83840.php> (дата обращения: 23.10.2013).
7. Гаджиев Ю. А. Зарубежные новые теории регионального роста и развития. URL: <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?fmode> (дата обращения: 23.10.2013).



## Transformations of Spatial Organization Management and Settlement of Modern Russia

V. S. Федоляк

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Department of Economic Theory and National Economy,  
Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: fvs01@rambler.ru

**Introduction.** The current spatial organization of the economy and resettlement in modern Russia is an important limiting factor of economic development. Hence the importance of the search for new variants of configuration changes of the spatial organization of economy and resettlement with the purpose of increase of efficiency of functioning of the national economy of Russia.

**Theoretical analysis.** The analysis of the study relies on a theoretical basis, developed by Russian and foreign scientists, allowed to specify the problems of economic and social development of regions and the national economy, in General, associated with existing spatial organization of the economy and the resettlement in Russia. **Results of the study.** Designing spatial organization of the economy and resettlement in modern Russia should take into account existing main areas of investment and innovation in regional development. It is assumed that the most effective variants of spatial organization of the economy and resettlement in modern Russia, take into account the peculiarities of its development may be: transformation of the territorial-industrial complexes; development of regional industrial clusters; creation of economically developed areas; the creation of development corridors between growth poles. **Conclusions.** Formed negative factors and tendencies of development of economy of Russia related to the existing spatial organization of economy and resettlement however, theory and practice suggest the existence of different variants of solving this problem, both in individual regions and the country as a whole. **Key words:** spatial organization of the economy and housing, agglomeration, economies territory.

## References

1. Glazychev V., Schedrovitsky P. *Russia Spatial development*. Available at: [http:// www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/development/doklad2004/](http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/development/doklad2004/) (accessed 10 September 2013) (in Russian).
2. Lappo G. *The town in the space of Russia*. Available at: [old.strana-oz.ru/?numid=7&article=319](http://old.strana-oz.ru/?numid=7&article=319) (accessed 23 September 2013) (in Russian).
3. Knyaginina B. *The concept of spatial development in the Russian Federation*. Available at: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/development/supplement/> (accessed 23 September 2013) (in Russian).
4. The free encyclopedia Wikipedia. Available at: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (accessed 23 September 2013) (in Russian).
5. *UN recognized the Nizhny Novgorod most endangered city in Russia*. Available at: <http://www.regnum.ru/news/economy/1585230.html/ixzz2YSzUF7sz> (accessed 15 September 2013) (in Russian).
6. Shchedrovitsky P. G., Knyaginina V. N. *Territorial projection of industrial policy of Russia: who will pay the costs of globalization*. Available at: <http://www.pandia.ru/text/77/209/83840.php> (accessed 23 October 2013) (in Russian).
7. Hajiyev Yu. A. *Foreign new theories of regional growth and development*. Available at: <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?fmnode> (accessed 23 October 2013) (in Russian).





## УПРАВЛЕНИЕ

УДК 005 (075.8)

### ИЗМЕНЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ «ОРГАНИЗАЦИЯ – ЛИЧНОСТЬ» В НОВОЙ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

**Л. И. Дорофеева**

кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента и маркетинга,  
Саратовский государственный университет

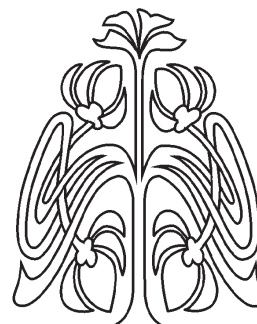
E-mail: dorofeyevali@yandex.ru

**Введение.** Изменения, происходящие во внешней и внутренней среде организации, появление новых видов организаций, новых управленческих парадигм и знаний о человеческом поведении обуславливает необходимость разработки и реализации на практике новых моделей организационного поведения. В динамичной внешней среде эффективными могут быть организации, применяющие новые модели поведения, которые изменили характер взаимодействия «организация – личность» и «организация – среда». **Теоретический анализ.** На основе обобщения существующих теоретических исследований по проблеме экономического поведения организации в статье дается определение поведения организации в неопределенной рыночной среде, раскрывается его содержание, системообразующие факторы, в качестве одного из них в новых моделях организационного поведения выступает организационная культура. **Обсуждение результатов.** Результатом проведенного исследования стало выявление особенностей взаимодействия «организация – личность» в новых моделях организационного поведения, которое предполагает не только и не столько реализацию физических способностей работников, сколько реализацию их личностных качеств, интеллектуальных, творческих способностей и душевных сил. В новых моделях поведения формируется организационная культура, ориентированная на людей, основными ценностями которой являются эгалитаризм и уважение личности, взаимное доверие, командное творчество, развитие организации через развитие личности, что позволяет организации выживать в долгосрочной перспективе.

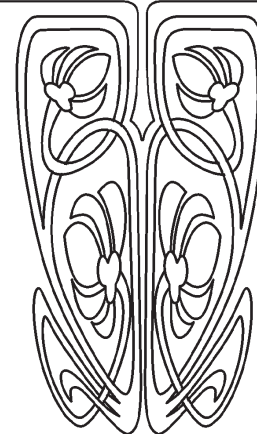
**Ключевые слова:** поведение организации, системообразующие факторы организационного поведения, взаимодействие «организация – личность», модель организационного поведения, организационная культура.

#### Введение

В рыночной экономике эффективным поведением организации является поведение, обеспечивающее ее выживание в долгосрочной перспективе, которое предполагает повышение удовлетворенности внешних стейкхолдеров организации (внешняя эффективность организации). Такое поведение основано на развитии организации, повышении ее конкурентоспособности посредством быстрого и гибкого реагирования на сигналы рынка, эффективного использования имеющихся ресурсов и повышения удовлетворенности персонала (внутренняя эффективность организации). В связи с этим в России необходимо формирование и функционирование эффективных рыночных хозяйствующих субъектов как открытых и социально ориентированных систем. Их развитие в неопределенной среде требует углубленной проработки стратегических проблем интеграции внутренней среды и адаптации, развития и выживания в постоянно меняющейся внешней среде в долгосрочной перспективе. В связи с этим проблема формирования новой модели организационного поведения имеет важное научно-практическое значение.



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





### Теоретический анализ

Методологические основы исследования природы поведения предприятий были заложены в микроэкономической теории трудами Д. Хикса, С. Хедрика, Р. Сайерта, Р. Коуза, Г. Саймона, О. Уильямсона и других, в рамках которой сложились следующие основные концепции фирмы: неоклассическая, поведенческая, институциональная, эволюционная и предпринимательская. Одними из первых ученых, обративших внимание на проблему изменения поведения фирмы, ее функций в условиях неопределенности, которая является барьером на пути эффективного использования ресурсов, были Ф. Найт и Ч. Барнард. Большой вклад в исследование функционирования открытых систем, которые обмениваются энергией, веществом и информацией с окружающей средой, внесли И. Пригожин и И. Стенгерс. Они ввели понятие «диссипативные структуры», которые являются формами адаптации, взаимодействия с окружающей средой в сильно неравновесных условиях.

Среди современных представителей зарубежной экономической мысли необходимо отметить также Р. Акоффа, И. Ансоффа, Дж. Гибсона, Я. Корнаи, М. Портера и других авторов, раскрывающих проблемы функционирования, адаптации и выживания предприятий в долгосрочной перспективе в изменяющейся внешней среде, обеспечения соответствия внутренних характеристик предприятия и его окружения через выбор стратегии из множества альтернатив с учетом тенденций изменения внешней среды, многообразия способов приспособления предприятия к среде и среды к предприятию.

Советские экономисты дореформенного периода в силу объективных причин практически не уделяли внимания проблемам поведения предприятия в неопределенной среде, его стратегического развития как самостоятельного субъекта хозяйствования. С начала 1990-х гг. в российской научной литературе нарастает интерес к проблемам экономического поведения предприятий в условиях реформирования и неопределенности. Г. Б. Клейнером, В. Л. Тамбовцевым и Р. М. Качаловым была предложена интеграционная теория фирмы, которая пыталась объединить основные аспекты деятельности предприятия, функционирующего в изменяющейся окружающей среде, представленные в разных теориях фирмы. В рамках данной теории были сформулированы цели предприятия и экономических агентов, заинтересованных в его деятельности (stakeholders), типы стратегий, позволяющих адаптироваться предприятию к внешней среде.

В работах таких авторов, как Е. Аврамова, А. П. Альгин, И. Б. Балабанов, Е. Белянова, Н. А. Бондарева, А. В. Бузгалин, Е. Вигдорчик, Т. Горькова, И. Б. Гурков, Т. Г. Долгопятова,

Н. П. Иващенко, В. Д. Камаев, И. Липсиц, Б. З. Мильнер, Д. Никологорский, Ю. М. Осипов, А. Радыгин, Н. М. Розанова, Г. Шаповалов и другие, анализируются западные достижения в области разработки стратегии предприятия, поиска механизмов его адаптации к внешней среде, дается глубокий анализ экономических показателей деятельности российских предприятий, а также их поведения, многообразных типов стратегий и способов выживания в новых рыночных условиях.

Проблема влияния организационной культуры на поведение и эффективность функционирования предприятия в зарубежном менеджменте была поставлена в начале XX в., однако активно она начала разрабатываться в 1970–1990-е гг. Наибольший вклад в развитие теории организационной культуры внесли М. Армстронг, Р. Блейк, П. Вейл, Х. Виссема, Т. Дил, П. Друкер, К. Кэмерон, А. Кеннеди, Р. Куинн, Г. Моран, У. Оучи, Дж. Олдхэм, Ф. Тромпенаарс, Т. Питерс, Р. Уотермен, С. Ханди, Ф. Харрис, Г. Хофстеде, Э. Шейн. Данные авторы пытались рассмотреть организационную культуру как эффективный инструмент менеджмента организации. В настоящее время зарубежными и российскими учеными организационная культура рассматривается как системный фактор инновационной экономики.

В отечественной литературе исследование проблемы влияния культуры на поведение организации и ее эффективность нашли отражение в трудах Л. Аксеновской, И. Грошева, О. Виханского, А. Ерастовой, М. Магуры, А. Наумова, В. Спивака, Ф. Шарипова и др.

Исходя из методологических основ исследования природы поведения предприятий, определим, что экономическое поведение организации в условиях рыночной неопределенности выступает как адаптивное хозяйствование, направленное на поиск, сохранение рентабельных направлений деятельности, завоевание и укрепление рыночной позиции на основе установления взаимосвязей и взаимодействий между организацией и ее стейкхолдерами, внутренней и внешней согласованности системы их интересов, обеспечивающее динамическое соответствие в системе «организация – среда» для выживания в долгосрочной перспективе.

Содержанием такого поведения выступает гибкая система взаимодействий стейкхолдеров как внутри организации, так и на ее входах и выходах, которая обеспечивает воспроизводство необходимых ресурсов, поддерживает и укрепляет устойчивое положение организации в среде. Устойчивость функционирования организации должна обеспечивать система управления изменениями. Таким образом, основными системообразующими факторами организационного поведения являются цель организации и характер



двух форм взаимодействия: «организация – личность» и «организация – среда». Первичной из двух форм является «организация – личность».

Характер взаимодействия работников и организации определяет организационная культура. Она обеспечивает единство, общность работников, их приверженность организации, вовлеченность в работу и достижение ее целей, а также стабильность организации в изменяющихся условиях хозяйствования. В связи с этим в новых моделях организационного поведения роль системообразующего фактора все больше играет организационная культура как сформировавшаяся на протяжении всего периода существования организации совокупность ценностей, традиций, норм, образцов поведения, правил адаптации организации к внешней среде и формирования ее внутренних отношений. Сильная, сознательно сформированная организационная культура должна обеспечить достижение организационных целей наиболее эффективным и социально приемлемым способом.

#### Обсуждение результатов

Цель как системообразующий фактор поведения организации возникает как отражение целей и интересов различных групп людей, институтов, связанных с ее деятельностью. В самых общих чертах цель организации, функционирующей в рыночной среде, состоит в обеспечении устойчивого хозяйствования и выживания в долгосрочной перспективе, которое возможно только на основе перманентных изменений, развития. В свою очередь, данная цель может быть

представлена как система целей, имеющих более конкретные характеристики:

- создание, поддержание и изменение ключевых компетенций потенциала организации, обеспечение их соответствия окружающей среде;
- удовлетворение потребностей, которые принимают форму пожеланий, предложений или требований, внешних и внутренних стейкхолдеров;

- реализация ожиданий организации удовлетворения своих потребностей внешними и внутренними стейкхолдерами. При этом степень близости внешних и внутренних ожиданий в значительной степени определяет конкурентоспособность, развитие, эффективность и выживание организации в долгосрочной перспективе.

Достижение целей организации обеспечивает взаимодействие «организация – личность», которое в новых моделях организационного поведения предполагает не только и не столько реализацию физических способностей работников, сколько реализацию их личностных качеств, интеллектуальных, творческих способностей и душевных сил. При этом под термином «взаимодействие» понимаются согласованные действия менеджмента и персонала организации на основе предоставления ресурсов, необходимых для удовлетворения потребностей каждой из взаимодействующих сторон. Эффективность взаимодействия зависит от степени удовлетворения важных (доминирующих) потребностей каждой из сторон и ресурсов второй стороны, которые привлекаются для удовлетворения этих потребностей (рис. 1).

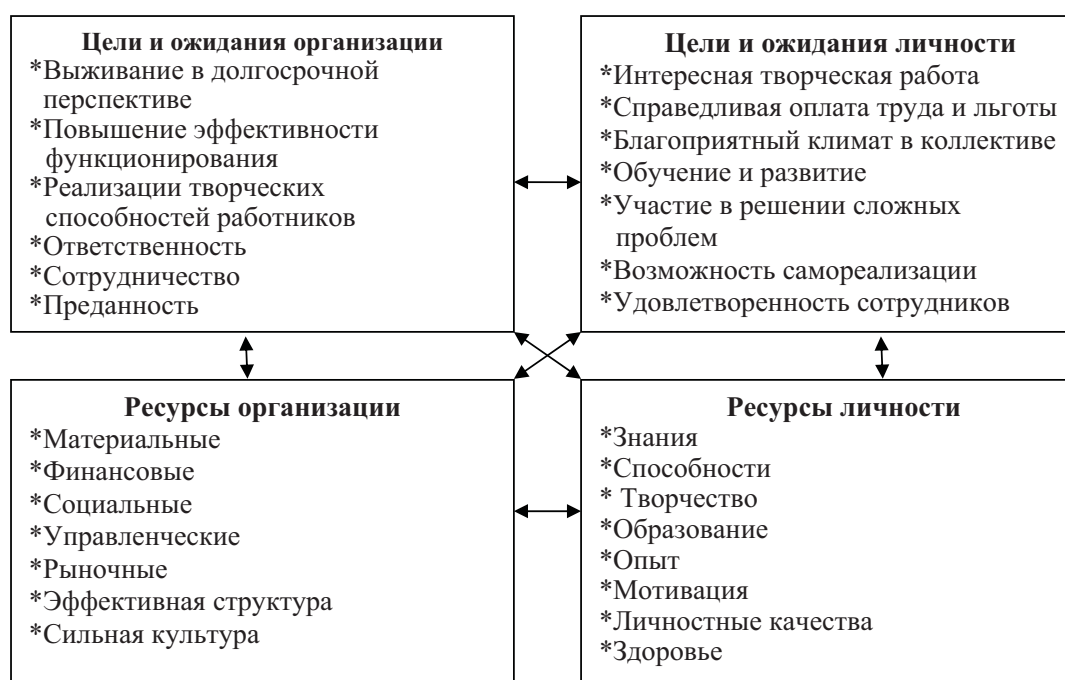


Рис. 1. Новая модель взаимодействия «организация – личность»



Основой взаимодействия «организация – личность» является система взаимных ожиданий. Эта система предъявляет к каждой из сторон требования учета целей и потребностей друг друга, что делает поиск и принятие эффективных управленческих решений достаточно сложным. Именно система взаимных ожиданий в совокупности с системой интересов и целей служат базой для формирования поведения экономических субъектов. Выживание организации в долгосрочной перспективе в изменяющейся среде возможно только при повышении удовлетворенности ее сотрудников, которые стремятся к реализации своего потенциала, в том числе творческих способностей. Организация, используя свои ресурсы, заинтересована в создании условий для реализации творчества, инициативы, ответственности со стороны работников.

Взаимодействие «организация – личность», его характер возникает не само по себе, его построение определяется самой организацией, моделью ее поведения, которое определяется корпоративной культурой, миссией, стратегией, структурой, управленческой этикой, коммуникациями, мотивацией. В теории организационного поведения выделяют четыре базовые модели организационного поведения: авторитарная, опекающая, поддерживающая и коллегиальная [1, с. 42–49]. В настоящее время формируется новая модель организационного поведения.

*Авторитарная модель* основана на власти менеджера, который опирается на формальные полномочия, централизованную структуру, обеспечивающие ему право отдавать приказы подчиненным. Модель обуславливает жесткий контроль руководителя над трудовым процессом. Работники ориентированы на подчинение, в связи с чем возникает психологическая зависимость от начальника, власть которого почти абсолютна. Уровень заработной платы находится на низком или высоком уровне при достижении «социального компромисса» между менеджментом и персоналом, личная вовлеченность в процесс труда минимальна, в подчиненных ценятся трудолюбие, исполнительность, дисциплина. Взаимодействие «организация – личность» основано на неравноправии, зависимости, несвободе, подчинении, пассивности сотрудников, которые не полностью реализуют свой потенциал, в основном – только физические способности.

*Опекающая модель* опирается на патерналистскую политику, обеспечивающую повышение степени защищенности работников программами социального обеспечения. Фирмы выработали уникальные методы стабилизации рабочей силы и сохранения рабочих мест. Модель предполагает использование экономических поощрений и льгот, часто не зависящих от результата деятельности. В качестве основного

мотивирующего фактора выступает потребность сотрудников в безопасности, что приводит к усилению зависимости работника от организации. В условиях высокой изменчивости условий рынков труда защищенность по-прежнему является наивысшим приоритетом для миллионов рабочих. В результате работники чувствуют себя удовлетворенными сложившейся ситуацией. Однако это чувство не является достаточно сильным стимулом к росту производительности труда и развитию способностей. Взаимодействие «организация – личность» представляет собой пассивное сотрудничество, не способное обеспечить полное использование человеческих ресурсов.

*Поддерживающая модель* опирается не на деньги или власть, а на лидерство, когда менеджеры создают климат, помогающий индивидуальному росту работников и использованию их способностей в интересах организации. Модель предполагает, с одной стороны, подчиненность работника стратегическим целям компании, а с другой – предпринимательство на рабочем месте, самоуправление, что подразумевает высокую степень зрелости сотрудников, в том числе высокий уровень ответственности. Работники ориентированы на выполнение конкретных заданий и имеют возможность участвовать в управлении и принятии решений. Возрастает мотивация работников к труду, поскольку удовлетворяются потребности в статусе и признании. Модель особенно эффективна в странах с высоким уровнем жизни. Взаимодействие «организация – личность» предполагает поддержку усилий работников, направленных на выполнение рабочих заданий и достижение целей организации, взаимное доверие, участие в управлении, ориентацию на удовлетворение потребностей более высокого уровня.

*Коллегиальная модель* основана на партнерстве, работе в команде, ответственности за выполнение рабочего задания, самодисциплине. Люди вовлекаются в процесс разработки решений, используется их ментальный, творческий потенциал. Взаимодействие «организация – личность» предполагает сотрудничество персонала и менеджмента для достижения общей цели, командную работу, выполнение рабочего задания на самом высоком уровне, ориентацию на удовлетворение потребности в самореализации.

Нет оснований считать, что какая-то модель является наилучшей. Эффективность модели во многом зависит от конкретной ситуации. Новая модель организационного поведения строится на достижениях предыдущих моделей и может содержать их лучшие характеристики, например, развитую систему льгот и привилегий, которая удовлетворяет так необходимую работникам потребность в безопасности или ориентацию на удовлетворение потребности в самореализации.



Новая модель поведения основана на знаниях, творчестве, развитии организации через развитие личности. Развитие работников осуществляется в направлении осознания и формирования ключевых компетенций организации. Модель предполагает непрерывное самообучение организации и рост ее интеллектуального капитала, одним из компонентов которого является человеческий капитал. В такой организации каждый работник занимается выявлением и решением проблем, обеспечивая организации возможность непрерывных изменений и усовершенствований, что способствует ее росту, обучению и достижению целей. Каждый поощряется за попытку выхода за пределы своих текущих знаний. Взаимодействие «организация – личность» основывается на взаимной заинтересованности в развитии друг друга, наделении властью сотрудников для принятия самостоятельных решений и эффективного выполнения задач, открытости информации для них, сильной эгалитарной корпоративной культуре как факторах успешности и работников, и организации.

России в основном свойственны две модели: авторитарная и опекающая, которые ей достались от административно-командной экономической системы. Представляется, что в современной экономической системе необходимо расширить использование поддерживающей и коллегиальной моделей. Можно построить смешанную модель, когда в компании изолированно сосуществуют две и более моделей: в управленческой команде топ-менеджеров, в подразделении стратегического управления, в проектной группе – *новая* модель, в которой сотрудники обладают большим творческим потенциалом, способны предложить новую идею, новый продукт, технологию, а организация создает все необходимые условия для творчества; в бухгалтерии – *авторитарная* модель; в подразделении по продукту диверсифицированной компании – *поддерживающая* с делегированием полномочий среднему и нижнему звеньям управления и высокой степенью свободы решения проблем, возникающих на рабочих местах.

Менеджер должен следить за тем, чтобы работник и организация продолжали получать то, что они ожидали получить друг от друга. Выполнение этого условия является базой формирования системы взаимного доверия во взаимодействии «организация – личность».

В динамичной внешней среде эффективными, то есть удовлетворяющими потребности стейкхолдеров, могут быть организации, применяющие новые модели поведения, которые изменили характер взаимодействия «организация – личность» (рис. 2). В таких моделях сформирована организационная культура доверия, заботы каждого о каждом, в которой ошибки

сотрудников воспринимаются как элемент обучения и каждый имеет возможность развивать свой потенциал. Целью сознательно сформированной организационной культуры доверия является реализация стратегии развития организации посредством создания эффективного мотивационного механизма, способного обеспечить развитие, преданность, творчество персонала и эффективность функционирования и развития организации.

Влияние организационной культуры на деятельность персонала осуществляется в направлениях, задаваемых ее функциями. Известный теоретик организационных процессов Э. Шейн рассматривает две основные функции культуры, реализация которых способствует правильному ее формированию [2]:

1) функция адаптации, которая заключается в том, что в культуре отбираются и закрепляются релевантные ценности и базовые положения – те, что способны противостоять влиянию внешней среды (миссия и стратегия, цели, средства, измерение, корректировка);

2) функция интеграции, которая заключается в том, что в культуре организации развивается и поддерживается комплекс взаимодействий между сотрудниками, создающий условия для решения проблем и совместного выполнения работы (формирование общего языка, определение границ организации и критериев для включения и исключения, распределение власти и статусов, развитие норм и близких связей, дружбы и любви, определение поощрений и наказаний, объяснение необъяснимого – идеология и религия).

Новая модель организационного поведения действует следующим образом: руководство и персонал, изучив внешнюю и внутреннюю среду организации, совместно, на основе партнерства и сотрудничества, создания условий для развития и реализации творческого потенциала и выявления и решения проблем разрабатывают стратегию организации, выполняют свои текущие производственные и управленческие функции для осуществления этой стратегии, позволяющей получить определенный результат, адаптироваться в постоянно меняющемся окружении, достичь поставленных целей и обеспечить выживание в долгосрочной перспективе. Важным результатом для развития и выживания организации являются: положение на рынке, инновационная активность, производительность, развитие человеческих ресурсов, высокие финансовые результаты и главный конечный результат – удовлетворенность потребителя.

Наиболее успешные фирмы переходят к управлению людьми посредством ценностей (V-business). Менеджмент при переходе на (V-business) получает ряд преимуществ [3, с. 142–143]:



Рис. 2. Место организационной культуры доверия в новой модели организационного поведения

– повышается эффективность организационной деятельности, растет производительность труда, более рационально используются время и другие ресурсы;

– повышается удовлетворенность сотрудников условиями и результатами труда, а клиентов – результативностью и качеством работы;

– улучшается управляемость на макроуровне, организация управляется как единый организм посредством правил и норм, поддерживающих ценности;

– устанавливается оптимальный уровень сплоченности коллектива и доверия между менеджментом и персоналом, у сотрудников появляются ясные представления относительно основных критериев оценки своей деятельности;

– формируются ясные организационные принципы, помогающие менеджменту объединить персонал в период проведения организационных изменений в трудные периоды существования организации;

– появляется возможность сохранять имеющихся и привлекать новых сотрудников с высо-

ким уровнем профессионализма, разделяющих организационные ценности.

Ценностями новой модели организации, функционирующей в динамичной среде, являются:

- эгалитаризм и уважение к личности;
- высокая производительность труда;
- все более полное удовлетворение потребностей основных заинтересованных групп;
- командное творчество;
- благоприятный климат в коллективе;
- новаторство на каждом рабочем месте;
- рост ответственности;
- взаимное доверие;
- саморазвитие.

Подводя итог, отметим, что взаимодействие «организация – личность» в новых моделях организационного поведения строится на идеях и ценностях партнерства, эгалитаризма, командной работы, творчества, лидерства, вовлечения, развития организации через развитие личности, самоконтроля, ориентации на удовлетворение потребностей более высокого порядка, саморазвития, самореализации, высокого качества трудовой жизни и др.



## Список литературы

1. Ньюстром Дж. В., Дэвис К. Организационное поведение. СПб. : Питер, 2000. 447 с.
2. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. 3-е изд. СПб. : Питер, 2011. 336 с.
3. Организационная культура : учебник / под ред. Н. И. Шаталовой. М. : Экзамен, 2006. 652 с.

## Change of Interaction «Organization – the Person» in the New Model Organizational Behavior

L. I. Dorofeeva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Head of the Department of Management and Marketing,  
Saratov State University,  
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: dorofeyevali@yandex.ru

**Introduction.** The changes in the external and internal environment of the organization, the emergence of new organizations, new management paradigms and knowledge of human behavior necessitates the development and practical implementation of new models of organizational behavior. In a dynamic external environment can be effective organizations applying new behaviors that have changed the nature of the interaction «organization – the person» and «organization – the environment». **Theoretical analysis.** On the basis of summarizing the existing theoretical studies on the economic behavior of the organization in the article defined the behavior of the organization in an uncertain market environment, revealed its contents, system factors, as is the new models of organizational behavior is the organizational culture. **Discussion of results.** Result of the conducted research is identification the characteristics of the interaction of «organization – the person» in the new models of organizational behavior, which involves not only and not so much the implementation of the physical abilities of workers, as the realization of their personal qualities, intelligence, creativity and mental strength. In the new models of behavior is formed organizational culture, people-oriented, the basic values which are egalitarianism and respect for the individual, mutual trust, team work, organization development through personal development that enables an organization to survive in the long term.

**Key words:** behavior of the organization, system factors of organizational behavior, interaction of «organization – the person», model of organizational behavior, organizational culture.

## References

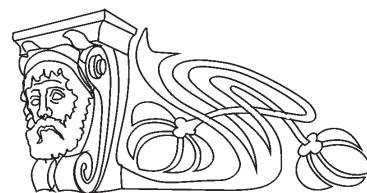
1. Newstrom J. W., Davis K. *Organizacionnoe povedenie*. [Organizational Behavior]. St. Petersburg, Piter Publ., 2000. 447 p.
2. Schein E. *Organizacionnaja kul'tura i liderstvo* [Organizational culture and leadership]. 3rd ed. St. Petersburg, Piter Publ., 2011. 336 p.
3. *Organizacionnaja kul'tura: uchebnik*. Pod red. N. I. Shatalovoj [Organizational culture: studies. Ed. by N. I. Shatalova]. Moscow, Examination Publ., 2000. 652 p.

УДК 65.011.74

## ОТ РУКОВОДСТВА К «РУКОВОЖДЕНИЮ»: ПРИЗНАКИ НЕЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА

М. В. Бгашев

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга,  
Саратовский государственный университет  
E-mail: and17rogen@pochta.ru



**Введение.** В практическом плане проблема эффективного руководства стоит очень остро, но еще острее она ощущается, когда менеджер неэффективно осуществляет свою деятельность, показывая высокие результаты при максимуме затрат. В статье предлагается использовать функциональный подход к определению признаков неэффективного менеджера. **Теоретический анализ.** В российской системе управления результативность противопоставляется эффективности и зачастую ею и подменяется, что обусловлено национальным менталитетом и приводит к нерациональному использованию ресурсов ради результата. **Методика исследования.** Для выявления признаков неэффективного менеджера автор предлагает про-

анализировать основные, вспомогательные и специфические функции руководителя и степень их выполнения. **Обсуждение результатов.** Результатом предложенного функционального подхода к установлению признаков неэффективного менеджера становится выявление стиля управления менеджера, который является неэффективным, имеющим мало общего с синтезом науки и искусства управления.

**Ключевые слова:** эффективность и результативность, система управления в России, признаки неэффективного менеджера, неэффективное поведение менеджера, основные, вспомогательные и специфические функции менеджера, неэффективный стиль управления.



## Введение

В управленческой литературе в течение долгого времени освещались вопросы эффективного руководства, формулировались определенные правила эффективного руководителя и пропагандировался образ идеального менеджера, который настолько эффективен в своей деятельности, что в природе не встречается. Американский профессор Ицхак Адизес называет такого руководителя «книжным менеджером» [1].

В управленческой литературе на разрешение ставились вопросы неэффективного управления в России, которые сводились к тому, что руководитель не умеет выполнять свою работу и не понимает своих функций.

Зачастую на практике многие руководители считают, что в общем справляются со своей работой, а то, что компания на грани разорения, денег нет на премии и бонусы сотрудникам, персонал увольняется, – так это не их прямая вина, а стечение обстоятельств. В таких случаях происходит подмена понятия «эффективность» на «результативность», что свойственно для России.

Современный менеджмент является специфическим инструментом управления предприятиями в условиях рынка для производства результата, который, как правило, выражается в получении максимально возможной прибыли и достижении высокого уровня рентабельности. Решение данной задачи требует расширения сферы ответственности менеджера. В связи с этим необходимо четкое понимание актуальности недопущения неэффективного управления, так как менеджер в своей деятельности применяет совокупность методов, принципов, средств и форм управления, направленных на достижение целей фирмы путем рационального использования ресурсов.

## Теоретический анализ

Для определения признаков неэффективного руководства необходимо установить истинное значение понятия «эффективность управления». «Эффективность менеджмента» – это сложное и многообразное понятие, смысл которого заключается в том, что весь процесс управления, начиная с постановки цели и заканчивая конечным результатом деятельности, должен производиться с наименьшими издержками или с наибольшей результативностью (производительностью).

Менеджер, использующий в своей деятельности материальные, трудовые и финансовые ресурсы, должен сделать так, чтобы затраты на их использование были меньше, чем результат. В этом и заключается сущность эффективной управленческой деятельности.

Эффективность управленческого труда можно выразить традиционной формулой:

Эффективность = Результат/Затраты.

Данная формула отражает вклад управленческой деятельности в конечный результат работы. Функциональное предназначение управления сводится к обеспечению эффективности основной деятельности, которая определяется степенью результативности самой организационной системы. Эффективность управления представляет собой относительную характеристику результативности конкретной управляющей системы или субъекта управления, которые стремятся к максимальному сокращению затрат и к максимальному повышению всех видов результатов (эффектов).

Таким образом, эффективность управления обеспечивается за счет деятельности менеджера по оптимизации затрат и увеличению результативности.

В России эффективность и результативность поменялись местами, что обусловлено национальным менталитетом и историческими событиями. Например, историки отмечают тот факт, что Советская армия в годы Великой Отечественной войны не была эффективной, что связано не с оснащением армии, не обучением солдат и проведением стратегии и тактики боевых действий, а с нерациональным использованием человеческих ресурсов ради достижения результата (победы).

В целом в военно-политической сфере, имея, как правило, устаревшую по системе комплектования и подготовки армию, управляемую косным офицерским корпусом, действуя по неправильным канонам и нередко проигрывая сражения, далеко не всегда выигрывая войны, Россия, тем не менее, вплоть до недавнего времени приобрела территории, а не теряла их.

В плановой экономике XX в. присутствовали, с одной стороны, неоспоримые свидетельства неэффективности, расточительности и надвигающегося застоя, с другой стороны – столь же весомые примеры количественных достижений: «В 50-е годы темпы экономического роста в СССР, по моим расчетам, не уступали темпам экономического роста Японии и ФРГ в тот период. Почему же можно говорить о японском и немецком экономическом чуде, но не о советском? Не является ли очень крупным экономическим достижением одновременное решение в течение лишь 30 лет, несмотря на тяжелейшую войну и оккупацию, таких задач, как индустриализация страны, создание механизированного сельского хозяйства, мощной науки, достижение всеобщей грамотности, удовлетворение потребностей населения в продуктах питания, обуви и одежде, повышение продолжительности жизни до уровня самых развитых стран, создание огромной военной мощи, сравнимой с военной мощью самой развитой страны в капиталистическом мире?» [2, с. 182].





Какую бы сферу деятельности ни рассматривать, обнаруживается одна и та же закономерность – неподходящими, негодными средствами достигается результат. Управление, неэффективное в каждом конкретном пункте в каждый момент времени, в конечном счете достигает таких успехов, которые возможны лишь при эффективном управлении.

Рассмотренные выше примеры объясняются одной и той же системой управления, одним и тем же менталитетом населения. И успехи, и неудачи имеют общие причины. Просто на разных этапах исторического процесса одни и те же характеристики системы управления проявляются по-разному. Тем более что от любого субъекта управления требуется результат, следовательно, для его достижения необходимо нерациональное использование ресурсов и средств, чему способствует российская система управления, в которой в смысловом отношении происходит подмена эффективности на результативность.

#### Методика исследования

Выявление признаков неэффективного руководства является одновременно простой и сложной задачей. Простота связана с тем, что в данном случае можно исходить из признаков эффективного менеджера, но только с частицей «не». Например, гуру менеджмента Питер Друкер разработал 8,5 правил эффективного руководителя [3]. Взяв за основу его правила, сформулируем 8,5 правил неэффективного руководства.

Неэффективный руководитель:

- 1) не спрашивает, что должно быть сделано;
- 2) не спрашивает, что должно быть сделано в интересах предприятия;
- 3) не готовит развернутого плана действий;
- 4) не берет на себя ответственности за решения.
- 5) не берет на себя ответственности за коммуникацию;
- 6) концентрируется не на возможностях, а на проблемах;
- 7) не проводит продуктивных встреч;
- 8) говорит «я», а не «мы», и сначала говорит, а потом слушает.

Данные правила носят достаточно условный характер, они отражают не истинные признаки неэффективного руководства, а только следствие одного.

Канадские специалисты М. Кетс де Фрис и Д. Миллер, проведя ряд исследований по переносу на организацию критериев, используемых в отношении отдельных личностей, установили, что существуют положительная корреляция и сходство между «болезненным» и неадекватным поведением руководителя и особенностями деятельности организации [4]. Кроме того, они выяснили, что во всех «больных» организациях

прослеживается тенденция к тому, что один или два человека из состава высшего руководства задают тон на предприятии, определяют стратегию и создают особый климат. Если дочерние предприятия не располагают сильной личностью в руководстве, то в них начинают проявляться как минимум неадекватные способы поведения руководителя, которые являются следствием процессов, происходящих в центральном органе. В частности, установлено, что закрытость, мелочность и подозрительность руководителя отрицательно влияют на отношения сотрудников, формирование и выполнение планов организации, ее положение на рынке и финансовое обеспечение.

Исходя из сказанного, руководителей, характеризующихся неэффективным поведением, можно подразделить на следующие типы:

- «Рисковый» руководитель – «рисковая» организация
- «Пассивный» руководитель – «пассивная» организация
- «Шизоидный» руководитель – «шизоидная» организация
- «Принуждающий» руководитель – «принуждающая» организация
- «Подозрительный» руководитель – «подозрительная» организация
- «Драматический» руководитель – «драматическая» организация
- «Педантичный» руководитель – «педантичная» организация
- «Депрессивный» руководитель – «депрессивная» организация
- «Замкнутый» руководитель – «замкнутая» организация.

Очевидно, что причинами неэффективного руководства являются не только исторически сложившаяся со своими особенностями система управления России и национальный менталитет, но и психологические характеристики руководителя, так как его деятельность подразумевает межличностное общение. Кроме того, в организации, в которой работает руководитель, существуют отношения трех типов:

- 1) отношения руководителя и его босса;
- 2) отношения с системой,
- 3) отношения и время, которое руководитель тратит на собственные инициативы.

Данные отношения влияют на демонстрацию эффективности или неэффективности руководителя в зависимости от его психологических особенностей. Если исходить из того, что руководитель выполняет разнообразные функции, то по уровню их выполнения мы можем выявить признаки его неэффективности.

Специфический труд руководителя осуществляется с помощью функций, которые в литературе называются функциями управления или функциями менеджмента. Разделим функции



управления на три категории: основные, вспомогательные и специфические, и выявим признаки неэффективного руководства.

В табл. 1 отражены основные функции менеджера и признаки неэффективного их выполнения.

Таблица 1

**Неэффективное выполнение менеджером основных функций**

Основные функции менеджера	Признаки неэффективного выполнения
Планирование	Полное или частичное отсутствие постановки стратегических, тактических и оперативных целей и задач или сосредоточение на одной цели (задаче) в ущерб остальным. Подчиненные лишаются ориентиров в своей работе, так как не знают основных целей и тем самым не могут обеспечить единство их достижения
Организация	Менеджер довольствуется той структурой, которая уже есть в организации, и не совершенствует ее. Выбирая сотрудников для конкретной работы, менеджер руководствуется должностями сотрудников, а не их знаниями, способностями и загруженностью. Не делегирует полномочий, использует прямые коммуникационные сети типа «звезда»
Мотивация	Менеджер относится к сотрудникам как к простым исполнителям работ и функций. Нет похвалы за качественно выполненную работу. Потребности сотрудников игнорируются и не обеспечивается их удовлетворение. Побуждение осуществляется с помощью «кнута и пряника» и страха, нарушается Трудовой кодекс касаясь работы в выходные и праздничные дни
Контроль	Менеджер постоянно отслеживает работу подчиненных, но только в жесткой и отрывочной форме, тем самым лишая их самоконтроля, что является следствием невыполнения функций планирования, организации и мотивации. Контроль не осуществляется вообще, тем самым предоставляя сотрудникам «безлимитную» самостоятельность и низкий самоконтроль

В табл. 2 представлены вспомогательные функции управления и признаки неэффективного их выполнения. Данные функции носят условный характер, так как выполняются совместно

с основными функциями и заключаются в организации материально-технического обеспечения и хозяйственного обслуживания подразделений организации.

Таблица 2

**Неэффективное выполнение менеджером вспомогательных функций**

Вспомогательные функции менеджера	Признаки неэффективного выполнения
Предвидение	Функция, тесно связанная с планированием. Менеджер не анализирует изменений во внешней и внутренней среде организации, в связи с этим нет прогнозов дальнейшего развития и планов
Распорядительство	Функция, тесно связанная с организацией и отражающая реализацию властных полномочий менеджера. Реализация принятых решений и выдача заданий сотрудникам осуществляется без учета их мнения, возможно проявление агрессивности
Координация	Функция, тесно связанная с организацией и отражающая согласованную работу подчиненных, тем самым являясь следствием выполнения функции «распорядительства». Необходимая координация не достигается, так как нет постоянной циркуляции информации в связи с использованием коммуникационной сети «звезда»

Существует определенная трудность в выявлении признаков неэффективного выполнения специфических функций управления, так как они отражают особенности конкретной управленческой деятельности, например инновационной или финансовой. Поэтому выходом из данной ситуации может являться оценка основных и вспомогательных функций применительно к конкретному управленческому труду.

**Обсуждение результатов**

Исходной предпосылкой к определению истинных причин конкретного неэффективного

менеджера может служить его стиль управления. В управленческой литературе существуют многообразные концепции стилей руководства, которые по различным признакам описывают преимущества и недостатки того или иного стиля. Например, Х. Бруч и С. Гошал разработали матрицу «сфокусированность – энергичность» и на ее основе выделяют «заторможенных», «равнодушных», «разбрасывающихся» и «целестремленных» менеджеров [5].

В практическом плане большое значение имеет концепция И. Адизеса или так называемый код РАЕИ [1]. И. Адизес считает, что все стили



руководства являются неэффективными, так как менеджер не может выполнять все функции, потому что их выполнение обязывает его быть специалистом в планировании, организации и распорядительстве, а также в мотивации и контроле.

На наш взгляд, самыми неэффективными стилями управления, которые в большей степени неэффективно выполняются менеджерами при выполнении ими функции управления, являются стили, названные Х. Бруч и С. Гошал как Разбрасывающийся менеджер, а И. Адизе-сом – Поджигатель и Мертвый пень. В данных стилях есть много общего, так как управленцы, которым они присущи, ощущают отчаянную потребность делать хоть что-нибудь – все равно что. Они достаточно энергичны, но не способны сосредоточиться на задаче: они не чувствуют разницы между бурной активностью и конструктивными действиями. Согласно исследованиям Х. Бруч и С. Гошал, свыше 40% изученных ими менеджеров составляют «разбрасывающиеся», «заторможенных» около 30%, «равнодушных» 20% и 10% «целеустремленных».

Отдельно следует сказать о Мертвом пне, или «равнодушном» менеджере. Данные менеджеры имеют низкую скорость принятия решений и неудовлетворительное их качество, предпо-

читают, чтобы другие сами выбирали работу, которую нужно сделать, и цели, которых нужно достичь. Они стараются ограничить свои обязанности задачами, которые легко определить и выполнить, тем самым менеджеры не адаптируются к внешним требованиям, а игнорируют их.

Рассмотренные менеджеры неэффективны, так как, не выполняя своих функций, осуществляют не полноценное и грамотное руководство, а «руководение», не имеющее ничего общего с синтезом науки и искусства управления.

#### Список литературы

1. Адизес И. Идеальный руководитель : Почему им нельзя стать и что из этого следует : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. 262 с.
2. Ханин Г. И. Хорошее учебное пособие // ЭКО. 1999. № 10. С. 178–183.
3. Drucker P. What Makes an Effective Executive // Harvard Business Review, June 2004. P. 58–63.
4. Грошев И., Емельянов П. Каков руководитель – такова и организация // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 5. С. 99–104.
5. Как стать эффективным руководителем : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 160 с. (Сер. «Классика Harvard Business Review»).

#### From Management to «Managment»: Signs of the Inefficient Manager

##### M. V. Bgashev

Candidate of Sciences, Associate Professor, Department of Management and Marketing, Saratov State University, 83 Astrahanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: and17rogen@pochta.ru

**Introduction.** In practical plan problem efficient management stand much sharply, but most oстрее given problem is felt, when manager not effectively realizes its activity, showing high results at maximum of the expenses. In article is offered use the functional approach to determination sign not efficient manager. **Theoretical analysis.** In Russian managerial system результативность is opposed to efficiency and зачастую her and is substituted that is conditioned national менталитетом and brings about not rational draft on funds for the sake of result. **Methods.** For revealing sign inefficient manager author offers to analyze main, auxiliary and specific functions of the leader and degree of their execution. **Discussion of results.** The Result offered functional approach to determination sign not efficient manager is a discovery stiletto governing the manager, who is not efficient, have little to do with syntheses of the science and art of management.

**Key words:** efficiency and result, managerial system in Russia, signs not efficient manager, not efficient behavior of the manager, the main, auxiliary and specific functions of the manager, not efficient style management.

#### References

1. Adizes I. *Ideal'nyi rukovoditel': Pochemu im nel'zia stat' i chto iz etogo sleduet.* Per. s angl. [Ideal leader: Why him it is impossible become and that it follows. Translation with engl.], Moscow, Alipina Business Buks, 2007. 262 p.
2. Hanin G. I. *Khoroshee uchebnoe posobie.* [Good scholastic allowance]. *EKO*, 1999, no. 10, pp. 178–183.
3. Druker P. What Makes an Effective Executive. *Harvard Business Review*, June 2004, pp. 58–63.
4. Groshev I., Emel'ianov P. *Kakov rukovoditel' – takova i organizatsiia* [As leader – such and organization]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia* [Problems of theories and practice of management], 2003, no. 5, pp. 99–104.
5. *Kak stat' effektivnym rukovoditelem.* Per. s angl. (Seriiia «Klassika Harvard Business Review») [What become the efficient leader. Translation with engl.]. Moscow, Alipina Business Buks, 2005. 160 p. (The Series «Classics Harvard Business Review»).

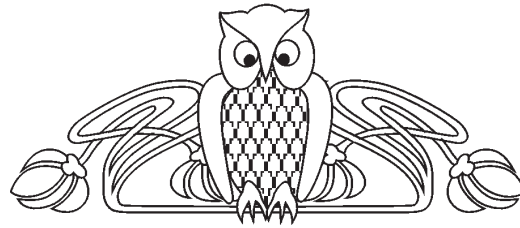


УДК 005. 022.532

## НАНОМЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

**Е. В. Лимонова**

аспирант кафедры управления персоналом,  
Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина –  
филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации  
E-mail: Katyalim@yandex.ru



**Введение.** В современной экономике возрастает роль человека как творческой личности, носителя знаний и интеллектуального работника. В этих условиях многие классические методики управления персоналом устаревают и перестают соответствовать новым тенденциям. Появляется настоятельная необходимость изучения системы управления персоналом с точки зрения управления жизненными процессами индивида для достижения собственного успеха и повышения эффективности работы всей организации. **Теоретический анализ.** В работе использован системный подход к анализу управления персоналом, применены статистический и графический методы, анкетирование, анализ и синтез. Выделено новое направление в экономической науке – наноменеджмент как структурный элемент системы управления персоналом. Выявлены тенденции развития наноменеджмента в экономике знаний. **Эмпирический анализ и результаты.** На этой основе определен жизненный цикл работника. Доказано, что индивид как субъект управления индивидуальной карьерой самостоятельно структурирует собственное жизненное пространство, ставит карьерные цели и ищет пути их достижения, повышая эффективность работы организации в целом. **Выводы.** Обоснована необходимость образовательных процессов на протяжении всей жизни человека, создания в компаниях творческой среды.

**Ключевые слова:** система управления персоналом, наноменеджмент, индивидуальная карьера.

### Введение

В экономике знаний управление персоналом приобретает особую значимость, поскольку позволяет реализовывать, обобщать широкий спектр вопросов адаптации индивида к внешним условиям, учета личного фактора в построении системы управления персоналом предприятия.

В настоящее время прослеживаются две тенденции развития системы управления персоналом. Первая – это стремительное развитие в российской экономике общества, основанного на знаниях, что требует от работника большего профессионализма. Высокий профессионализм, как правило, достигается узкой специализацией, которая требует наличия глубоких знаний, длительного обучения и большого опыта работы. В силу физиологических причин и временной ограниченности работоспособного периода человека занятость работника становится крайне зависимой от структуры рынка труда.

Вторая тенденция – расширение сферы влияния образования. Особое внимание уделяется созданию современной системы непрерывного

профессионального образования, которая призвана предоставить каждому человеку возможность формировать индивидуальную образовательную траекторию и получать профессиональную подготовку, необходимую для дальнейшего профессионального, карьерного и личностного роста.

В экономике знаний конкурентоспособность российских организаций зависит от качества человеческого капитала, производительности труда и мобильности человеческих ресурсов. Экономисты, ученые и исследователи разных стран отмечают, что по мере развития экономики человеческий капитал будет приобретать ключевое значение.

### Теоретический анализ

Система управления персоналом имеет множество теоретических аспектов и может основываться на различных методологических положениях. Системный подход базируется на согласовании интересов организации и работников: с одной стороны, такие отношения существуют объективно и организационно оформлены, с другой – реализуются интуитивно, без определенного организационного оформления. В основе современной концепции управления персоналом лежит принцип возрастания роли личности работника, знание индивидуальных мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием [1, с. 188].

Человек – это физически и идеологически неделимый (хотя порой и противоречивый) индивидуум, а фирма – коллектив, где принятием и исполнением решений занимаются работники предприятия. Результативность работы персонала составляет успех компании, который зависит от каждого работника. Индивиду же свойственно наличие собственной мотивации, присущи собственный ход мыслей и стиль общения с окружающими. В этой связи актуальным становится вопрос изучения системы управления персоналом на уровне индивидуального работника, то есть на наноуровне [2, с. 121].

Формирование современной науки требует новых подходов к методологии исследования системы управления персоналом. В настоящее время вре-



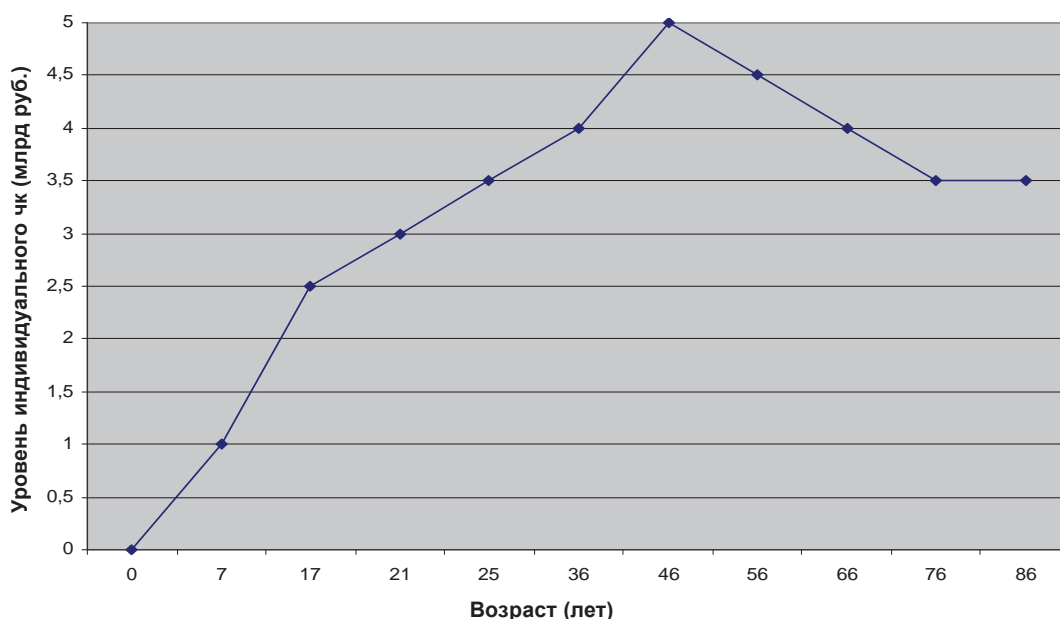
ма получил распространение уровневый подход к исследованию систем [3, с. 8]. Под влиянием усиления роли знаний и информатизации методы управления персоналом усложняются, эволюционно расширяются уровни анализа, появляются новые аналитические направления исследования: от высшего уровня управления к среднему и от низшего уровня к наноменеджменту. С позиций предприятия наноменеджмент является структурным элементом системы управления персоналом, представляет собой низший уровень управления трудовым поведением индивида. С позиции работника наноменеджмент – это процесс самоуправления индивидуальной карьерой для достижения определенной цели [4].

Наноменеджмент в системе управления персоналом включает в себя рассмотрение жизненного цикла индивида (ЖЦИ), который показывает уровень накопления и реализации индивидуального человеческого капитала на разных этапах жизни. Составляющие человеческого капитала, рассчитанные по данным Всемирного банка, сгруппированы по следующим направлениям: наука, образование, культура и искусство, здравоохранение и информационное обеспечение (инвестиции в повышение качества жизни, инвестиции в безопасность населения и предпринимателей, инвестиции в воспитание

детей, инвестиции в институциональное обслуживание населения). Анализ этапов жизненного цикла индивида отражает его формирование как работника и личности. Каждому этапу соответствуют определенные социально-экономические характеристики: семейное положение, возраст, уровень дохода. Следовательно, на каждом этапе необходима определенная методика: самопланирования, самоорганизации, самомотивации и самоконтроля.

### Эмпирический анализ и результаты

С целью практического обоснования теоретической гипотезы автором проведено эмпирическое исследование по оценке индивидом собственной удовлетворенности различными аспектами жизни относительно реализации индивидуальной карьеры. Предложен метод оценки индивидуального качества жизни на основе оптимизации временных и финансовых затрат, связанных с развитием трудовой карьеры. Разработанная методика апробирована в рамках выборочного несплошного обследования. В анкетировании участвовали 630 жителей Саратовской области в возрасте 23–60 лет, из них 350 женщин (55,5%) и 280 мужчин (44,5%). Средний возраст респондентов составил 41,5 лет. Результаты исследования представлены на рисунке.



Жизненный цикл индивида в зависимости от индивидуальной карьеры

Согласно приведенным данным, средний уровень удовлетворенности качеством жизни составил 32,3%, что является очень низким показателем. Полученный результат обусловлен общей тенденцией заниженного уровня индивидуального развития, нереализованности личных планов человека по построению трудовой карье-

ры. Возможно, в рамках психоонтогенеза это объясняется тем, что в зрелом возрасте сформирован высокий уровень личностных притязаний, но мало достижений по их реализации.

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод, что качество жизни, в том числе и трудовой, представляет собой сложную экономиче-



скую категорию, структурирующую комплекс значимых для индивида условий существования, уровень личностного развития и степень удовлетворения всей системы потребностей и интересов.

Проследим развитие жизненного цикла индивида с учетом формирования и реализации индивидуальной карьеры человека. Условно можно выделить следующие значимые возрастные этапы: 1) от 0 до 15 лет; 2) 16–25 лет; 3) с 25 до 60 лет; 4) пенсионный возраст.

*Первый этап, от 0 до 15 лет.* Этап становления личности и начало формирования жизненных планов. Наблюдая за окружающими, ребенок начинает формировать внутри себя свой жизненный план при общении с окружающими, то есть сформулированные жизненные цели иногда проявляются у индивидов на ранних стадиях жизненного цикла под влиянием родственников, друзей и воспитателей [5, с. 28]. Кроме формирования профессиональной ориентации у индивидов формируется система ценностей. Накопление знаний и умений происходит быстрыми темпами, то есть данный период можно охарактеризовать как этап формирования личности индивида. Происходит бессознательное накопление человеческого капитала.

*Второй этап, 16–25 лет.* Данный этап можно обозначить примерно с окончания школы до начала трудовой деятельности. Это сравнительно небольшой отрезок времени, но именно на этом этапе у индивида наступает необходимость принимать судьбоносные решения. Наступает пери-

од выбора профессии, места дальнейшей учебы; некоторые заводят семьи или совмещают учебу с работой. При выборе профессии человек должен правильно оценить ситуацию на рынке труда и выбрать место учебы. В этот период молодому человеку нужно мобилизовать накопленный капитал и наметить жизненные планы, происходит активное накопление человеческого капитала и формирование будущего работника.

*Третий этап, с 25 лет до 60 лет.* Самый длинный и значимый период в жизни индивида, связанный с трудовой деятельностью. Построение карьеры начинается примерно с окончания учебного заведения и длится до 45–50 лет. Это время можно считать началом трудовой жизни индивида. Человек начинает свой жизненный путь, строит карьерные планы, применяет полученный капитал и накапливает новый.

В данной работе под индивидуальной карьерой понимается осознанная последовательность постановки целей развития личности, с учетом накопления человеческого и социального капитала, изменяющихся принципов экономического поведения, и процесс достижения целей в результате трудовой деятельности. Человек может двигаться по бикарьерной траектории, то есть строить одновременно два и более видов карьеры (например, совершенствоваться как актер и работать на предприятии, параллельно писать диссертационную работу). В таблице приведены обобщенные виды карьеры, выявленные в результате исследования.

**Общая классификация видов индивидуальной карьеры**

Критерий	Вид индивидуальной карьеры	Пример
По сфере деятельности	Политическая	Президент страны
	Военная	Генерал армии
	Спортивная	Чемпион мира
	Научная	Академик, лауреат Нобелевской премии, первооткрыватель
	Государственная	Председатель правительства
	Религиозная	Патриарх страны
	Общественная	Посол страны
По количеству организаций	Светская	Законодатель мод
	Внутриорганизационная	Движение вверх по карьерной лестнице
	Межорганизационная	Движение вверх со сменой рабочего места
По направлению личностного развития	Предпринимательская	Наличие собственной компании
	Профессиональная	Незаменимый специалист в своем деле (мастер)
	Культурная	Высококультурный человек
	Творческая	Признанный гений в искусстве
	Духовного совершенствования	Духовный учитель
Физического совершенствования	Мисс Вселенная	



Окончание таблицы

Критерий	Вид индивидуальной карьеры	Пример
По целям деятельности индивида	Деловая (в различных видах)	Крупный предприниматель
	Образовательная	Образованный, эрудированный человек
	Личностная	Интересная личность
	Родительско-бытовая	Прекрасный кулинар, заботливая мать и хозяйка дома
По легитимности сферы деятельности	Положительная (общественно-полезная)	Руководитель Сбербанка
	Отрицательная (маргинальная)	Руководитель организованной бандитской группы
По степени достижения поставленных индивидуальных целей	Успешная	Президент консалтинговой компании
	Неуспешная	Не удалось реализовать карьерные цели
По степени реализации целей	Потенциальная	Постановка карьерных планов
	Реальная	Успешная реализация поставленных карьерных планов
По способам реализации	Заслуженная	Достигнутая этичным способом
	Незаслуженная	Достигнутая неэтичным способом
По техническим характеристикам	Вертикальная	Руководитель организации
	Горизонтальная	Менеджер высшего звена
	Мгновенная	Великий композитор
	Быстрая	Стремительная, в течение 3 лет
	Медленная	На протяжении 10 лет
По направлению развития	Восходящая	Молодой перспективный специалист
	Нисходящая	Завершение карьеры, уход на пенсию

Таким образом, с помощью постановки карьерных целей выстраивается путь личностного развития. С помощью карьеры становятся осмысленными поступки и деяния индивида, намечаются планы на будущее. Каждый человек стремится избежать неопределенности в своей жизни через построение планов и структурирование собственного жизненного пространства, и карьера играет в этом процессе важную роль. Карьера удовлетворяет высшие потребности – в самореализации и самоуважении. Здесь важно понимать, что карьера строится на работе, но реализуется в личной жизни, семье и обществе. Индивид как субъект управления своей карьерой обладает широкими полномочиями: структурирует собственное жизненное пространство, ставит карьерные цели и ищет пути их достижения. Человек самостоятельно определяет собственный жизненный путь и расставляет приоритеты [6, р. 46].

После осуществления или неосуществления поставленных карьерных целей наступает этап карьерной зрелости. Во время зрелой профессио-

нальной деятельности индивид предпринимает действия для сохранения социального статуса и его развития. Это требует постоянного саморазвития и самореализации, но физических сил остается все меньше, а конкуренция со стороны молодых специалистов возрастает.

*Четвертый этап, начинается с выхода на пенсию и длится до конца дней.* Так называемый период дожития. На данном этапе необходимо выработать алгоритм дальнейшего развития личности, который может состоять из трех направлений:

1) индивид может продолжить трудовую деятельность, осознавая важность собственного человеческого капитала для организации, тем самым увеличить доходы;

2) человек может высвободить свободное время для осуществления личных планов за счет перехода на неполную занятость, сохраняя привычный уровень дохода;

3) полное прекращение трудовой деятельности и завершение индивидуальной карьеры. Трудность данного пути состоит в том, что



индивид лишается привычного заработка и статуса, зато приобретает возможность для самосовершенствования (путешествия, саморазвитие, воспитание потомства и т.д.).

Итак, на каждом этапе ЖЦИ разрабатывается собственная жизненная программа. Индивиды строят свое жизненное пространство исходя из стремлений, ожиданий, опыта, мотивации и т.д. На каждом этапе можно совершенствовать собственное жизненное пространство и развивать навыки и умения. Основным и самым динамичным является этап построение карьеры, личной и общественной жизни. Именно тогда генерируются полученные знания, происходит формирование и становление личности и уже во время завершения карьеры определяются условия жизни в период дожития.

### Выводы

Построение успешной индивидуальной карьеры требует непрерывного образования, обучения на протяжении всей жизни. Помимо формализованных институтов все большее распространение получают различные формы самообразования работников [7, с. 70].

Во-первых, усиливается значение образования, которое развивает интеллектуальные способности индивида, формирует его эмоционально-психологический, социальный капитал. В настоящее время в системе образования разных стран происходят значительные преобразования, затрагивающие методику и методологию обучения, разрабатываются новые технологии обучения [8, с. 124]. Становление в России современной экономики знаний требует кардинального пересмотра приоритетов в системе образования, а инвестирование в образование – больше финансовых средств на создание современной, адекватной новым требованиям системы среднего специального и высшего профессионального образования, поскольку в процессе обучения формируется профессиональное мышление и развиваются необходимые компетенции индивида.

Во-вторых, некоторые российские и зарубежные компании создают в организациях творческую образовательную среду, формируют для этого специальные структуры – научные отделы, которые систематизируют информацию о каждом работнике (о его премированиях и наказаниях, ежеквартальную оценку деятельности) для повышения уровня человеческого капитала и эффективности работы компании [9]. Полагаем, что такие научные отделы следует создать в каждой российской компании. Повышение человеческого капитала с помощью создания образовательной и научной базы в организациях в современных условиях наряду с развитием системы общего и профессионального образова-

ния создаст стимулы внутрипроизводственного обучения и развития интеллектуальных способностей персонала на конкретных рабочих местах, в том числе мотивирует работника на самообучение и самосовершенствование.

Непрерывное накопление человеческого капитала обеспечивает весомые преимущества, усиливает конкурентные позиции работников на рынке труда. В этой связи увеличивается продолжительность обучения, которое с учетом ЖЦИ начинается с рождения человека и продолжается в течение всей жизни. В современных российских условиях прослеживается закономерность, имеющая практически универсальный характер для всех стран: чем выше образовательный потенциал, тем выше экономическая активность, больше занятость, ниже безработица и меньше доля «отчаявшихся» работников, покинувших рынок труда после длительных безуспешных поисков.

Совершенствование системы образования и создание внутри компаний научных отделов создаст следующие возможности:

- появление гибкой и адаптированной личности работника, социально ответственной, готовой адекватно воспринимать изменения;
- расширение возможностей организации принимать на работу высококомпетентных профессиональных специалистов;
- управление работающими кадрами на основе анализа человеческого потенциала станет более гибким, что упростит процесс назначения работников на должности.

Таким образом, в условиях развития экономики знаний необходимо исследовать управление персоналом с точки зрения отдельного работника, учитывать интересы и потребности каждого индивида, использовать индивидуальный потенциал каждого работника. Сегодня эффективная деятельность любой организации и общества в целом зависит от отдельного человека.

### Список литературы

1. Колодко В. Д. Мир в движении. М., 2011. 574 с.
2. Стояновская И. Б. Персонал как важнейший элемент конкурентоспособности компании // Современная конкуренция. 2012. № 1(31). С. 121–126.
3. Манахова И. В. Наноэкономика : многоуровневый подход к исследованию экономических отношений // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2011. Т. 11, вып. 2. С. 8–12.
4. Любимова Т. А. Наноэкономика как исходный уровень анализа экономических отношений // Вестн. ИрГТУ. 2009. № 2(38). С. 34–36.
5. Зайцев Г. Г. Управление деловой карьерой. М., 2010. 325 с.
6. Hampton D. Organizational Behavior and Practice of Management. L., 2011. 267 p.





7. Климова В. А. Пути совершенствования мотивационного механизма организации // Внешнеторговое консультирование. 2009. № 7. С. 70–78.
8. Санкова Л. В. Управления занятостью населения : традиции и инновации. М., 2006. 319 с.
9. Ценится ли на российском рынке человеческий капитал? URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0193/tema01.php> (дата обращения: 13.08.2013).

### Nanomanagement in a System of the Personnel Management

#### E. V. Limonova

Postgraduate Student, Department of Personnel Management,  
Stolyipin Volga Region Institute of Administration Russian Presidential Academy  
of National Economy and Public Administration  
23/25, Sobornaya str., Saratov, 410031 Russia  
E-mail: [Katyalim@yandex.ru](mailto:Katyalim@yandex.ru)

**Introduction.** In the modern economy the role of human being, intellectual and creative person, as a carrier of knowledge, is increasing rapidly. In such conditions most of classic methods of personnel management are out of date now and don't correspond with new trends. And for the achievement of one's own success and increasing of the efficiency of enterprise in whole, it appears the persistent relevance to investigate the staff management system from the point of control of vital interests of each person. **Theoretical analysis.** In this work the systematic approach of Human resource management studying (HRM) was applied, as well as were applied statistical and graphical methods, questionnaire design, analysis and synthesis. One of the directions of economic science, called Nanomanagement as a HRM unit is revealed and the principal trends of the development of Nanomanagement in the area of data exchange are determined. **Empirical analysis and results.** On that basis the most effective individual labor cycle of worker is determined. It is shown that one person, being a subject of business carrier management, is able to structure his own living space and to determine his aims and look for their solutions, increasing the efficiency of the enterprise in whole. **Conclusions.** The necessity of group educational processes in creative environment during all human's life is proved.

**Key words:** resource management system, nanomanagement, individual career.

#### References

1. Kolodko V. D. *Mir v dvizhenii* [The world in movement]. Moscow, 2011. 574 p.
2. Stoyanovskaya I. B. Personal kak vazhneyshiy element konkurentosposobnosti kompanii [The personnel as the most important element of the competitive company]. *Sovremennaya konkurenciya* [Modern competition], 2012, no. 1(31), pp. 121–126.
3. Manakhova I. V. Nanoeconomika: mnogourovnevnyi podkhod k issledovaniyu ekonomicheskikh otnoshenii [Nanoeconomy: multilevel approach to economical relations research]. *Izvestiya Saratov. Universiteta. New ser. Ser. Ekonomika. Management. Law*, 2011, vol. 11, iss. 2, pp. 8–12.
4. Lyubimova T. A. Nanoeconomika kak iskhodnyi uroven analiza ekonomicheskikh otnoshenii [Nanoeconomy as a source of analysis of human's relations]. *Vestnik IrGTU* [Bulletin of the IrGTU], 2009, no. 2(38), pp. 34–36.
5. Zaitzev G. G. *Upravlenie delovoi kareroi* [Business career management]. Moscow, 2010. 325 p.
6. Hampton D. *Organizational Behavior and Practice of Management*. London, 2011. 267 p.
7. Klimova V. A. Puti sovershenstvovaniya motivatsionnogo mekhanizma organizatsii [The ways of improvement of company's motivation gear]. *Vneshtorgovoe konsultirovanie* [Foreign Trade Consultancy], 2009, no. 7, pp. 70–78.
8. Sankova L. V. *Upravlenie zanyutostyu naseleniyu: traditsii i innovatsii* [The employment management: traditions and innovations]. Moscow, 2006. 319 p.
9. *Is it valued the human resource on the Russian market?* Available at: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0193/tema01.php> (accessed 13 August 2013) (in Russian).



УДК 338.5:656.615

## АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ НА УСЛУГИ МОРСКИХ ПОРТОВ

**Ю. А. Григорьева**

аспирант, ассистент кафедры организации перевозок и управления на транспорте,  
Государственный морской университет им. адмирала Ф. Ф. Ушакова, Новороссийск  
E-mail: y9788@mail.ru



**Введение.** Самой сложной проблемой регулирования портовых услуг является определение методологических подходов к установлению тарифов на услуги по перевалке грузов в портах. Большая часть существующих методов формирования тарифов на услуги морских портов либо не подходит для практической реализации во всех портах России, либо в действительности приносит гораздо меньше выгод, чем ожидалось. Одна из причин этих тенденций кроется в отсутствии единого оптимального метода, который бы стремительно снижал расходы морских портов. В статье рассматривается значение формирования эффективного метода и модели тарифообразования в морских портах. **Методы.** Методы и модели тарифообразования в морских портах представляют собой различные приемы и способы, с помощью которых предприятия морского транспорта реализуют поставленные им цели и избранные стратегии тарифообразования. Каждому конкретному предприятию с определенной политикой тарифообразования присуща определенная модель, каждая из которых обладает рядом положительных и отрицательных сторон. К наиболее актуальным моделям можно отнести следующие: вертикально-интегрируемая модель, модель независимых производителей портовых услуг, конкурентная модель. Сущность каждой из рассмотренных моделей формирования тарифа позволяет выявить наиболее выгодные условия для разработки единой оптимальной модели формирования тарифа и методики расчета себестоимости погрузочно-разгрузочных работ. **Результаты.** Результатами данной работы являются детальный анализ наиболее актуальных моделей формирования тарифа на услуги морских портов, выявление их положительных и отрицательных сторон, что необходимо для разработки единой модели, применимой во всех морских портах России.

**Ключевые слова:** тарифообразование, модели тарифообразования, методы тарифообразования.

### Введение

В настоящее время для нашей страны одним из наиболее актуальных является вопрос низкой конкурентоспособности отечественных морских портов. Действительно, многие порты до сих пор не умеют и не могут быть конкурентоспособными, а лидирующее положение на рынке определяется или поддержкой государства, или отношением к реализации услуг.

Как известно, одним из наиболее значимых факторов, определяющих высокую конкурентоспособность портов, выступает соответствующий уровень тарифа на услуги портов, позволяющий вести конкурентную борьбу с морскими портами по оказанию аналогичных услуг.

Самой сложной проблемой регулирования портовых услуг является определение методологических подходов к установлению тарифов на услуги по перевалке грузов в портах.

В экономической литературе описано достаточно большое количество методов ценообразования, применяющихся как зарубежными, так и российскими морскими предприятиями на практике. Но достаточно сложно представить всю совокупность методов ценообразования, классифицированных по определенным признакам.

На сегодняшний день существует большое количество методов формирования тарифов, но единого оптимального метода, который бы стремительно снижал расходы морских портов, так и не разработано. Следовательно, нет единой модели и единого метода формирования тарифа на услуги по перевалке грузов в портах, который бы обеспечивал снижение уровня тарифа.

Это особенно актуально в нынешних российских условиях, когда вследствие снижения покупательной способности и увеличивающейся конкуренции на рынке для успешной деятельности морских портов наибольшее значение приобретает выбор эффективного метода и модели тарифообразования.

### Методы

Устанавливая цены на услуги по перевалке грузов, порт сталкивается с проблемой позиционирования данных услуг. Морской порт должен принять решение о позиционировании новых видов услуг по показателям качества и тарифу.

Сегодня в практике формирования цен (тарифов) существует большое множество моделей формирования, каждая из которых обладает рядом положительных и отрицательных сторон и которая присуща конкретному предприятию с определенной политикой ценообразования.

Общепринятая классификация моделей в тарифообразовании включает в себя следующие направления:

- 1) вертикально-интегрируемая модель;
- 2) горизонтально-интегрируемая модель;
- 3) конкурентная модель;
- 4) модель независимых производителей;
- 5) модель затратного ценообразования и т.д.



Многие из моделей взаимосвязаны. Исследование работ по формированию тарифной политики в морских портах позволяет прийти к выводу, что это явление динамично и каждой существующей модели свойственны определенные стратегические, тактические и операциональные действия (некие мини-модели внутри каждой модели).

На сегодняшний день основной проблемой в морских портах остается выбор оптимального метода формирования тарифной политики, а также единой методики построения тарифа на услуги, оказываемые морскими портами, поэтому морскому порту необходимо четко представлять структуру и содержание процесса формирования тарифа. Для этой цели требуется обращение к существующим моделям формирования и исследовать каждую из них.

Под моделированием понимается создание моделей исходного состояния преобразуемого процесса или объекта, моделей желаемого состояния на конец планируемого периода и модели перехода из одного состояния в требуемое.

Под моделью понимается упрощенное представление реального устройства и/или протекающих в нем процессов, способного воспроизводить или изменить их так, что появляется возможность получить новую информацию о данных процессах. Разработанная модель дает возможность отчетливо видеть внутреннюю структуру изучаемого процесса, систему факторов, влияющих на нее, ресурсное обеспечение развития.

Изучая типы моделей тарифообразования, понимаем, что рассматривать их нужно с позиции практической ценности.

С теоретических позиций формирование оптимальной модели формирования тарифа на услуги портов целесообразно представить на основе проектирования вертикально-интегрируемой модели, модели независимых производителей портовых услуг и конкурентной модели. Выбор определяется путем изучения трех соответствующих сегментов рынка и их моделей.

Задачи формирования единой модели тарифообразования для морских портов представлены с единых позиций, в основе которых лежит принцип определения ценности услуг факторами функционирования отраслей: процессами реструктуризации, спросом, предложением и государственным регулированием. Концепция формирования тарифной политики морских портов сформирована на основе анализа влияния этих факторов на модель ценообразования.

При всем разнообразии моделей формирования цен реформа отрасли всегда затрагивает практику ценообразования. Однако и при самой либеральной модели, как правило, наряду с рыночным ценообразованием в отрасли существуют

сферы ценового регулирования. В случае если регулируемое ценообразование преобладает, уровень цен конкурентного рынка в существенной мере зависит от уровня регулируемых цен.

Вертикально-интегрируемая модель отражает стремление к усилению конкурентоспособного положения фирмы (компании/предприятия) и снижению издержек.

Модель независимых производителей портовых услуг характеризуется стремлением независимых компаний (стивидорных компаний) к привлечению частных инвестиций, снижению портовых издержек, увеличению объема оказываемых услуг.

Конкурентная модель отражает стремление к сокращению издержек производителей портовых услуг, повышает инвестиционную привлекательность морских портов (то есть максимально определяет, какое влияние на прибыль могут оказать дополнительные инвестиции в конкретный вид портовой деятельности в краткосрочной перспективе).

В изучении формирования модели тарифообразования большое значение имеет совокупность составляющих элементов всех трех моделей.

Исследуя вертикально-интегрированную модель, можно отметить, что практически все цены регулируются государством. В отсутствие свободного рынка цены оторваны от спроса и предложения и формируются директивно [1]. Они рассчитываются на основе издержек.

Ценообразование на основе издержек предусматривает включение в цены (тарифы) всех затрат компании (предприятия), в результате чего у нее снижаются стимулы к повышению эффективности работы. На свободном же рынке цены устанавливаются исходя из спроса и предложения и могут не учитывать фактических издержек компании. Тем самым риски, связанные с неэффективностью работы предприятия, лежат на продавце, а не на покупателе.

Исследуя данный вид модели, возникает необходимость в четком представлении общих стратегических, тактических и операциональных действий (задач) модели.

В основу вертикально-интегрируемой модели формирования тарифа выбраны следующие наиболее оптимальные стратегические, тактические и операциональные принципы (действия).

#### 1. Стратегические принципы:

– снижение издержек на производство погрузочно-разгрузочных работ. Данный пункт является одним из ключевых моментов в формировании тарифа и тарифной политики в целом, поскольку изучение себестоимости производства и оказания портовых услуг (элементов затрат и калькуляционные статьи расходов) позволяет дать более точную оценку уровня показателей



прибыли и рентабельности, достигнутого в морском порту. Снижение себестоимости услуг (издержек) позволит повысить данный уровень, темпы расширенного воспроизводства, финансового состояния хозяйствующих субъектов [2];

– усиление конкурентоспособного положения порта. Данная стратегия обладает способностью изыскивать и создавать условия для снижения затрат производства услуг на обеспечение факторами производства – капиталом, рабочей силой, портовым оборудованием, энергией на единицу производимых услуг, создавать и удерживать технологическое превосходство над другими портами-конкурентами, что требует своевременного обновления применяемых технологий;

– рост объема оказываемых услуг. Данная цель вытекает из предыдущей цели. Рост объема оказываемых услуг возможен лишь в том случае, если морской порт занимает лидирующие позиции на рынке портовых услуг. При этом рост объема услуг напрямую зависит от роста производительности порта. С увеличением производительности появляется возможность оказывать непосредственное влияние на эффективное производство и воздействовать на различные показатели деятельности порта: объем производства и реализации товара, уровень себестоимости и коммерческих издержек, показатели оборачиваемости и ряд других [2];

– улучшение качества обслуживания клиентов. В настоящее время основным конкурентным преимуществом как порта, так и любого другого предприятия являются стандарты качества обслуживания клиентов порта. Поскольку себестоимость услуг, оказываемых портом, зависит от их объемов, при увеличении которых происходит ее снижение в результате действия эффекта масштаба, то для привлечения клиентов и обеспечения на этой основе роста объемов предоставляемых услуг необходимо постоянно повышать качество обслуживания, которое характеризуется рядом показателей, а именно: средней длиной очереди; средним временем пребывания в порту, средним временем ожидания, что привлекает клиентов и увеличивает объемы услуг; количеством потерянных клиентов и т.д. Вместе с тем применение теории массового обслуживания необходимо для повышения качества принимаемых решений не только при функционировании портов, но и при их создании, которые направлены на снижение себестоимости услуг.

#### 2. Тактические действия:

– экономия на масштабах производства и загрузке имеющихся мощностей. Это возможность, позволяющая крупным портам производить услуги с меньшими издержками, по сравнению с небольшими портами. Экономия,

обусловленная ростом масштаба деятельности данного порта, достигается вследствие неделимости/невозможности использования частями производственных факторов или разделения труда;

– достижение более благоприятных условий для осуществления портовых услуг. Достигается путем совершенствования связи между технологическим процессом порта с внешними и внутренними условиями (факторами);

– повышение надежности техники, повышение коэффициента использования техники, модернизация перегрузочного оборудования. Снижение издержек может произойти в результате внедрения автоматизированных систем управления, использования компьютерной техники и технологии, совершенствования обслуживания основного производства (повышения коэффициента сменности, упорядочения технологических работ, улучшения инструментального хозяйства, совершенствования организации контроля за качеством работ и продукции). Вследствие модернизации и внедрения новейшего оборудования значительное уменьшение затрат может произойти за счет увеличения норм и зон обслуживания, сокращения потерь рабочего времени, уменьшения числа рабочих, не выполняющих норм выработки. Дополнительная экономия возникает в результате внедрения автоматизированных систем управления, использования компьютерной техники и технологии, она выражается в сокращении расходов на управление и в экономии заработной платы и начислений в нее в связи с высвобождением управленческого персонала [2].

#### 3. Операциональные действия:

– оказание услуг в рамках одного порта;

– оптимизация издержек в составе тарифа на производство портовых услуг, основанная на информации о стоимости услуг;

– разработка информационной системы безопасности;

– повышение квалификации портового персонала, а также создание единой информационно-образовательной среды обеспечения непрерывной опережающей профессиональной подготовки кадров для оказания услуг по перевалке грузов.

#### Результаты

Вертикально-интегрируемая модель обладает рядом плюсов и минусов (табл. 1).

Применение модели независимых производителей портовых услуг характерно для портов, которые сами решают вопросы тарифной политики (порты Финляндии). Обычно порт сдает в аренду территорию или здания, при этом заключается обычный контракт об аренде на коммерческой основе с договорной ценой.



Таблица 1

**Положительные и отрицательные факторы вертикально-интегрируемой модели тарифообразования**

Вертикально-интегрируемая модель	
Положительные факторы	Отрицательные факторы
Сохранение структуры	Отсутствие экономических стимулов для повышения эффективности
Возможность контроля за ценами, что является предсказуемым для потребителей и государства	Необходимость государственного финансирования

А тарифы на грузопереработку устанавливают стивидорные компании, находящиеся в договорных отношениях с портом. При этом порты сами устанавливают четыре вида портового сбора: судовой, грузовой, пассажирский и сбор за прием отходов. В данной ситуации государство является лишь ответственным за подходные пути, морские каналы вне акваторий портов. Госструктуры получают лоцманский сбор и фарватерный сбор, которые возмещают затраты на работу государственных ледоколов, маяков и навигационное обустройство морских каналов. Государство инвестирует в развитие подходных путей и каналов, железных и автодорог, транспортные зоны и т. п.

Кроме вышеупомянутых инвестиций, государство не оказывает никакой другой поддержки подобным портам. При этом морские порты не оплачивают налог с прибыли от своей деятельности.

В основу модели формирования тарифа независимых производителей портовых услуг выбраны следующие наиболее оптимальные стратегические, тактические и операциональные принципы (действия).

1. Стратегические действия:

– рост доходности порта за счет продажи универсальной транспортной услуги. Возможность организации транспортировки по железной дороге и автомобильным транспортом, портовые операции в крупнейших портах России обеспечат рост доходности порта;

– расширение парка собственного железнодорожного подвижного состава за счет снижения цен на подвижной состав позволит порту увеличить объемы перевалки грузов;

– рост объема грузопотока за счет модернизации портовой и терминальной инфраструктуры;

– оказание клиентам максимально полного

спектра высококачественного обслуживания, что влечет за собой создание постоянной клиентской базы и лидирующее положение на рынке портовых услуг;

– снижение общих портовых издержек.

2. Тактические действия:

– стоимость услуг определяется в каждой отдельной сделке. Данное условие применимо при полном отсутствии госрегулирования, что позволяет независимым производителям полностью держать под контролем уровень доходности от своей деятельности;

– привлечение клиентов за счет неформальных связей высшего менеджмента порта. Такие действия позволят руководству порта создать особые внимательные отношения к их клиентам, что приведет к получению многократного эффекта и клиент вновь и вновь станет обращаться за услугами к данному порту [3];

– увеличение объема оказываемых услуг за счет повышения качества обслуживания. Сервис является не послепродажным обслуживанием, а маркетинговой стратегией. Осуществление данных тактических действий принесет порту больше прибыли, чем внедрение нового оборудования или развитие новых видов услуг по перевалке грузов в порту;

– поиск новых источников дохода путем диверсификации в новые виды услуг.

3. Операциональные действия:

– разработка новых проектов и освоение новых направлений международного сотрудничества;

– разработка новых видов услуг, а также развитие комплексной услуги «от двери до двери»;

– повышение качества обслуживания.

Данная модель имеет как положительные, так и отрицательные факторы (табл. 2).

Таблица 2

**Положительные и отрицательные факторы модели тарифообразования независимых производителей портовых услуг**

Модель независимых производителей портовых услуг	
Положительные факторы	Отрицательные факторы
Привлечение частных инвесторов при минимальных структурных изменениях	Необходимость выдачи долгосрочных государственных гарантий
Возможность контроля за ценами – предсказуемость для потребителей и государства	Высокий риск для госбюджета



Конкурентная модель предполагает либерализацию цен в потенциально конкурентных сферах и сохранение ценового регулирования в сферах естественных монополий. Однако на практике во многих странах допускаются некоторые исключения из этой идеальной схемы: освобождая цены генерирующих и сбытовых компаний, государство оставляет за собой право регулировать их в некоторых частных случаях. Подобный подход характерен и для реформы в России.

В основу конкурентной модели формирования тарифа выбраны следующие наиболее оптимальные стратегические, тактические и операциональные принципы (действия).

1. Стратегические действия:

- обеспечение максимально высокой конкурентоспособности портовых услуг – возможно при внедрении современного оборудования, высокого и досрочного обслуживания клиентов;
- эффективное использование производственного потенциала порта;
- достижение выгодного соотношения между грузопотоком совокупности взаимосвязанных причалов порта и пропускной способностью их кордонного грузового фронта;
- определение объема оказываемых услуг, выбор целевого рынка.

2. Тактические действия:

- достижение стабильной привлекательности портовых услуг в восприятии клиентурой;
- внутренний контроль за деятельностью порта, ценами и прибылью;
- оптимизация грузопотока как объемного измерителя загрузки портов;
- установление взаимного соответствия грузов и причалов, что является следствием оптимизации грузопотока;
- расчет пропускной способности причалов по родам грузов;
- прозрачность формирования доходной и расходной частей.

3. Операциональные действия:

- создание конкурентоспособности собственных услуг по перевалке грузов в порту;
- снижение себестоимости портовых услуг;
- предоставление необходимой и полной информации о качестве и сроках предоставляемых портом услуг;
- создание эффективной системы взаимодействия порта и органов государственного регулирования.

Конкурентная модель также обладает рядом положительных и отрицательных сторон (табл. 3):

Таблица 3

Положительные и отрицательные факторы конкурентной модели тарифообразования

Конкурентная модель	
Положительные факторы	Отрицательные факторы
Наличие стимулов для повышения эффективности работы порта	Необходимость значительных преобразований в сфере портовых услуг
	Коррекция уровня цен до экономически обоснованного уровня

Применение конкурентной модели в отдельных отраслях позволяет ограничивать производственные рынки от чрезмерного административного вмешательства, что способствует созданию прозрачного механизма тарифообразования, а также ведет к сокращению издержек производителей, повышает инвестиционную привлекательность многих отраслей и России в целом.

Таким образом, чтобы создать возможность снижения тарифов на перевалку грузов, требуется разработка оптимальной модели формирования тарифа и методики расчета себестоимости погрузочно-разгрузочных работ.

В этих условиях разработка научно обоснованной модели формирования тарифа на услуги, оказываемые морским портом, позволит повысить инвестиционную привлекательность порта, усилить его конкурентоспособное поло-

жение, а самое важное – снизить портовые издержки и увеличить объем оказываемых портом услуг.

Список литературы

1. Иванов М. Ю. Методические основы развития и повышения конкурентоспособности российских морских портов : дис. ... канд. экон. наук. Новороссийск, 2000. 40 с.
2. Орловская Т. Н. Методы формирования и регулирования тарифного стиля автотранспортного предприятия в условиях неустойчивой конъюнктуры рынка : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. 35 с.
3. Кент П. Э. Мониторинг конкурентоспособности рынка портовых услуг : дис. ... канд. экон. наук. НИПиВП при Университете штата Луизиана США, 1999. 39 с.



## The Analysis of Models of Formation of Tariff Policy on Services of Seaports

**Yu. A. Grigorieva**

Postgraduate Student, Assistant, Department of Transportations Organization and Management on Transport, State Sea University named after admiral F. F. Ushakov, 93, Lenin avenue, Novorossiysk, 353920 Russia  
E-mail: y9788@mail.ru

**Introduction.** The most complex problem of regulation by port services is definition of methodological approaches to establishment of tariffs for services in transfer of freights in ports. The most part of existing methods of formation of tariffs for services of seaports or isn't suitable for practical realization in all ports of Russia, or actually brings much less benefits, than it was expected. One of the reasons of these tendencies is covered in lack of a uniform optimum method which promptly would cut expenses of seaports. In article value of formation of an effective method and tariff setting model in seaports is considered. **Methods.** Methods and tariff setting models in seaports represent various receptions and ways by means of which the enterprises of sea transport realize the purposes set by it and the chosen strategy of tariff setting. With a certain policy of tariff setting a certain model is inherent in each concrete enterprise, each of which possesses a number of positive and negative sides. It is possible to carry the following models to the most actual models: vertically integrated, model of independent producers of the port services, competitive model. The essence of each of the considered models of formation of a tariff gives the chance to identification of the most favorable conditions for development of uniform optimum model of formation of a tariff and method of calculation of cost of loading and unloading works. **Results.** Result of this work is the detailed analysis of the most actual models of formation of a tariff for services of seaports, identification of their positive and negative sides that is necessary for development of the uniform model, applicable Russia in all seaports.

**Key words:** tariff setting, tariff setting models, tariff setting methods.

### References

1. Ivanov M. Ju. *Metodicheskie osnovy razvitiya i povyshe-niya konkurentosposobnosti rossijskih morskikh portov.* Diss. kand. ekon. nauk [Methodical bases of development and increase of competitiveness of the Russian seaports. Cand. econ. sci. diss.]. Novorossiysk, 2000. 40 p.
2. Orlovskaja T. N. *Metody formirovaniya i regulirovaniya tarifnogo stilja avtotransportnogo predpriyatija v us-lovijah neustojchivoj konjunktury rynka.* Diss. kand. ekon. nauk [Methods of formation and regulations of tariff style of the motor transportation enterprise in the conditions of unstable market condition. Cand. econ. sci. diss.]. St. Petersburg, 2005, 35 p.
3. Kent P. Je. *Monitoring konkurentosposobnosti rynka portovyh uslug.* Diss. kand. ekon. nauk [Monitoring of competitiveness of the market of port services. Cand. econ. sci. diss.]. NIPiVP, Luisianna University, USA, 1999. 39 p.

УДК 336.531.2

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ ТЭК

**И. Т. Садеков**

аспирант кафедры экономики и менеджмента, Московский городской педагогический университет  
E-mail: sadekov-ilyas@mail.ru



**Введение.** Более 10 лет Правительством Российской Федерации решается вопрос улучшения инвестиционного климата. Несмотря на это, он остается неблагоприятным, а рейтинг инвестиционной привлекательности Российской Федерации имеет негативную тенденцию. **Теоретический анализ.** Инвестиционная деятельность компаний ТЭК сопряжена с множеством проблем, связанных как с организацией и планированием данного процесса внутри организации, так и с взаимодействием всех внешних участников этой деятельности, включая и вопросы привлечения требуемого внешнего финансирования. **Результаты.** Меры по стимулированию прямых иностранных инвестиций не имеют практического характера и не решают основных проблем,

таких как коррупция, неразвитая инфраструктура, отсутствие льготного налогообложения, политические риски. На этом фоне с учетом повышенных политических рисков в нефтегазовой отрасли количество проектов с участием иностранного капитала незначительно. Рейтинг инвестиционной привлекательности Российской Федерации имеет негативную тенденцию. **Выводы.** В настоящий момент предпринятые Правительством РФ действия по улучшению инвестиционного климата не приводят к желаемым результатам. Данная тенденция связана с отсутствием фактических изменений в сопровождении инвестиционных процессов, а также с отсутствием целостной программы стимулирования прямых иностранных инвестиций. Так как про-



фессиональная среда реагирует только на конкретные факты, подтверждающие изменения, объемы прямых иностранных инвестиций существенно не изменились. В таких условиях особое значение приобретают государственные инвестиции, эффективность которых становится определяющим фактором развития экономики страны в текущем десятилетии.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, инвестиционная деятельность, государственная экономическая политика, топливно-энергетический комплекс.

### Введение

В рамках формирования устойчивого развития экономики как на макро-, так и на микроуровне важную роль играет наличие постоянного притока инвестиций. Объем и структура привлекаемых в экономику инвестиционных ресурсов тесно связаны с уровнем доходности финансовых и капитальных активов, а также с уровнем инвестиционных рисков.

Инвестиционный климат государства представляет собой максимально обобщенную характеристику всех инвестиционных процессов, происходящих в стране, и является совокупностью различных – социально-экономических, природных, экологических, политических и других – условий, сложившихся в течение ряда лет и определяющих масштабы, объем и темпы привлечения инвестиций в основной капитал предприятий.

### Теоретический анализ

Говоря о понятии «инвестиционный климат», важно отметить, что оно имеет комплексный характер и может рассматриваться как на макро-, так и на микроэкономическом уровне. Если на макроуровне данное понятие включает в себя показатели экономической, политической и социальной среды, то на микроуровне оно характеризуется качеством и количеством двусторонних отношений фирм-инвесторов и хозяйственных субъектов, а также их взаимоотношениями с органами государственной власти [1].

Согласно исследованию *Doing Business 2012*, составляемому ежегодно Всемирным банком и оценивающему условия ведения бизнеса в 183 странах, Россия занимает 120-е место по простоте осуществления предпринимательской деятельности [2].

По данным Минэкономразвития России, чистый отток капитала из страны в 2008–2011 гг. составил 308 млрд долл. Данный показатель обусловлен, в частности, инвестициями российских компаний за рубеж и снижением активности инвесторов в связи с общей неопределенностью на мировых рынках и ситуацией в Европе.

В 2010 г. улучшение инвестиционного климата было определено как самостоятельное направление деятельности Министерства экономического развития России, и за два про-

шедших года были упрощены процедуры в сфере строительства и миграционной политики, существенно снижена стоимость подключения новых инвестиционных проектов к электросетям и инженерно-коммуникационной инфраструктуре, приняты законы, направленные на совершенствование таможенного администрирования, а также либерализацию контроля за иностранными инвестициями, и уголовного законодательства в экономической сфере, запущен механизм уполномоченных по инвестициям на федеральном и региональном уровнях, удалось добиться увеличения объема инвестиций международных институтов развития в приоритетные для российской стороны отрасли экономики и многое другое.

Только за счет реализации этих мер в 2010–2011 гг. Россия поднялась на 4-ю позицию в рейтинге *Doing Business* (со 124-го места до 120-го), а также вошла в число 25 стран по прогрессу в улучшении инвестиционного климата.

В 2008–2011 гг. в Россию поступило 206,7 млрд долл. США прямых иностранных инвестиций (ПИИ). По итогам 2011 г., по оценке Банка России, объем ПИИ составил 51,9 млрд долл. (19,9%-ный рост к 2010 г.) [2].

По данным опроса *Merril Lynch*, проведенного среди международных управляющих инвестиционных фондов, Россия заняла первое место по инвестиционной привлекательности среди стран БРИКС.

В рейтинге самых дешевых стран для ведения бизнеса в 2012 г. Россия заняла четвертое место из 19 развитых и развивающихся стран, уступая лишь Индии, Китаю и Мексике, по версии *KPMG*.

Наряду с этим Россия занимает 60-е место среди 187 исследуемых стран в рейтинге страновых инвестиционных рисков, присвоенных журналом *Euromoney* в 2012 г. [2].

Главная задача государственной политики поддержки инвестиций, сформулированная Президентом России В. В. Путиным в ежегодном Послании Федеральному собранию, заключается в улучшении экономических условий для развития инвестиционной деятельности, а также в создании «инвестиционных карт», для информирования иностранных инвесторов об имеющихся в разработке проектах и степени данных проектов со стороны государства [3]. Привлекательность инвестиционной среды определяется, прежде всего, условиями налоговой, амортизационной, финансово-кредитной политики государства. При этом для потенциальных инвесторов имеют значение не только действующие в конкретный момент условия, но и ожидаемые перспективы их развития, степень стабильности политической и экономической ситуации в стране и другие факторы.





Важно понимать, что для инвесторов при анализе политической составляющей инвестиционной привлекательности страны решающее значение имеет позиция государства в отношении иностранных инвестиций:

- вероятность национализации иностранного имущества;
- участие страны в системах международных договоров по различным вопросам;
- прочность государственных институтов;
- преемственность политической власти;
- степень государственного вмешательства в экономику и т.д.

Одним из важнейших условий обеспечения экономического роста служит сбалансированная инвестиционная политика государства, стратегически нацеленная на поддержание экономической и политической стабильности в долгосрочной перспективе [1].

Учитывая значение инвестиций для экономики страны в целом, стоит отдельно отметить важность привлечения инвестиций в топливно-энергетическую отрасль экономики. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) обеспечивает треть валового внутреннего продукта, формирует общие экономические параметры, принципиально влияющие на динамику экономического развития.

Рассматривая проблему переориентации производства на высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью, необходимо определить те отрасли экономики, которые смогли бы поднять волну экономического роста и распространить ее далее на всю социально-экономическую систему, приведя к новому качеству экономического роста. Поэтому так актуален сегодня вопрос инвестирования ТЭК, который не только является базой для вывода страны на путь устойчивого развития, но и определяет геополитическое влияние России.

Топливо-энергетический комплекс РФ представляет собой сложную систему – совокупность производств, процессов, материальных устройств по добыче топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), их преобразованию, транспортировке, распределению и потреблению как первичных ТЭР, так и преобразованных видов энергоносителей.

Инвестиционная деятельность компаний ТЭК сопряжена с множеством проблем, связанных как с организацией и планированием данного процесса внутри организации, так и с взаимодействием всех внешних участников этой деятельности, включая и вопросы привлечения требуемого внешнего финансирования. Именно длительность подготовки инвестиционных проектов – от концептуального анализа до внедрения – является основным вопросом организации

инвестиционного процесса. Сложности связаны с такими факторами, как высокая потребность в инвестиционных ресурсах уже на этапах планирования, вовлечение в работу большого количества персонала, привлечение к работе различных третьих сторон и риски неопределенностей с окончательной стоимостью проекта из-за отсутствия выбора конкретных технологий и постоянной инфляции [4, с. 27–29].

На данный момент в отрасли существует ряд проблем, не позволяющих ТЭК соответствовать требованиям времени, ключевой из которых является высокая энергоемкость российского ВВП. В рамках политики по снижению энергоемкости российской экономики в 2008 г. был подписан Указ Президента РФ от 04.06.2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики». Была поставлена задача по снижению энергоемкости ВВП к 2020 г. не менее чем на 40% по сравнению с 2007 г. [5].

Несмотря на это, отчасти в связи с мировым экономическим кризисом, энергоемкость российского ВВП и по сей день остается достаточно высокой.

Степень износа основных фондов в добывающей промышленности составила в 2010 г. 51,1% [6, с. 343].

Износ основных фондов не только влечет за собой отставание в эффективности производства, но и увеличивает риск аварий в энергетическом секторе. Наметившийся энергодефицит ограничивает промышленный рост и решение приоритетных задач в социальной сфере. Дефицит производства усугубляется неэффективностью генерации, низким КПД действующих установок. Нарастает процесс физического и морального старения генерирующего и электросетевого оборудования. Это вводит энергетику в зону повышенного риска технологических отказов и аварий.

Основными факторами, которые необходимо учитывать при формировании инвестиционной политики в комплексе, являются:

- высокая степень износа ОПФ;
- несоответствие ценовых пропорций на взаимозаменяемые энергоресурсы;
- отставание производственного и научно-технического потенциала ТЭК от мирового уровня;
- высокая энергоемкость экономики;
- высокая зависимость нефтегазового комплекса от конъюнктуры мирового энергетического рынка;
- ухудшение качественной структуры запасов углеводородов;
- отсутствие оптимальной рыночной инфраструктуры и цивилизованного, конкурентного энергетического рынка;



– сокращение объемов геологоразведочных работ, что затрудняет сохранение высоких темпов добычи нефти и газа в будущем.

Инвестиции в топливно-энергетический комплекс, помимо развития самой отрасли, вызывают мультипликационный эффект и отразятся на повышении спроса на высокотехнологичные буровые установки, установки по обработке и хранению сырья, трубную продукцию, повлекут развитие транспортной сети и пр., стимулируя, таким образом, подъем машиностроения. Первоначальный толчок от инвестиций в топливно-энергетический комплекс своей «третьей волной» захватит смежные отрасли машиностроения (металлургию, химию и нефтехимию), порождая новые инвестиции, новые рабочие места, увеличивая в целом национальный доход, и, таким образом, перейдет на всю экономику в целом, обеспечивая переход на новый технологический уклад, качественный экономический рост.

Таким образом, инвестиционная политика в ТЭК должна соответствовать стратегии экономического развития страны, обеспечивая восстановление научно-производственного потенциала и его дальнейший рост на основе активизации конкурентных преимуществ российской экономики.

Топливо-энергетический комплекс России на данный момент обладает высоким потенциалом инвестиционной привлекательности [4, с. 27–29]. Как следует из доклада министра энергетики России Александра Новака на 49-й Мюнхенской конференции по безопасности «Геополитические изменения в контексте американской нефтегазовой революции», Российское правительство планирует специальные меры по повышению привлекательности инвестиций в ТЭК и отдельно подчеркивает значимость данной отрасли для развития экономики страны в целом:

«Россия является крупнейшей энергодержавой и занимает, соответственно, первое и второе место в мире по объемам добычи нефти и газа. По итогам 2012 г. объем национальной добычи нефтяного сырья увеличился по сравнению с 2011 г. на 1,3% и составил в абсолютном выражении 518 млн т, установив новый максимальный уровень в истории России. Добыча природного газа в 2012 г. составила 654,4 млрд куб. м.

Во-первых, в своей политике мы исходим из принципа реалистичности. Мы внимательно отслеживаем изменения, происходящие на мировом энергетическом рынке, включая изменения в энергобалансе, инфраструктуре, маршрутах поставок и технологическом развитии отрасли.

Основным приоритетом роста экспорта на перспективу мы видим рост потребления энергоресурсов в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, и прежде всего в Китае.

Мы будем ускоренно инвестировать в развитие ресурсной базы и реализацию инфраструк-

турных проектов, которые позволят нам удовлетворять потребности этих рынков в углеводородном сырье. Создание стимулов для работы в восточном направлении является нашим стратегическим приоритетом на десятилетия вперед.

Например, мы стимулируем добычу нефти и газа в восточных регионах страны, активно строим нефтегазотранспортную инфраструктуру в восточном направлении, развиваем СПГ-проекты» [7].

Также Правительство РФ в 2012 г. обещало ряд послаблений для нефтяной отрасли, которые должны стать стимулом для разработки сложных и труднодоступных месторождений. По мнению экспертов, без этого отрасль уже в скором времени столкнется с падением добычи из-за истощения действующих месторождений. Правда, по большинству инициатив дальше обещаний дело пока не пошло.

В конце сентября 2012 г. Правительство РФ приняло решение о расширении налоговых льгот для добычи нефти в Восточной Сибири: каникулы по НДС будут продлены до 1 января 2022 г., а экспортная пошлина для новых месторождений этого региона будет снижена почти вдвое. Еще одно решение принято по месторождениям с трудноизвлекаемой нефтью – Президент РФ Владимир Путин в начале декабря 2012 г. подписал закон о применении в отношении такой нефти пониженной ставки вывозной таможенной пошлины в размере 10% от обычной.

Минэнерго также ведет работу над единой методикой предоставления льгот для нефтяных месторождений, реализованной в новой редакции закона о таможенном тарифе (№ 239-ФЗ от 03 декабря 2012 г.), в который включена методология предоставления льгот по экспортным ставкам для месторождений нефти. Власти РФ продолжили в 2012 г. обсуждение новой системы налогообложения российского шельфа, но до конкретных решений дело опять не дошло.

Несмотря на принимаемые государством меры по улучшению инвестиционного климата в стране, экономику России трудно назвать привлекательной для иностранных инвестиций. Об этом свидетельствуют многочисленные рейтинги, в которых Россия оценивается как страна с неблагоприятным инвестиционным климатом. Согласно данным Национального рейтингового агентства, представленным в Индексном рейтинге инвестиционной привлекательности стран, наша страна занимает лишь 116-е место по итогам 2011 г. Если рассмотреть динамику занимаемых Россией позиций в промежутке с 2008 по 2011 г., то рейтинг инвестиционной привлекательности страны увеличился с 137 до 116 (данные 2008 и 2011 гг. соответственно). Представленная динамика положительна, но, тем не менее, недостаточна для реализации



поставленных Правительством РФ целей сохранения докризисных темпов роста, привлечения иностранных инвестиций и модернизации экономики. На данный момент суммарный объем инвестиций не удовлетворяет реальных потребностей российской экономики в средствах.

К 2012 г. фактически исчерпан потенциал экстенсивного роста нефтяной отрасли России: страна впервые вступает в период, когда показатели добычи и экспорта нефти не будут расти. Проблема сырьевой зависимости российской экономики сформировала комплекс рисков, результирующей которых является невозможность выполнения социальных, оборонных и экспортных обязательств России при темпах роста экономики ниже 4–5%. В этой связи устойчивость развития нефтяной отрасли России и экономики в целом в перспективе до 2020 г. определяют следующие взаимосвязанные факторы:

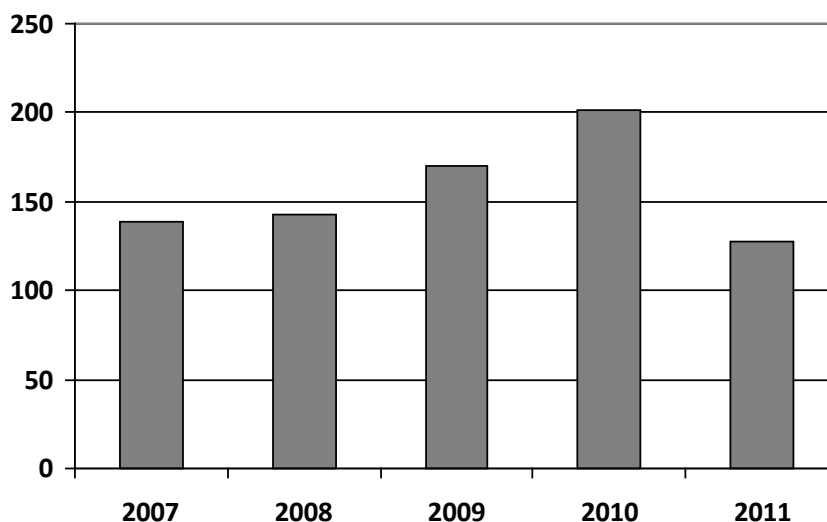
- формирование умеренного спроса на нефть на мировом рынке и замедление роста цен;
- ухудшение структуры запасов нефти России при низких показателях эффективности проектов добычи и переработки;
- освоение запасов удаленных регионов и шельфа при соответствующей переработкепутного углеводородного сырья;
- дисбаланс структуры производства нефтепродуктов при неэффективном регулировании их производства и экспорта;
- необходимость ускорения проектов модернизации мощностей в сегменте переработки нефти.

Влияние данных факторов на конъюнктуру рынка ТЭР обусловило высокую актуальность вопроса мониторинга и оценки инвестиционной активности в ТЭК, перспектив и темпов реализации инвестиционных проектов в добыче, транспортировке и переработке углеводородов.

Стратегическими задачами развития нефтяной отрасли Российской Федерации являются поддержание уровня добычи нефти, обеспечивающего максимальный и устойчивый экономический эффект, развитие нефтепереработки и транспортной инфраструктуры для обеспечения внутренней и экспортной потребности в нефти и нефтепродуктах. Для успешного выполнения поставленных задач в рамках исчерпанного потенциала экстенсивного роста особое значение приобретает привлечение иностранных инвестиций [7, с. 7].

### Результаты

Как отмечает профессиональное сообщество, за последние годы основные проблемы инвестиционного климата в России остались нерешенными, что, в свою очередь, негативно отразилось на интересе иностранного капитала к российскому рынку. Ожидания зарубежного бизнеса в либерализации российского рынка также не оправдались, что в реальном выражении привело к снижению количества инвестиционных проектов в 2011 г. Данная динамика продемонстрирована на диаграмме (рисунок).



Количество инвестиционных проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций [8, с. 23]

Характерным свидетельством потери интереса иностранных инвесторов к российскому топливно-энергетическому комплексу на уровне прямых вложений являются сведения, пред-

ставленные в статье журнала «Эксперт» «Все инвестиционные проекты на территории России (с 1 ноября 2011 года по 31 января 2012 года)», в которой собраны основные инвестиционные



проекты 2012 г. и классифицированы по типу инвестора. Опубликованные данные демонстри-

руют, что ни в одном проекте 2012 г. в сфере ТЭК не участвовал иностранный капитал (таблица).

**Инвестиционные проекты в сфере ТЭК [9]**

Инвестпроект	Объем инвестиций (млн долл.)	Регион	Собственник	Тип инвестора
Нефтепровод	3300	Брянская, Смоленская, Тверская, Новгородская, Ленинградская области	Транснефть	федеральный
Нефтеперерабатывающий завод	2300	Краснодарский край	Роснефть	федеральный
Выставочный центр	1000	Санкт-Петербург	Газпром	федеральный
ТЭЦ	1000	Санкт-Петербург	Правительство Санкт-Петербурга	региональный
Энергоблок	500	Москва	Газпром	федеральный
ЛЭП и электроподстанция	260	Курганская область	ФСК ЕЭС	федеральный
Электроподстанция	253	Санкт-Петербург	ФСК ЕЭС	федеральный
ЛЭП	203	Свердловская область	ФСК ЕЭС	федеральный
Электроподстанция	183	Кемеровская область	ФСК ЕЭС	федеральный
Электроподстанция	100	Краснодарский край	ФСК ЕЭС	федеральный
Малая ГЭС	13	Ставропольский край	Русгидро	федеральный

Приведенные выше данные показывают влияние инвестиционного климата на инвестиционную деятельность компаний ТЭК в сфере привлечения иностранного капитала.

**Выводы**

Важно отметить, что профессиональная среда реагирует лишь на результаты принятых Правительством РФ мер. Пока меры по улучшению инвестиционного климата не приведут к решению основных проблем при осуществлении коммерческой деятельности и устранению опасений инвесторов, привлекательность российской промышленности и экономики в целом останется на том же недопустимо низком уровне.

На этом фоне особое значение приобретают государственные инвестиции. От того, насколько эффективно будут использованы государственные инвестиции, зависит развитие экономики страны.

**Список литературы**

1. Хисматуллин И. Р. Особенности инвестиционного климата России на современном этапе // Современные исследования социальных проблем. 2012. № 9. С. 5–6.
2. Справка об инвестициях // Министерство экономического развития РФ, 2012. URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/>

[sections/investmentpolicy/doc20121029\\_08](http://sections/investmentpolicy/doc20121029_08) (дата обращения: 09.02.2013).

3. Послание Президента Федеральному Собранию // Рос. газ. 2012. № 287 (5960).
4. Робертус В. В. Инвестиционная деятельность топливно-энергетического комплекса как фактор обеспечения экономической безопасности Российской Федерации : дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 180 с.
5. О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики : указ Президента РФ от 04.06.2008 № 889. URL: <http://www.kremlin.ru/news/313> (дата обращения: 09.02.2013).
6. Российский статистический ежегодник / Федеральная служба государственной статистики. М., 2012. 786 с.
7. Нефтяная и нефтеперерабатывающая промышленность России 2012–2020 гг. Инвестиционные проекты и описание компаний / Информационное агентство «Infoline». М., 2012. 720 с.
8. Прямые иностранные инвестиции в российскую экономику в 2011 году : увеличение масштаба проектов // Потенциал роста, «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.». М., 2012. 52 с.
9. Все инвестиционные проекты на территории России (с 1 ноября 2011 года по 31 января 2012 года) // Эксперт. 2012. № 16(799). URL: <http://expert.ru/ratings/vse-investitsionnye-proektyi-na-territorii-rossii-s-1-noyabrya-2011-goda-po-31-yanvarya-2012-goda/> (дата обращения: 14.02.2013).



## The Investment Climate in Russia and Its Impact on the Investment Activities of Companies of the Fuel and Energy Industry

### I. T. Sadekov

Postgraduate Student, Department of Economics and Management,  
Moscow City Pedagogical University,  
4, 2nd Agricultural passage, Moscow, 129226 Russia  
E-mail: sadekov-ilyas@mail.ru

**Purpose.** More than 10 years the Government of the Russian Federation has addressed the issue of improving the investment climate. In spite of it, the investment climate in the country remains poor, and the rating of investment attractiveness of the Russian Federation has a negative trend. **Theoretical analysis.** Investment activity of energy companies is associated with many problems associated with both the organization and planning of the process within the organization and the interaction with all external involved actors, including the issues of required attracting external funding. **Results.** Measures to encourage foreign direct investment do not have a practical nature and do not solve the basic problems: corruption, poor infrastructure, lack of tax benefits, and political risks. Against this background, taking into account the increased political risk in oil and gas projects with the participation of foreign capital is negligible. Rating of investment attractiveness of the Russian Federation has a negative trend. **Conclusions.** At the moment, the measures taken by the Russian government to improve the investment climate do not lead to the desired results. This trend is related to the lack of actual change in support of investment processes, as well as the lack of an integrated program to stimulate foreign direct investment. As the professional environment responds only the specific facts supporting the changes, foreign direct investment has not changed. Under such conditions the public investment are particularly important. The effectiveness of public investment becomes the determining factor in the development of the economy in the current decade. **Key words:** investment climate, investment development, government economic policy, fuel and energy industry.

### References

1. Hismatullin I. R. Osobennosti investitsionnogo klimata Rossii na sovremennom etape [Features of the investment climate in Russia at the present stage]. *Sovremennye issledovaniya sotsialnykh problem* [Modern studies of social problems], 2012, no. 9, pp. 5–6.
2. Spravka ob investitsiyakh (Statement of Investments). *Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya RF* (The Ministry of Economic Development Russian Federation, 2012). Available at: [http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/investmentpolicy/doc20121029\\_08](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/investmentpolicy/doc20121029_08) (accessed 09 February 2013).
3. Poslanie Prezidenta Federalnomu Sobraniyu [President's speech Russian Federal Assembly]. *Rossiyskaya Gazeta* [Russian newspaper], 2012, no. 287(5960).
4. Robertus V. V. *Investitsionnaya deyatel'nost' toplivno-energeticheskogo kompleksa kak faktor obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti Rossiyskoy Federatsii*. Dis. kand. ekon. nauk [Investment activity of the fuel and energy industry as a factor in ensuring economic security of the Russian Federation. Cand. econ. sci. diss.]. Moscow, 2010. 180 p. (in Russian).
5. *O nekotorykh merakh po povysheniyu energeticheskoy i ekologicheskoy effektivnosti rossiyskoy ekonomiki*. Ukaz Prezidenta RF ot 04.06.2008 № 889 (On some measures to improve the energy and environmental efficiency of the Russian economy. RF Presidential Decree of 04.06.2008 № 889). Available at: <http://www.kremlin.ru/news/313> (accessed 09 February 2013).
6. *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*. Federalnaya sluzhba gosudarstvennoy statistiki [Statistical Yearbook of Russia. Federal State Statistics Service]. Moscow, 2012. 786 p.
7. *Neftyanaya i neftepererabatyvayushchaya promyshlennost' Rossii 2012-2020 gg. Investitsionnye proekty i opisanie kompaniy*. Informatsionnoe agentstvo Infoline [Petroleum and petroleum-refining industry 2012-2020 of Russia. Investment projects and company descriptions. News agency Infoline]. Moscow, 2012. 720 p.
8. Pryamyne inostrannye investitsii v rossiyskuyu ekonomiku v 2011 godu: uvelichenie masshtaba proektov [Foreign direct investment to the Russian economy in 2011: an increase in the scale of projects]. *Potentsial rosta*, Ernst end Yang (SNG) B.V. [Upside, Ernst & Young (CIS) B.V.]. Moscow, 2012. 52 p.
9. Vse investitsionnye proekty na territorii Rossii (s 1 noyabrya 2011 goda po 31 yanvarya 2012 goda) (All investment projects on the territory of Russia (from 1 November 2011 to 31 January 2012)). *Ekspert* (Expert), 2012, no. 16(799). Available at: <http://www.expert.ru/ratings/vse-investitsionnyie-proektyi-na-territorii-rossii-s-1-noyabrya-2011-goda-po-31-yanvarya-2012-goda/> (accessed 14 February 2013).



УДК 004: 332.1

## МЕТОДИЧЕСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА



**Д. А. Светличная**

аспирант кафедры менеджмента внешнеэкономической и инновационной деятельности,  
Одесский национальный политехнический университет  
E-mail: daria\_s@list.ru

**Введение.** В статье обосновывается концептуальная модель решения задач регионального менеджмента на основе пространственно распределенной информации с использованием функциональных и аналитических возможностей коммерческих ГИС-пакетов, а также принципы и методы применения геоинформационной системы природно-ресурсного потенциала (ГИС ПРП) для решения задач по управлению природно-ресурсным потенциалом региона. **Методы.** Учитывая высокий удельный вес пространственно распределенных данных в информационном обеспечении регионального менеджмента, наиболее адекватный инструментарий для автоматизированной работы с такой информацией предоставляют геоинформационные системы, являющиеся интеграционной средой, позволяющей объединить и систематизировать потоки самой разнообразной информации о социо-эколого-экономической системе региона.

**Результаты.** В современных условиях основой системы планирования и управления социо-эколого-экономической системой региона является автоматизированная информационно-аналитическая система (ИАС), важной составной частью которой должна стать ИАС природно-ресурсного потенциала. Анализ возможностей ГИС ПРП показывает, что они не ограничиваются только оценкой величины природно-ресурсного потенциала административно-территориальных единиц региона. Раскрытие структуры ПРП, выявление закономерностей ее пространственной дифференциации и факторов, их определяющих, выполненные на основе ГИС ПРП, открывают широкие возможности по ее применению для управления природно-ресурсным потенциалом региона с учетом пространственной дифференциации его факторов. Разработанная концептуальная модель решения задач регионального менеджмента, а также обоснование принципов и методов применения ГИС ПРП для решения задач по управлению природно-ресурсным потенциалом региона могут быть использованы для формирования эффективной системы управления природными ресурсами региона, что позволит выработать стратегию поведения государственных органов власти по обеспечению рационального природопользования и экологически устойчивого развития региона.

**Ключевые слова:** региональный менеджмент, природно-ресурсный потенциал, геоинформационные системы и технологии.

### Введение

В настоящий момент перед обществом стоит актуальная задача организации использования природно-ресурсного потенциала территории таким образом, чтобы прекратить его деградацию

и суметь достичь существенного улучшения ее экологического состояния. Решение этой задачи требует обработки и анализа огромного количества информации для получения достоверных выводов и оценок, принятия на их основе оптимальных управленческих решений и достижения нужного конечного результата. Эта информация включает совокупность природных, экономических и социальных показателей, которые взаимодействуют и влияют друг на друга. Для полноценного анализа этой информации необходимы современные компьютерные средства, технологии и инструменты. Учитывая высокий удельный вес пространственно распределенных данных в информационном обеспечении регионального менеджмента, наиболее адекватный инструментарий для автоматизированной работы с такой информацией предоставляют геоинформационные системы, являющиеся интеграционной средой, позволяющей объединить и систематизировать потоки самой разнообразной информации о социо-эколого-экономической системе региона. В связи с этим автоматизированную информационно-аналитическую систему природно-ресурсного потенциала региона представляется целесообразным рассматривать как специализированную геоинформационную систему – ГИС природно-ресурсного потенциала (ГИС ПРП) региона.

Изучению возможностей внедрения и применения геоинформационных систем и технологий в региональном и муниципальном управлении посвящены работы Р. Томлинсона, В. Д. Шипулина, М. П. Бутко, А. В. Кошкарёва, В. Хаскольда, Дж. Данджермонда, Ю. Н. Палехи, В. В. Гохмана, О. О. Полищука, Л. Г. Руденка, А. Ф. Сурнина и др. Однако методические и технологические аспекты применения геоинформационных систем и технологий для оценки природно-ресурсного потенциала региона, а также принципы и методы управления природно-ресурсным потенциалом региона с использованием геоинформационных систем и технологий недостаточно рассмотрены и обобщены в современной литературе.



Цель данной статьи – разработка концептуальной модели решения задач регионального менеджмента на основе пространственно распределенной информации с использованием функциональных и аналитических возможностей коммерческих ГИС-пакетов, а также обоснование принципов и методов применения ГИС ПРП для решения задач по управлению природно-ресурсным потенциалом региона.

### Методы

Геоинформационная система природно-ресурсного потенциала региона, реализованная с использованием специализированного ГИС-пакета, изначально обладает набором собственных ему функциональных и аналитических возможностей.

Из функциональных возможностей представляется необходимым отметить возможности экспорта-импорта пространственных данных, преобразования систем координат и картографических проекций, конвертации моделей и форматов пространственных данных, визуализации (черно-белого и цветного их отображения на экране дисплея или в виде твердой копии в двух- или трехмерном изображении), создания тематических картографических изображений.

Аналитический потенциал современных коммерческих ГИС-пакетов с развитыми аналитическими возможностями включает операции выбора, реклассификации, картометрические операции, пространственный анализ, геостатистический анализ и моделирование, сетевой анализ [1–3]. Большие возможности по реализации вычислительных алгоритмов с пространственными данными, формализованными на основе растровой модели, предоставляет картографическая алгебра.

Результатом аналитических операций является получение на основе информации, содержащейся в базе данных, новых слоев пространственных данных, представленных цифровой картой, либо атрибутивной информации в виде таблицы или набора цифр. Возможны как интерактивный (с использованием рабочих панелей), так и «пакетный» (с использованием встроенного или универсального языков программирования) режимы решения задачи.

В общем виде концептуально схему решения задач регионального менеджмента на основе пространственно координированной информации с использованием функциональных и аналитических возможностей ГИС-пакетов с развитыми аналитическими возможностями можно с учетом [4, 5] представить в виде последовательности нескольких действий (шагов) (рис. 1).

*Шаг 1.* Постановка задачи. Четкая формулировка решаемой задачи с указанием границ

рассматриваемой территории, степени детальности (пространственного разрешения) и формы представления результата.

*Шаг 2.* Деление задачи на логические части. Сформулированная задача делится на последовательность логических частей (подзадач), выявляются элементы и отношения (модели), необходимые для решения на уровне этих частей, составляется перечень пространственно распределенных и атрибутивных (цифро-буквенных) данных, необходимых для решения каждой подзадачи.

При составлении перечня пространственных данных необходимо разделить базовые и производные цифровые слои. Базовые слои пространственных данных характеризуют базовые свойства социо-эколого-экономической системы региона и создаются на основе оригинальных геопространственных данных – материалов инструментальной съемки местности, топографических и тематических карт, карт-схем, аэро- и космических снимков путем их координатной привязки и цифрования. Производные карты создаются путем преобразования соответствующих базовых карт программными средствами – чаще всего с использованием операции «реклассификация».

*Шаг 3.* Составление логической схемы. Составляется логическая схема решения задачи с указанием взаимосвязей и взаимозависимости между подзадачами. Определяются инструменты для реализации каждой подзадачи. Проверяется наличие этих инструментов в используемом ГИС-пакете и, если какие-то из них отсутствуют, привлекаются дополнительные программные средства, в совокупности обеспечивающие решение задачи.

*Шаг 4.* Выполнение анализа. Определяется, какая технология реализации геоинформационных процедур – интерактивная или пакетная – будет использована. В случае выбора пакетного режима разрабатывается компьютерная программа. Выполняется последовательная реализация всех подзадач.

*Шаг 5.* Проверка результатов моделирования. Устанавливается, нужно ли изменить какие-то компоненты логической схемы, чтобы получить лучший результат. Если да, то нужно вернуться к шагу 3, внести изменения в логическую схему решения задачи (включая замену моделей отдельных компонентов и уточнение параметров) и повторить шаги 4–5. В итоге – выбрать наилучшую схему решения задачи.

*Шаг 6.* Решение задачи. Решение задачи с использованием оптимальной схемы, получение результата.

Необходимо подчеркнуть, что описанная концептуальная схема распространяется на решение задач на основе использования про-

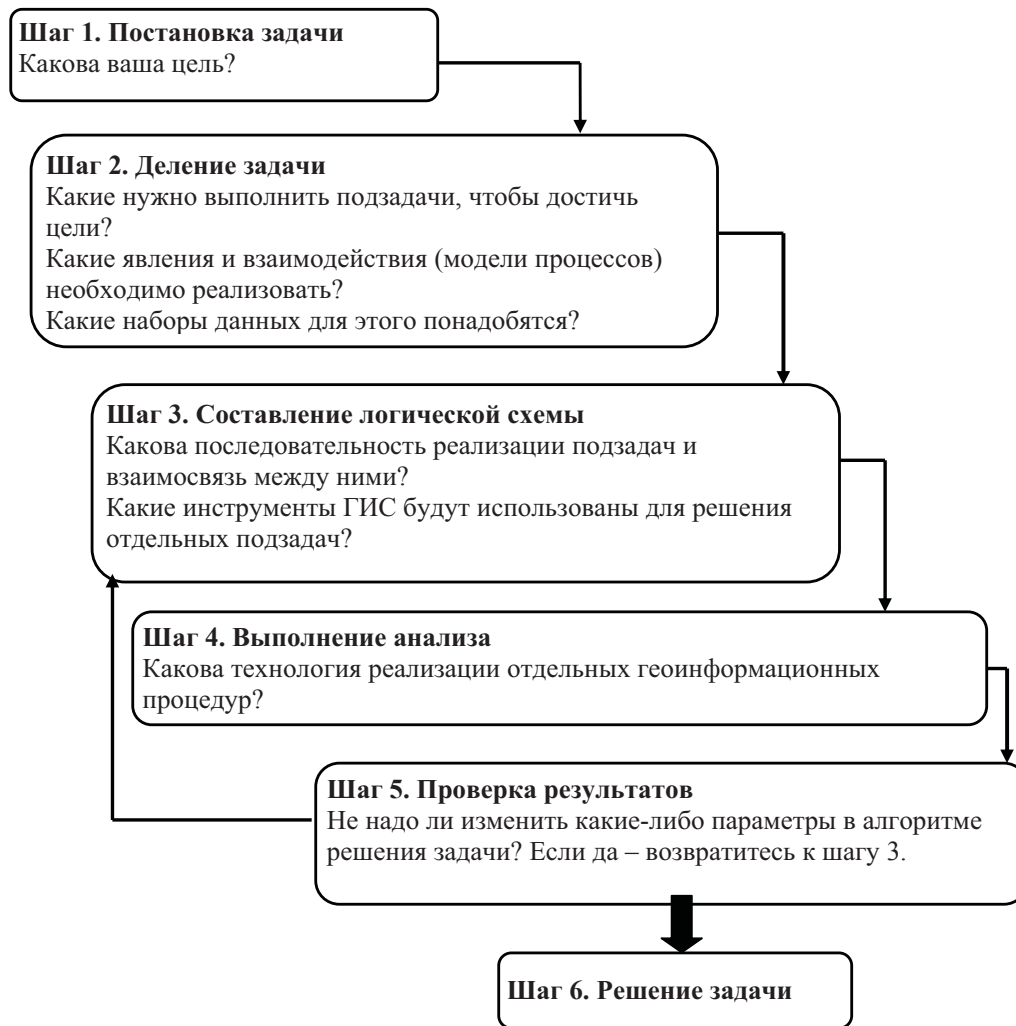


Рис. 1. Концептуальная модель решения пространственных задач

пространственно координированной информации геоинформационными методами, результат которых – новый цифровой слой пространственно координированных данных. В тех же случаях, когда нет необходимости (или возможности) оперирования пространственно распределенными в пределах операционной территориальной единицы (например административного района) входными данными, а результат решения задачи будет представлен числом, характеризующим среднее значение рассматриваемой переменной в пределах операционной территориальной единицы, использование геоинформационных технологий нецелесообразно. В этом случае решение может быть выполнено в табличной форме с использованием электронных таблиц, таких как Microsoft Excel. Сочетание геоинформационных и традиционных информационных технологий является важнейшим методическим принципом при использовании ГИС ПРП региона для решения конкретных практических задач.

Анализ возможностей геоинформационной системы природно-ресурсного потенциала показывает, что они не ограничиваются только оценкой величины природно-ресурсного потенциала административно-территориальных единиц региона. Раскрытие структуры ПРП, выявление закономерностей ее пространственной дифференциации и факторов, их определяющих, выполненные на основе ГИС ПРП, открывают широкие возможности по ее применению для управления природно-ресурсным потенциалом региона с учетом пространственной дифференциации его факторов.

С учетом [6–8] факторами формирования природно-ресурсного потенциала региона как социо-эколого-экономической категории являются:

– научно-технический прогресс, открывающий новые технические возможности добычи и первичной переработки природного ресурса, позволяющие снизить текущие и капитальные затраты;





- рыночные механизмы, которые определяют экономическую целесообразность добычи и первичной переработки природного ресурса;
- система налогообложения, которая также влияет на экономическую целесообразность добычи и первичной переработки природного ресурса;
- естественные процессы, приводящие к изменению отдельных компонентов ПРП (изменение водности рек вследствие изменений климата, рост некультивируемых биологических ресурсов и т.п.);
- хозяйственная деятельность, приводящая к изменению отдельных компонентов ПРП (увеличение лесопокрытой площади, наращивание социально-экономической составляющей рекреационных ресурсов, добыча и использование невозобновляемых природных ресурсов, ухудшение качества воды, почв, лесонасаждений и т.п.);

- изменение структуры природно-ресурсного потенциала (увеличение площади природоохраненных территорий, ввод новых земель под пашню, расширение земель населенных пунктов и т.п.);
- изменение в методике экономической оценки природно-ресурсного потенциала (увеличение рентного дохода от использования природного ресурса, введение новых коэффициентов, повышающих/понижающих оценку природного ресурса и т.п.);
- факторы форс-мажора (потери в результате катастроф и т.п.).

В общем виде оценка изменений природного ресурса при фактических или прогнозных изменениях во внутренних или внешних факторах ПРП региона на основе ГИС ПРП представлена на блок-схеме (рис. 2).

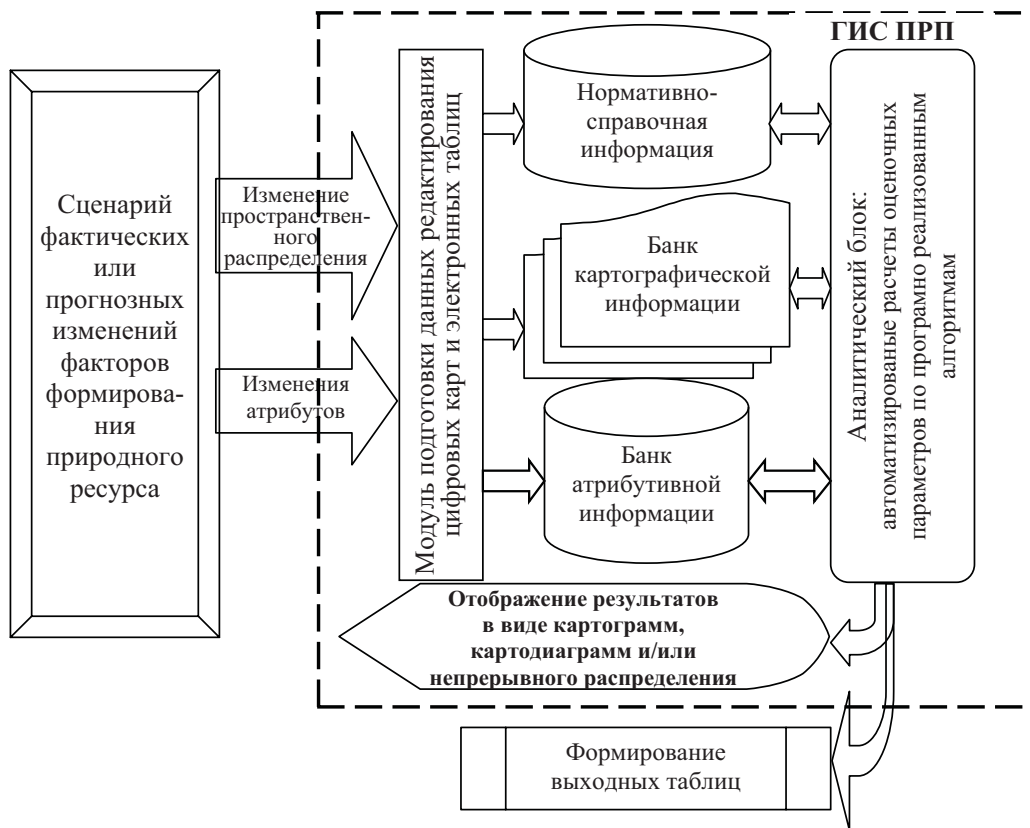


Рис. 2. Блок-схема оценки изменений природного ресурса при фактических или прогнозных изменениях в факторах ПРП региона

Из рис. 2 следует, что вне ГИС ПРП региона выполняется только формулировка сценариев фактических или прогнозных изменений факторов формирования природного ресурса. Приведение входных данных в соответствии с разработанными сценариями, их хранение, обработка и анализ, а также представление результатов в картографической и табличной форме могут быть осуществлены программными средствами ГИС.

На рис. 3. представлен перечень фактических или прогнозных изменений в социо-эколого-экономической системе региона, неизбежно приводящих к изменениям в факторах формирования его природно-ресурсного потенциала, и перечень функциональных и аналитических процедур в среде ГИС ПРП по их моделированию (блок А) и результаты сценарного моделирования изменений природно-ресурсного потенциала региона (блок Б).

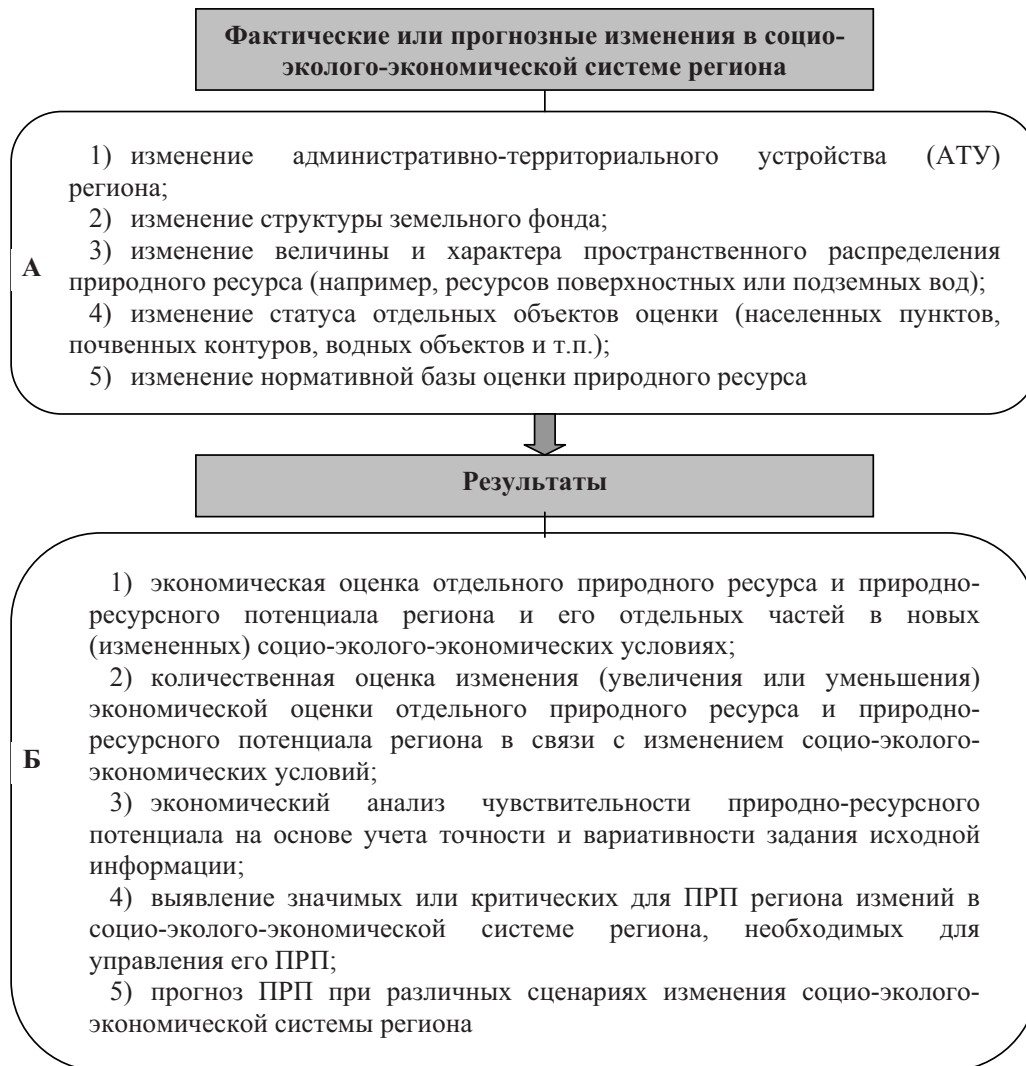


Рис. 3. Сценарное моделирование изменений природно-ресурсного потенциала

Решение сформулированных в блоке Б задач позволяет в имитационном режиме решать задачи формирования и оптимизации природно-ресурсного потенциала региона на базе ГИС ПРП региона.

#### Результаты

В современных условиях основой системы планирования и управления социо-эколого-экономической системой региона является автоматизированная информационно-аналитическая система (ИАС), важной составной частью такой информационной системы должна стать ИАС природно-ресурсного потенциала.

Разработанная концептуальная модель решения задач регионального менеджмента на основе пространственно распределенной информации с использованием функциональных и аналитических возможностей коммерческих ГИС-пакетов, а также обоснование принципов

и методов применения ГИС ПРП для решения задач по управлению природно-ресурсным потенциалом региона могут быть использованы для формирования эффективной системы управления природными ресурсами региона, что позволит выработать стратегию поведению государственных органов власти по обеспечению рационального природопользования и экологически устойчивого развития региона.

#### Список литературы

1. Лурье И. К. Геоинформационное картографирование. Методы геоинформатики и цифровой обработки космических снимков. М. : КДУ, 2008. 424 с.
2. Світличний О. О., Плотницький С. В. Основи геоінформатики : навчальний посібник / За заг. ред. О. О. Світличного. : 2-ге вид., випр. і доп. Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. 294 с.



3. Burrough P. A., McDonnel R. A. Principles of Geographical information systems for land resources assessment. Oxford : Oxford University Press, 1998. 333 p.
4. Зейлер М. Моделирование нашего мира. Пособие ESRI по проектированию баз геоданных. Киев : Изд-во ECOMM, 2004. 254 с.
5. МакКой Дж., Джонстон К. Arc GIS Spatial Analyst. Руководство пользователя. М. : Изд-во «Дата+», 2004. 216 с.
6. Гатих М. А., Бракович И. С. Информационно-аналитическая система природоохранной деятельности и управления качеством окружающей среды в Республике Беларусь (ИАС МИНПРИРОДЫ) // V Междунар. конгресс «Электронное содружество. Парк высоких технологий. Безопасные телематические приложения» : сб. докл. Минск, 2005. С. 178–182.
7. Новосёлова И. Ю. Формирование и развитие природно-ресурсного потенциала региона : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011. 36 с.
8. Ромашкина Г. Н. [и др.] О развитии стоимостного учёта природных ресурсов в России // Статистика природных ресурсов и окружающей среды. 2010. № 9. С. 32–43.

### Methodical and Technological Aspects of Application of Regional Management's Innovative Tools for Management of Region's Natural Resources Potential

**D. A. Svetlichnaya**

Postgraduate Student, Department of Management of Foreign and Innovation Activity,  
Odessa National Polytechnic University,  
1, Shevchenko avenue, Odessa, 65044 Ukraine  
E-mail: daria\_s@list.ru

**Purpose.** In the article conceptual model of regional management tasks solution based on the spatially-distributed data using functional and analytical capabilities of commercial GIS packages is developed, principles and methods of application of Geographic information system of natural resources potential (GIS of NRP) for tasks solution of management of region's natural resources potential are justified.

**Methods.** Considering the high proportion of spatially distributed data in information support of regional management, Geographic information systems provide the most appropriate tools for automated operation with such information, which are the integration environment that allows combining and systematizing streams of information about region's social-ecological-economic system. **Results.** In modern conditions automated information-analytical system (IAS) is the basis of planning and management system of region's social-ecological-economic system, IAS of natural resource potential should be an important part of such information system. The analysis of GIS of NRP capabilities reveals that they are not limited by evaluation of the value of natural-resource potential of the region. Structure disclosure of natural resource potential, revelation of regularities and factors of its spatial differentiation carried out on the basis of GIS of NRP offer great opportunities for it application for management of region's natural resource potential in view spatial differentiation of its factors. Conceptual model of regional management tasks solution, as well as justified principles and methods of GIS of NRP's application for tasks solution of management of region's natural resources potential can be used for forming of an effective system of management of natural resources in the region that will allow to work out a behavior strategy of public authorities for environmental management and sustainable development of the region.

**Key words:** regional management, natural resources potential, geographical information systems and technologies.

### References

1. Lurie I. K. *Geoinformacionnoe kartografirovaniye. Metody geoinformatiki i cifrovoj obrabotki kosmicheskikh snimkov* [GIS mapping. Methods of Geoinformatics and digital processing of satellite images]. Moscow, KDU Publ., 2008. 424 p.
2. Svetlichniy A. A., Plotnitsky S. V. *Osnovi geoinformatiki. Navchal'nij posibnik* [Fundamentals Geoinformatics. Tutorial]. Sumi, VTD «Universitets'ka kniga», 2008. 294 p. (in Ukrainian).
3. Burrough P. A., R. A. McDonnel. *Principles of Geographical information systems for land resources assessment*. Oxford, Oxford University Press, 1998. 333 p.
4. Zeiler M. *Modelirovaniye nashego mira. Posobie ESRI po proektirovaniyu baz geodannyh* [Modeling of Our World. Manual of ESRI on Geodatabase design]. Kiev, ECOMM Publ., 2004. 254 p.
5. McCoy J., Johnston K. *Using Arc GIS Spatial Analyst*. Redlands, ESRI Press, 2002. 240 p. (Russ. ed.: McCoy J., Johnston K. *Arc GIS Spatial Analyst. Ru-*
6. Gatih M. A., Brakovich I. S. *Informacionno-analiticheskaja sistema prirodohrannoj dejatel'nosti i upravlenija kachestvom okruzhajushhej sredy v Respublike Belarus' (IAS MINPRIRODY)* [Information-analytical system of environmental protection and environmental quality management in the Republic of Belarus (IAS Ministry of Environment)]. *Sbornik dokladov V Mezhdunarodnogo kongressa «Jelektronnoe sodruzhestvo. Park vysokih tehnologij. Bezopasnye telematicheskie prilozhenija»*. Minsk, 2005, pp. 178–182.
7. Novoselova I. U. *Formirovaniye i razvitie prirodno-resursnogo potencijala regiona*. Avtoref. dis. dokt. ekon. nauk [The formation and development of the of natural resources potential of the region. Doct. econ. sci. thesis diss]. Moscow, 2011. 36 p.
8. Romashkina G. N. and other. *O razvitii stoimostnogo uchjota prirodnyh resursov v Rossii* [About development of cost accounting of natural resources in Russia]. *Statistika prirodnyh resursov i okruzhajushhej sredy*, 2010, no. 9, pp. 32–43.



УДК 330.131.7

## ТИПОЛОГИЯ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ВЛИЯНИЯ УНИВЕРСИТЕТА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА



**О. Ю. Челнокова**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики, Саратовский государственный университет  
E-mail: o.chelnokova@mail.ru

**А. А. Фирсова**

доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита, Саратовский государственный университет  
E-mail: a.firsova@rambler.ru

**Введение.** Вклад университетов в генерацию инноваций и трансфер знаний, в экономическое развитие региона и страны на региональном уровне рассматривается как существенный фактор инновационного роста, поэтому составление классификации основных подходов к анализу этого влияния актуально.

**Теоретический анализ.** В зависимости от используемых подходов все методы анализа влияния университета на инновационное региональное развитие подразделяются на количественные и качественные методы экономического исследования показателей, а также эмпирические и теоретические методы экономического познания. С этих позиций в статье дан обзор методики количественной оценки влияния отдельных факторов на темпы промышленного роста И. А. Майбурова, методологии проекта ОЭСР «Обзор роли вузов в региональном развитии», комплексной модели многофункционального и многоуровневого участия вузов в региональном развитии в контексте потребностей региона О. В. Перфильевой, методики анализа опыта взаимодействия действующих федеральных университетов с соответствующими регионами России О. В. Перфильевой и Т. А. Мешковой, а также методики оценки развития высшего образования на региональном уровне с помощью построения рейтингов субъектов РФ. **Результаты.** Создание механизмов, позволяющих выявлять и отслеживать тенденции изменения индикаторов развития образования по регионам, дает возможность оценить вклад университета в развитие региона, а также позволяет разрабатывать инструменты оценки и модели прогнозирования влияния национальных исследовательских университетов на инновационное развитие регионов.

**Ключевые слова:** университет, инновационная деятельность, региональное развитие.

### Введение

В последние десятилетия изучение роли университетов в экономике привлекает всё большее внимание исследователей и практиков в развитых зарубежных странах и в странах с развивающейся экономикой. В частности, вклад университетов в генерацию инноваций и трансфер знаний, в экономическое развитие региона и страны на региональном уровне рассматривается как существенный фактор инновационного роста. Эффективная интеграция науки, образования и бизнеса способна в сегодняшних условиях

выступить реальным драйвером инновационного развития российской экономики, и она во многом определяется уровнем и качеством развития взаимоотношений этих основных акторов в российских регионах.

Именно университеты сегодня, в период глобального экономического кризиса, становятся ведущим звеном национальной инновационной системы, которое развивает новые области знания и помогает применять эти знания в развитии региона.

Для поиска наиболее действенных механизмов и инструментов взаимодействия университетов и регионов необходимо проанализировать влияние университета на региональное развитие. Обобщению и классификации основных подходов к анализу влияния университета на инновационное развитие региона посвящена настоящая статья.

### Теоретический анализ

В зависимости от используемых количественных или качественных показателей можно выделить следующие основные подходы к исследованию влияния университета на инновационное развитие региона.

Качественный метод экономического исследования процессов взаимодействия университета с другими субъектами экономики региона – это экономический метод, где операции измерения практически не используются, а основное внимание сосредоточено на описании, интерпретации, истолковании и объяснении свойств изучаемого экономического объекта. Главной целью при этом являются достижение «понимания» сущности исследуемых свойств (качеств), а также необходимая «логическая» («рациональная») интерпретация их. Это решение вопросов теоретико-методологического плана относительно методов и способов исследования.

Данное направление исследований вошло в практику многих стран в начале 90-х гг. про-



шлого века. На практике для получения более полной картины о состоянии интеграции вузов в социально-экономическое развитие региона результаты анализа статистических данных дополняются качественным анализом процессов взаимодействия вузов с другими субъектами социально-экономической жизни региона.

Количественный метод экономического исследования – это метод, базирующийся на использовании в экономическом исследовании измеряемых величин выраженных, как правило, в виде чисел. Основу такого метода составляет процедура измерения, с помощью которой выбранный объект сравнивается с некоторым эталоном и получает числовое выражение в определенном масштабе или шкале. В экономическом познании к числу количественных методов принято относить два основных метода: математический и статистический, которые в своем прикладном значении обычно объединяются в один общий метод – эконометрический [1].

В рамках данного подхода оценка, основанная на анализе статистических данных, видится как один из наиболее доступных способов зафиксировать сложившееся положение дел, проследить динамику и составить прогноз на будущее на основе объективных показателей социально-экономического развития региона и деятельности вузов. Помимо доступности этот способ оценки также представляется надежным, если принять за основу достоверность имеющихся статистических данных. При очевидной простоте и надежности получаемой информации данный метод имеет некоторые ограничения. Речь идет об ограничениях, связанных с полнотой получаемой информации, возможностями ее интерпретации, сложности применения статистических методов к анализу сложных социально-экономических явлений и процессов. Тем не менее именно оценка на основе анализа статистики позволяет выявить определенные связи между наблюдаемыми явлениями, оценить их взаимовлияние друг на друга и спрогнозировать направления взаимовлияния.

Так, значительный вклад в изучение влияния высшей школы на экономическое развитие региона с точки зрения количественного подхода в отечественной науке внесли работы И. А. Майбурова и предложенная им методика количественной оценки влияния отдельных факторов на темпы промышленного роста, в основу которой был положен принцип квалиметрии вклада труда работников с различным уровнем образования, капитала и научно-технического прогресса, позволяющая получать количественную оценку воздействия этих факторов на результирующий показатель роста для разноразноуровневых территориальных образований [2].

Также возможно разделить все методы исследования влияния университета на регион на теоретические и эмпирические.

Теоретические методы экономического исследования – это методы познания, действующие на уровне рационально обоснованных систем научного экономического знания. К числу таковых можно отнести: экономический анализ, экономический синтез, экономическую аналогию, экономическую индукцию, экономическую дедукцию, математизацию и формализацию в сфере экономического знания, экономическую интерпретацию, исторический и эволюционный анализ в области экономического знания, а также экономическое моделирование [1].

На практике для проведения исследования используются в качестве взаимодополняющих друг друга такие методы сбора информации, как система инструментов для опросов, интервью и фокус группы с различными категориями экспертов, анализ статистики показателей развития региона и вузов, сопоставительный анализ, прогноз усиления роли вузов в региональном развитии и выработка рекомендаций

В ходе исследования зарубежного опыта оценки влияния университета на региональное развитие необходимо выделить методику анализа процессов взаимодействия вузов с регионами, разработанную в рамках проекта «Обзор роли вузов в региональном развитии», реализуемой Программой «Институциональное управление в высшем образовании» ОЭСР (Review of Higher Education Institutions in Regional Development). ОЭСР уделяет значительное внимание проблемам оценки влияния вузов на региональное развитие. Методика ОЭСР позволяет разработать действенные и полные рекомендации для национальных и региональных органов управления образованием по разработке и реализации политических стратегий, направленных на увеличение вклада вузов в социальное, экономическое и культурное развитие регионов [3].

Методология проекта ОЭСР изначально опиралась на так называемую закрытую модель взаимодействия вуза и региона. Она рассматривает три общепризнанные функции вузов: обучение, исследования и «служение обществу – решение его социально-экономических задач» в комбинации с тремя основными измерениями регионального развития: инновации, навыки и компетенции; культурную идентификацию, социальную сплоченность и стабильность в регионе. Для успешного развития региона по всем измерениям необходимо одновременное и эффективное выполнение вузами своих трех основных функций, а также построение системы динамичного взаимодействия «вузы – регион». Позднее эта схема была усложнена за счет включения в нее национального и глобального



контекстов, оказывающих влияние на процесс сотрудничества вузов и регионов [4].

Методология проекта ОЭСР предполагает проведение комплексного исследования роли вузов в социально-экономическом развитии региона на основе:

- самообследования на основе опросника, содержащего набор рекомендуемых ОЭСР тем для раскрытия, с участием всех вузов региона/города, а также других заинтересованных сторон (местных органов власти, промышленных и бизнес-кругов и т.д.). Результатом является отчет о самообследовании;

- визита международной команды экспертов, результатом которого является экспертный отчет;

- диссеминации результатов исследования на международных конференциях, публикации международного сопоставительного обзора;

- описания социально-экономических показателей региона-участника проекта как составной части отчета о самообследовании, включая описание географической, демографической ситуации в регионе, его экономической и социальной базы.

Значительный вклад в обобщение существующих теоретических подходов к оценке роли вузов в региональном развитии за рубежом и в России внесла О. В. Перфильева, выявив преимущества и ограничения каждого из подходов.

В общем виде адаптированная О. В. Перфильевой методика Программы институционального управления в сфере высшего образования ОЭСР по оценке роли вуза в социально-экономическом развитии регионов предполагает:

- анализ литературы и вторичный анализ данных;

- анализ статистики (включая данные социально-экономического развития регионов);

- анализ и оценка взаимодействия вузов с регионами;

- опрос экспертов методом неформализованного интервью с последующей обработкой и анализом полученных результатов применительно к целям исследования;

- опрос экспертов методом фокусированной групповой дискуссии с последующей обработкой и анализом полученных результатов применительно к целям исследования;

- разработку рекомендаций для комплексной оценки социально-экономических эффектов реализации программ развития вузов в интересах регионов, системы образования и общества в целом [5].

Также О. В. Перфильева среди зарубежных подходов выделяет следующие.

Подход 1. Оценка вклада высшего образования в региональное развитие на основе концепции обучения в течение всей жизни (непрерывное образование) (lifelong learning university engagement).

Подход 2. Оценка вклада высшего образования в региональное развитие на основе концепции «вуза, включенного в региональное развитие» (regionally engaged university).

Подход 3. Оценка вклада высшего образования в региональное развитие через концепцию «третьей роли университетов» (universities' third mission).

Среди российских подходов ею названы следующие.

Подход 1. Изучение проблем развития российского высшего образования в контексте проблем регионализации системы российского образования.

Подход 2. Оценка влияния деятельности университетов на социально-экономическое развитие регионов на основе комплексной модели «университет – сообщество».

О. В. Перфильева использует комплексную модель многофункционального и многоуровневого участия вузов в региональном развитии в контексте потребностей региона, поскольку та дает возможность провести комплексную оценку на основе статистического анализа, подкрепляемого программой специального социолого-экономического исследования, а также объясняет сопоставимость полученных данных с данными международных оценок.

Данная модель для анализа взаимодействия вузов с регионами учитывает специфику целей и функций ведущих вузов страны и позволяет:

- 1) определить для ведущих вузов ключевые направления/сферы их взаимодействия с регионами в соответствии с программами развития;

- 2) оценить степень вклада ведущих вузов в развитие ключевых направлений/сфер на основе показателей эффективности программ развития университетов;

- 3) выработать рекомендации для вузов, а также ведомств, ответственных за реализацию образовательной политики, по повышению эффективности программ развития ведущих вузов для регионов, отраслей и институциональной структуры в соответствии с потребностями регионального развития.

В значительной степени Методику ОЭСР отражает методика, предложенная О. В. Перфильевой и Т. А. Мешковой, для анализа опыта взаимодействия действующих федеральных университетов (ФУ) с соответствующими регионами России [6]. Данная методика позволяет не только оценить степень взаимодействия уже существующих ФУ с регионами, но также осуществить сравнительный анализ стратегических социально-экономических показателей развития и потребностей субъектов РФ, планирующих инициативы по созданию ФУ, и соответствующих возможностей системы ВО в отдельных регионах.



Согласно этой методике анализ опыта взаимодействия вузов с регионами включает несколько этапов.

Анализ стратегических социально-экономических показателей развития и потребностей субъектов РФ, на территории которых существуют вузы, в проведении передовых научных исследований и/или реализации образовательных программ, включающий:

- анализ социально-экономических показателей развития. Анализ проводится на основе стандартных показателей официальной статистики. Также используются действующие или разрабатываемые стратегии социально-экономического развития регионов, стратегии и концепции социально-экономического, научно-технического развития, развития образования;

- анализ внешнесистемных факторов взаимодействия вуза и региона, для целей анализа условно объединенные в четыре группы (политические, экономические, социальные, технологические) по трем уровням: глобальные, национальные, региональные.

Анализ возможностей, предоставляемых существующей системой высшего образования, для решения стоящих перед регионом задач, включающий:

- анализ внутрисистемных факторов взаимодействия вуза и региона;

- анализ существующих и перспективных сфер взаимодействия вуза и региона, осуществляемый по 4 сгруппированным направлениям:

- участие в решении политических задач региона;

- участие в развитии экономики региона;

- участие в решение социальных проблем региона;

- участие в научно-техническом и инновационном развитии региона.

Каждое из этих направлений включает спектр задач политического, экономического, социального, а также технологического и инновационного характера, которые решаются или могут решаться более эффективно при участии вуза. Определение наиболее актуальных задач, требующих совместных усилий вуза и региональных акторов, осуществляется в каждом конкретном случае с учетом региональной специфики.

Эмпирические методы экономического познания – это методы познания экономической реальности, действующие на уровне опыта. Существует два основных эмпирических метода: экономическое наблюдение и экономический эксперимент, а важнейшей их составляющей является процедура измерения. Таким образом, данный метод находится в тесной взаимосвязи с количественным методом экономического исследования.

Применительно к рассматриваемому предмету исследования к эмпирическому методу можно отнести эксперимент, проводимый по заданию Министерства образования и науки РФ, по организации статистического наблюдения за развитием высшего образования в регионах РФ [7]. Этот эксперимент получил свое дальнейшее развитие в предложенной российскими исследователями методике оценки развития высшего образования на региональном уровне с помощью построения рейтингов субъектов РФ [8].

Отличительной особенностью данной методики является то, что в качестве индикаторов развития образования используются относительные величины, которые по способу расчета представляют собой показатели структуры (распределения) или удельные параметры, соизмеряющие одно явление по отношению к другому. Все это создает возможность для сравнительного анализа, предполагающего оценку результативности явления и степени приближения к оптимальному значению в исследуемой совокупности.

Информация о достигнутых значениях показателей представляется по каждому субъекту РФ и в разрезе федеральных округов, что позволяет на основе количественных сравнений выявить «ведущие звенья» и «узкие места» по каждому тематическому рейтингу или отдельному индикатору и, как следствие, позиционировать соответствующий регион среди субъектов исследуемой совокупности.

### Результаты

Повышение вклада университетов в развитие местных сообществ, городов и территорий – одна из основных общих задач развития высшего образования в глобальном контексте. Всю совокупность подходов к оценке влияния университета на инновационное региональное развитие можно подразделить на количественные, качественные, теоретические и эмпирические методы и подходы.

Создание механизмов, позволяющих выявлять и отслеживать тенденции изменения индикаторов развития образования по регионам (в том числе развития системы высшего профессионального образования), дает возможность оценить вклад высшего образования (вклад вуза) в развитие региона, позволяет регулировать позиции субъектов РФ среди регионов, а также разрабатывать инструменты оценки и модели прогнозирования влияния национальных исследовательских университетов на инновационное развитие регионов.

*Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект № 12-06-33052 мол\_а\_вед.*



## Список литературы

1. Орехов А. М. Методы экономических исследований : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2009. 392 с.
2. Майбуров И. А. Мировые тенденции развития высшей школы. Екатеринбург : Изд-во УГТУ-УПИ, 2002. 233 с.
3. Higher Education and Regions. Globally Competitive, Locally Engaged. Paris: OECD, 2007. URL: [http://www.oecd.org/document/33/0,3746,en\\_21571361\\_50115957\\_39378401\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/33/0,3746,en_21571361_50115957_39378401_1_1_1_1,00.html) (дата обращения: 28.10.2013).
4. Goddard J. B., Chatterton P. The response of universities to regional needs // *European Journal of Education*. 2000. Vol. 35, № 4. P. 475–496.
5. Перфильева О. В. Комплексная оценка роли Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова в инновационном, научно-образовательном и социокультурном развитии территории ДВФО. *Методология исследования // Вестн. международных организаций*. 2013. № 1 (40). С. 100–114.
6. Мешкова Т. А., Перфильева О. В. Анализ перспективных направлений взаимодействия вузов с регионами на примере опыта федеральных университетов в России. URL: <http://univer.academy.ru/Documents> (дата обращения: 28.10.2013).
7. Рейтинг субъектов Российской Федерации по показателям развития образования // *Вестн. образования*. 2006. Тематическое приложение к № 1. С. 63–125.
8. Лоханина И. М. Рейтинг регионов в системе мониторинга развития высшего профессионального образования субъекта Российской Федерации // *Вопр. образования*. 2007. № 4. С. 217–239.

## The Approaches to the Analysis of the University Influence on Regional Development

### O. Yu. Chelnokova

Candidate of Economic Science, Associate Professor,  
Department of Economic Theory and National Economy,  
Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: o.chelnokova@mail.ru

### A. A. Firsova

Doctor of Science, Professor, Department of Finance and Credit,  
Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: a.firsova@rambler.ru

**Introduction.** The contribution of universities to the generation of innovation and knowledge transfer, the economic development of the region and the country at the regional level is seen as essential to innovation-based growth, so compiling the classification of the main approaches to the analysis is the actual impact. **Theoretical analysis.** Depending on the approaches used all methods of analysis of the impact of the university on innovative regional development is subdivided into quantitative and qualitative methods, as well as empirical and theoretical methods of economic knowledge. From this perspective, the article provides an overview of few methodologies for analyzing of universities impact in region development, such as methodology of I. A. Mayburov, the methodology of the OECD project «Review of the role of universities in regional development», an integrated model of multifunctional and multi-level participation of universities in regional development in the context of the needs of the region by O. V. Perfilieva, techniques to analyze the experience of interaction existing federal universities with relevant regions of Russia O. V. Perfilieva and T. A. Meshkova, as well as methods of assessing the development of higher education at the regional level by constructing the ratings of subjects of the Russian Federation. **Results.** Creating mechanisms to identify and monitor trends in the development of education indicators by region provides an opportunity to assess the university's contribution to the development of the region and to develop assessment tools and models predict the effects of national research universities on the innovative development of the regions.

**Key words:** university, innovation activity, regional development

*The reported study was supported by RFBR, research project №.12-06-33052 мол\_a\_вед.*

## References

1. Orekhov A. M. *Metody ekonomicheskikh issledovaniy. Uchebnoe posobie* [Methods of Economic Research. Textbook.]. Moscow, INFRA-M Publ., 2009. 392 p.
2. Mayburov I. A. *Mirovye tendentsii razvitiia vysshei shkoly* [Global trends in higher education]. Yekaterinburg, State USTU Publ., 2002. 233 p.
3. Higher Education and Regions. Globally Competitive, Locally Engaged. Paris: OECD, 2007. Available at: [http://www.oecd.org/document/33/0,3746,en\\_21571361\\_50115957\\_39378401\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/33/0,3746,en_21571361_50115957_39378401_1_1_1_1,00.html) (accessed: 28 October 2013).
4. Goddard J. B., Chatterton P. The response of universities to regional needs. *European Journal of Education*, 2000, vol. 35, no. 4, pp. 475–496.
5. Perfilieva O.V. Kompleksnaia otsenka roli Severo-Vostochnogo federal'nogo universiteta im. M. K. Ammosova v innovatsionnom, nauchno-obrazovatel'nom i sotsiokul'turnom razvitiit territorii DVFO. Metodologiya issledovaniia [Comprehensive assessment of the role of the North-Eastern Federal University number after M. K. Ammosov in innovation, research and educational and socio-cultural development of the territory of the RFE. Research Methodology]. *Vestnik mezhdunarodnykh organizatsii* [Bulletin of interna-





- tional organizations], 2013, no. 1 (40), pp. 100–114.
6. Meshkova T. A., Perfilieva O. V. *Analiz perspektivnykh napravlenii vzaimodeistviia vuzov s regionami na primere opyta federal'nykh universitetov v Rossii* (Analysis of the promising areas of cooperation with universities regions based on the experience of federal universities in Russia). Available at: <http://univer.academy.ru/Documents> (accessed: 28 October 2013).
  7. Reiting sub"ektov Rossiiskoi Federatsii po pokazateliam razvitiia obrazovaniia [Rating of the Russian Federation in terms of the development of education]. *Vestnik obrazovaniia* [Herald education], 2006, Topical application in no. 1, pp. 63–125.
  8. Lohanina I. M. Reiting regionov v sisteme monitoringa razvitiia vysshego professional'nogo obrazovaniia sub"ekta Rossiiskoi Federatsii [Rating regions in monitoring the development of higher education of the Russian Federation]. *Voprosy obrazovaniia* [Problems of Education], 2007, no. 4, pp. 217–239.

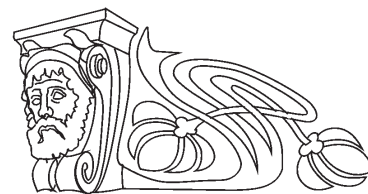
УДК 005.6

## УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

С. М. Гвоздева

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Саратовский государственный университет

E-mail: gvsveta@inbox.ru



**Введение.** Управление качеством является одной из ключевых функций обслуживания населения предприятиями сферы услуг. В первую очередь, повышение качества предоставления услуг предприятиями общественного питания является средством достижения и поддержания конкурентоспособности. В России внимание к управлению качеством в ресторанном деле возрастает в связи с развитием ресторанных сетей. Управление качеством услуг, основанное на планировании и удовлетворении потребителей, – один из главных критериев экономического процветания предприятия общественного питания. **Теоретический анализ.** На основе обобщения существующих российских и международных стандартов даны определения услуг общественного питания, качества обслуживания, выделены преимущества от внедрения международных стандартов, основные направления в организации качества обслуживания клиентов на основе стандартов ИСО. **Обсуждение результатов.** Результатом проведенного исследования является выявление наиболее значимых для предоставления услуг предприятиями общественного питания принципов TQM: выделение требований к качеству обслуживания в соответствии с международным опытом, признание работы стандартов при отлаженной корпоративной культуре и применение в качестве контрольной функции программы mystery shopping.

**Ключевые слова:** стандарты обслуживания предприятий общественного питания, стандарты качества, принципы TQM, требования к обслуживанию персонала, система качества обслуживания, корпоративная культура, контроль качества.

### Введение

Управление качеством является одной из ключевых функций обслуживания населения предприятиями сферы услуг. В первую очередь, повышение качества предоставления услуг предприятиями общественного питания является средством достижения и поддержания конкурентоспособности. В России внимание к управлению

качеством в ресторанном деле возрастает в связи с развитием ресторанных сетей. Управление качеством услуг, основанное на планировании и удовлетворении потребителей, – один из главных критериев экономического процветания предприятия общественного питания.

### Теоретический анализ

Анализ современной экономической литературы по проблеме управления качеством услуг позволяет выделить в качестве основополагающих российские и международные стандарты.

Согласно Международному стандарту ИСО 8402-94 «Управление качеством и обеспечение качества. Словарь», качество услуги – это совокупность характеристик услуги, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

В международном стандарте ИСО 8402-94 также принят термин «качество обслуживания», которое рассматривается как совокупность характеристик процесса и условий обслуживания, обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей потребителя.

Согласно ГОСТ 30523-97, услуга общественного питания – это результат деятельности предприятий и граждан-предпринимателей по удовлетворению потребителя в питании и проведении досуга. К услугам общественного питания относят:

- услуги питания;
- услуги по изготовлению кулинарной продукции;
- услуги по организации потребления и обслуживания;



- услуги по реализации кулинарной продукции;
- услуги по организации досуга;
- информационно-консультативные услуги;
- прочие услуги.

Говоря о качестве предоставления услуг, в первую очередь, следует иметь в виду четкие, понятные, прозрачные стандарты обслуживания. В идеале они должны создаваться на этапе планирования деятельности ресторана, присутствовать как в сетевых, так и самостоятельных заведениях. Наиболее часто внедряемыми в ресторанном бизнесе являются стандарты серии ISO 9000, ISO 22000, ISO 14000, OHSAS. При открытии ресторана соблюдается национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 50764-2009, который опирается на ГОСТ Р 50763-2007 (Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия), ГОСТ Р 52113-2003 (Услуги населению. Номенклатура показателей качества), ГОСТ 30602-97 / ГОСТ Р 50647-94 (Общественное питание. Термины и определения), ГОСТ 30523-97 (Услуги общественного питания. Общие требования).

В настоящее время многие крупные предприятия общественного питания внедряют международные стандарты, в частности ИСО. Они основаны на процессном подходе, поэтому внедрение международных стандартов и тотального менеджмента качества (TQM) на предприятиях общественного питания позволит повысить сервисное обслуживание. Преимуществами от внедрения стандартов качества являются:

- повышение имиджа и конкурентоспособности;
- возможность контролировать качество поступающей от поставщиков продукции, что позволяет отсекалть небезопасное сырье;
- открытие новых возможностей для взаимодействия с иностранными поставщиками и потребителями;
- четкое и прозрачное разделение полномочий и ответственности, способствующее увеличению производительности;
- заинтересованность каждого сотрудника в своей работе.

Необходимость внедрения стандартов является тогда, когда требуется создать особую атмосферу, выделяющую заведение среди конкурентов. Важно, чтобы эти стандарты одинаково точно исполнялись во всех предприятиях общественного питания независимо от того, в каком городе они находятся.

### Обсуждение результатов

В апреле 2007 г. в Сочи состоялась XI юбилейная Международная специализированная выставка-ярмарка «Гостинично-ресторанный биз-

нес-2007», организованная компанией «СОУД». Одним из ярких событий выставки стала презентация «Внедрение систем менеджмента качества на предприятиях и в организациях сферы услуг по стандарту ISO 9000». В результате определены основные направления в организации качества обслуживания клиентов. Ими являются:

- функциональное соответствие услуг требованиям определенного сегмента обслуживания;
- потребительское качество;
- качественная технология предоставления услуг;
- гарантия в предоставлении заранее оплаченных услуг;
- гарантия безопасности жизни, здоровья и имущества граждан и окружающей среды;
- квалифицированные кадры.

Для достижения подлинного и долгосрочного преимущества в конкуренции необходимо принять в качестве основополагающего принципа комплексное управление качеством (TQM). Косвенно TQM ориентировано на знание и учет потребностей внутренних клиентов, персонала, от которого в большей степени зависит успех организации. Обеспечить качество могут только люди, и их роль жизненно важна для улучшения качества.

Особенностью деятельности предприятий сферы услуг является возникновение в любой момент нештатных ситуаций, поэтому необходимо заранее спланировать варианты устранения подобных проблем и выработать собственные принципы работы. В таких случаях необходима качественная работа персонала, который должен незамедлительно реагировать на возникающие проблемы в соответствии с принципами каждого конкретного предприятия в работе с требовательными и скандальными клиентами.

Одним из принципов TQM является «Вовлечение персонала» в системах менеджмента качества, который состоит в том, что работники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение дает возможность организации с выгодой использовать их способности. Для ключевого фактора успеха необходимо, чтобы не менее 25% персонала были готовы к переменам и принимали в этом непосредственное участие [1]. Реализация принципа «Вовлечение персонала» происходит через следующие элементы:

1) целеполагание (формулирование цели, описание ожидаемого результата, установление заинтересованности, определение способов достижения, установления методик, декомпозиция целей, мониторинг, обратная связь);

2) среда вовлечения (система карьерного роста, система признания достижений, система материального стимулирования, система развития персонала, правила делегирования полномочий, система наставничества, система управления



инициативами, система социального страхования и создания приверженности компании);

3) сетевые коммуникации (сетевая структура, инициативные отношения, матричная структура, стандарты работы, процессный подход, проектный подход, административно-функциональный подход) [2].

*Вовлечение персонала работников* не только подразумевает их повышенную мотивацию на участие в выработке и реализации решений, но и рассчитано на то, что в такой процедуре взаимодействия коммуникативный эффект даст прирост суждений, знаний и решений, которые без коммуникации или в традиционной коммуникации, например совещательной, в виде собраний, не реализуются, не срабатывают.

Н. И. Меркушова выделяет основные направления работы организации, необходимые для успешной реализации принципа «Вовлечение персонала» и высокой результативности системы менеджмента качества:

- организация процессов информирования и обмена информацией;
- обучение персонала и поддержание компетентности;
- создание благоприятных условий для выполнения должностных обязанностей персонала;
- разработка механизмов мотивации и стимулирования как для рядовых сотрудников, так и для владельцев процессов, адекватных размерам и структуре предприятия, уровню развития предприятия, особенности используемой бизнес-модели, характеристикам внешней среды и т.д. [3].

Особое место в системе управления качеством, базирующейся на концепции TQM, отводится роли управленческого персонала, его лидерству. Важной задачей менеджера является развитие персонала. Стандартные техники определения личности позволяют учитывать следующие факторы: внешние данные, образование, мотивация и умственные способности кандидатов. При обращении к TQM возникает вопрос о том, насколько процесс отбора в организации позволяет выявлять индивидов, обладающих навыками, которые могут оказать влияние на качество. При отборе персонала с целью улучшения качества персонала можно использовать структурированные интервью, которые требуют, чтобы кандидаты приводили примеры прошлых случаев, когда они вели себя определенным образом. В крупных ресторанных сетях при отборе персонала менеджеры по персоналу стали обращаться к центрам оценки, которые включают группу методов, предназначенных для измерения компетентности, необходимой для той или иной должности [4]. Отбор персонала ориентирован на выявление наиболее подходящего человека для той или иной должности.

Качество услуг предприятий общественного питания в огромной степени зависит от квалификации и заинтересованности людского капитала, от его творческих способностей, умения осваивать новые технологии, а также от использования новых организационных процессов и форм используемой для обслуживания клиентов материальной базы. Качество в ресторанном бизнесе – это мера того, как уровень предоставленной услуги удовлетворяет ожидания клиента.

В каждой организации общественного питания существуют свои правила и требования оказания услуг. По нашему мнению, качество сервиса оказывает наиболее существенное влияние на выбор клиентов в жесткой конкурентной борьбе предприятий общественного питания. На первом месте стоит качество основных услуг: приготовление и продажа (обслуживание) продуктов питания, кондитерских изделий, напитков, алкогольной продукции и т.д., на втором – организация досуга, которая в основном применяется в ресторанах. При выполнении услуг по изготовлению и реализации продукции питания все предприятия общественного питания выполняют торговые и производственные функции. Сырье и уже готовые изделия производства должны соответствовать всем санитарным нормам, а также иметь высокие вкусовые качества и красивый, эстетический вид. На каждом предприятии общественного питания существует свое меню, своя рецептура приготовления блюд, поэтому наибольший интерес с точки зрения управления качеством услуг представляет качество обслуживания.

Качественное обслуживание должно соответствовать следующим требованиям:

- доступность: услугу легко получить в удобном месте, в удобное время, без лишнего ожидания ее предоставления;
- коммуникабельность: описание услуги выполнено на языке гостя и является точным;
- компетентность: обслуживающий персонал обладает требуемыми навыками и знаниями;
- обходительность: персонал приветлив, уважителен и заботлив;
- доверительность: на ресторан и его персонал можно положиться, так как они действительно стремятся удовлетворить любые запросы клиентов;
- надежность: услуги предоставляются аккредитованно и на стабильном уровне;
- отзывчивость: персонал ресторана отзывчив и творчески подходит к решению проблем и удовлетворению запросов клиентов;
- безопасность: предоставляемые услуги не несут с собой никакой опасности или риска и не дают повода для каких-либо сомнений;
- осязаемость: осязаемые компоненты услуги верно отражают ее качество;



– понимание/знание клиента: персонал старается как можно лучше понять нужды гостя и каждому из них уделяет внимание.

Уровень качества зависит от степени совпадения представлений клиента о реальном и желаемом обслуживании на предприятии общественного питания. Постоянное повышение качества – это не затрата, а долгосрочный вклад, основанный на обеспечении верности клиентуры путем удовлетворения ее потребностей, базирующегося на знании, что затраты на приобретение нового клиента в пять раз больше затрат на то, чтобы удержать старого посредством предложения качественного обслуживания.

В ресторанных сетях используют работу сервис-менеджмента, которая помогает рестораторам выстроить систему качества обслуживания. Эта система включает в себя следующие составляющие:

1. *Стандартизация работы персонала.* Профессиональные стандарты разработаны по 10 профессиям ресторанной индустрии: повар, кондитер, работник предприятия быстрого обслуживания, официант, бармен, сомелье, менеджер ресторана, менеджер по производству, менеджер предприятия быстрого обслуживания, генеральный менеджер. Стандарт предполагает детальное описание, изложенное в директивной форме, того, что, как и в каких ситуациях должен делать персонал ресторана. Стандарты обслуживания разрабатываются для того, чтобы их было удобно использовать в процессе контроля сервиса, мотивации и обучения персонала.

2. *Обучение кадров.* Персонал должен знать продукцию ресторана и правила работы с клиентом; тренинги и семинары такой направленности необходимо проводить систематически. Тренинги позволяют с определенной периодичностью напоминать сотрудникам ресторана теоретические и практические навыки по обслуживанию клиентов, организации закупок, руководству сменами и т.д. Также тренинги позволяют сформировать такие коммуникативные навыки, как умение активно слушать, позитивно отвечать, задавать вопросы и правильно реагировать в различных ситуациях.

3. *Контроль.* В ресторанных сетях при централизованной системе управления четко налажена система контроля организации ресторанного дела, что способствует повышению качества работы ресторана. Результаты контроля могут быть успешно интегрированы в систему мотивации сотрудников.

4. *Система мотивации.* В стандартах ресторана обязательно прописан пункт мотивации сотрудников. Например, в личной карточке сотрудника указаны элементы материального стимулирования: в каких случаях и в какой сумме происходит выдача премий, наличие социального пакета. Существенным стимулом для работников

является наличие социального пакета, которое тоже прописано в стандартах ресторанных сетей. Все ресторанные сети используют эти виды материального стимулирования работников ресторана. Кроме этого, ресторанные сети могут практиковать конкурсы на лучшие ресторанные сети, самый чистый ресторан и т.д., что является хорошим нематериальным мотивирующим фактором развития ресторанного дела в пределах одной сети.

5. *Внутренний PR качества выполнения стандартов обслуживания.* Необходимо убедить сотрудников, что качество обслуживания – это то, что действительно нужно компании, что это важно – обеспечивать людям достойный сервис. Все призы, поощрения, события, связанные с работой компании над качеством обслуживания, должны освещаться на собраниях, в письмах, внутренних газетах, сайте компании и по возможности во внешних СМИ.

Обеспечивать каждодневное выполнение стандарта сервиса в конкретном ресторане сети достаточно трудно. Перспективным направлением развития ресторанных сетей является разработка и постоянный контроль за соблюдением внутрифирменных стандартов процессов обслуживания клиентов. В первую очередь, необходимо направить усилия рестораторов на детализацию стандартов обслуживания, контроль их выполнения и использование результатов мониторинга в системе оценки эффективности работы заведений.

В настоящее время на крупных предприятиях общественного питания используются инструкции, положения по подразделениям, должностные инструкции, стандарты процессов в ресторанах. Эти документы имеют четкую структуру в ресторанах премиум-класса или некоторых ресторанов класса fast-food. В «Макдоналдсе» стандарты занимают 750 страниц, в них прописаны все процессы и приведены инструкции для персонала.

К сожалению, в настоящее время в нашей стране уровень выполнения стандартов обслуживания клиентов невысок. За рубежом процесс обслуживания посетителей уже давно стандартизирован. Можно выделить некую универсальную структуру правил обслуживания, регламентирующих следующие аспекты сервиса:

- внешний вид ресторана, вывеска, витрины, прилегающая территория;
- чистота – зал, столики, санузел и пр.;
- освещение и интерьер;
- мерчандайзинг (выкладка блюд, оформление прилавка, рекламные материалы);
- работа персонала (встреча клиента, расчет на кассе, доставка, уборка в зале);
- внешний вид персонала;
- качество и внешний вид блюд [5].

Для того чтобы стандарты не исчезали через месяц после внедрения, необходимо не только контролировать их исполнение, но и заинтересовать



в этом менеджеров. Лучше всего разрабатывать стандарты совместно с теми, кто их будет выполнять и контролировать. Это можно сделать на тренинге или в процессе любой другой коллективной формы взаимодействия.

Для поддержания стандартов предлагается ежедневно проводить встречи с официантами, администраторами или менеджерами зала, разбирать ошибки предыдущего дня и делать выводы на будущее. Кроме того, каждый день стоит выделять 5–10 минут на краткий тренинг по сервису. Стандарты являются технологией, объясняющей, как действовать в тех или иных ситуациях, как гарантированно добиваться высокого результата.

На современном этапе в основном сталкиваются с тем, что стандарты обслуживания возникают тогда, когда уже создана сеть ресторанов. У большинства же заведений для отладки всех процессов принято приглашать на ключевые должности специалистов, которые благодаря своему опыту могут обеспечить выполнение и отработку определенных стандартов в заведении. Естественно, чаще всего стандарты, которые внедряются ключевыми менеджерами, напрямую зависят от предыдущего опыта работы.

Но стандарты не всегда будут работать правильно без наличия корпоративной культуры. По мнению автора статьи «Как же сделать, чтобы корпоративные стандарты реально работали?» Ф. Овчинникова, стандарты реально выполняются в компаниях с сильной живой корпоративной культурой – в «Макдоналдсе» и «Теремке» [6].

Важная роль в формировании корпоративного стиля отведена одежде и традициям как способам передачи корпоративной культуры ресторанных сетей. Стильно и безупречно выглядящие сотрудники ресторана привлекают внимание, создают хорошее впечатление о заведении, оставляют в памяти привлекательный образ ресторана.

Кроме фирменного стиля существуют еще традиции ресторана, например, в ресторанах, ориентированных на национальную кухню (русскую, итальянскую, китайскую), должны быть соответствующие атрибуты в интерьере, а самое главное – в меню. К примеру, для ресторана премиум-класса требуются дорогой винтажный дизайн с предметами старины, предметные фотографии, картины, архитектурное оформление, соответствующее национальной кухне меню, карта вин, авторские блюда и для гурманов – деликатесы других национальных кухонь и т.д. Но в случае предложения большого числа блюд разных национальных кухонь может произойти отход от существующей традиции. Кроме того, к традициям можно отнести уровень обслуживания клиентов, проведение тематических вечеров, наличие живой музыки и т.д. Одним из неверных подходов к созданию традиций у фаст-фуда под видом «выбора для клиентов», по нашему мнению, является «раз-

мытость» традиций и предложение меню разных национальных кухонь (например, суши и пицца в «Ташире») [7].

В системе качества предоставления услуг важными являются контроль и коррекция процессов при ее отклонении. В первую очередь, менеджеру предприятия общественного питания необходимо распределить обязанности и выделить ответственность в сфере предоставления услуг. Деятельность по управлению качеством включает постоянное наблюдение и контроль за процессом на всех этапах предоставления услуги для предупреждения нежелательных явлений, в том числе случайных и систематических ошибок и неудовлетворенности пользователя. Конечная оценка услуги проводится на этапе непосредственного контакта производителя и пользователя услуги, что позволяет последнему составить объективное мнение о качестве услуги. Предприятию общественного питания следует активно подходить к оценке и учету степени удовлетворенности пользователя. Необходимо принимать во внимание как положительные, так и отрицательные оценки и своевременно выявлять их возможные последствия для будущей деятельности.

По мнению авторов сайта [thproject.ru](http://thproject.ru), необходимый компонент системы управления сервисом в сети ресторанов – программа «Mystery shopping» («Таинственный покупатель»). Его основная миссия – улучшение качества обслуживания, единственная цель – определение выполнения персоналом стандартов обслуживания. Это важно для получения объективной информации о работе ресторана, так как последующие перемены будут базироваться на выводах, сделанных на ее основе. Стандарты обслуживания ресторана регламентируют все стороны работы персонала. В пункты стандартов обслуживания могут быть включены и такие позиции, как встреча посетителей, музыка, освещение, способ выкладки блюда, его внешний вид, температура и т.д. [8].

Этот принцип давно оценили крупные сети ресторанов формата fast food на Западе. Taco Bell, Burger King и McDonald's не представляют своей работы без мониторинга выполнения собственным персоналом стандартов обслуживания с помощью «Таинственного покупателя».

Подводя итог, отметим, что наиболее значимыми для управления качеством услуг предприятий общественного питания являются соблюдение принципов TQM («Вовлечение персонала», «Ведущая роль руководства»), ориентация на качественные характеристики персонала и организацию работы предприятий общественного питания: выделение требований к качеству обслуживания в соответствии с международным опытом, признание работы стандартов при отлаженной корпоративной культуре и применение в качестве контрольной функции программы «Mystery shopping».



## Список литературы

1. *Галяткина М.* Сопротивление изменениям в организации. URL: [http://www.iteam.ru/publications/human/section\\_70/article\\_3863/](http://www.iteam.ru/publications/human/section_70/article_3863/) (дата обращения: 12.05.2013).
2. Концепция интегрированной системы менеджмента ОАО «Тюменьэнерго» согласно требованиям международных стандартов ISOсерий 9000 и 14000. URL: [http://www2.te.ru/appls/portal/Portal\\_ru.nsf/0/AB5870F8C459D030C52572EB003C80D7](http://www2.te.ru/appls/portal/Portal_ru.nsf/0/AB5870F8C459D030C52572EB003C80D7) (дата обращения: 15.05.2013).
3. *Меркушова Н. И., Гаффорова Е. Б.* Принцип TQM «Вовлечение персонала» в управлении качеством и современных системах менеджмента // Экономика, управление, финансы (II) : материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). Пермь : Меркурий, 2012. С. 135–137.
4. ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества : введ. 2011.06.01. М. : Стандартиформ, 2011. 47 с.
5. *Ханьшева Н.* Корпоративные стандарты обслуживания клиентов. URL: [http://www.marketkom.ru/files/articles/Korporativnye\\_standarty\\_obs\\_luzhivaniya\\_klientov.pdf](http://www.marketkom.ru/files/articles/Korporativnye_standarty_obs_luzhivaniya_klientov.pdf) (дата обращения: 12.05.2013).
6. *Овчинников Ф.* Как же сделать так, чтобы корпоративные стандарты реально работали? URL: [http://www.hr-journal.ru/column/thoughts/thoughts\\_595.html](http://www.hr-journal.ru/column/thoughts/thoughts_595.html) (дата обращения 15.05.2013).
7. *Морозова Е.* Стандарты обслуживания в ресторане. URL: <http://fb.ru/article/4023/standartyi-obsluzhivaniya-v-restorane> (дата обращения: 11.05.2013).
8. TH Project. URL: <http://www.thproject.ru/> (дата обращения: 11.05.2013).

## Management of Quality Services Catering

### S. M. Gvozdeva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of Management and Marketing,  
Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: gvsveta@inbox.ru

**Introduction.** Quality management is a core function of public service enterprises of the service industry. First of all, to improve the quality of service caterer is a means to achieve and maintain competitiveness. In Russia, the attention to quality management in the restaurant business is increasing due to the development of restaurant chains. Quality control services based on planning and customer satisfaction – one of the main criteria of economic prosperity catering. **Theoretical analysis.** Based on the generalization of the existing Russian and international standards provides definitions of catering services, quality of service, highlighted the benefits of the implementation of international standards, the main areas in the organization of the quality of customer service based on ISO standards. **Discussion of results.** The result of the study is to identify the most significant for the provision of foodservice principles of TQM, the allocation of requirements for quality of service in accordance with international practice, the recognition of the standards for well-functioning corporate culture and used as the control functions of the program mystery shopping.

**Key words:** service standards of catering, quality standards, principles of TQM, maintenance requirements of personnel, quality system maintenance, corporate culture, quality control.

## References

1. Galjatkina M. *Soprotivlenie izmenenijam v organizacii* (Resistance to change in the organization). Available at: [http://www.iteam.ru/publications/human/section\\_70/article\\_3863/](http://www.iteam.ru/publications/human/section_70/article_3863/) (accessed 12 May 2013).
2. *Koncepcija integrirovannoj sistemy menedzhmenta ОАО «Тюменьэнерго» согласно требованиям международных стандартов ISO серий 9000 и 14000* (The concept of the integrated management system of «Tyumenenergo» in accordance with international standards ISO 9000 and 14000). Available at: [http://www2.te.ru/appls/portal/Portal\\_ru.nsf/0/AB5870F8C459D030C52572EB003C80D7](http://www2.te.ru/appls/portal/Portal_ru.nsf/0/AB5870F8C459D030C52572EB003C80D7) (accessed 15 May 2013).
3. Merkusheva N. I., Gafforova E. B. Princip TQM «Vovlechenie personala» v upravlenii kachestvom i sovremennyh sistemah menedzhmenta: *Jekonomika, upravlenie, finansy* (II): materialy mezhhdunar. nauch. konf. (g. Perm', dekabr' 2012 g.). [Principle of TQM «Involvement of personnel» in quality management and advanced management systems: Economics, Management, Finance (II): Proceedings of the International Scientific Conf. (Perm, December 2012)]. Perm', Merkursy, 2012, pp. 135–137.
4. *GOST R ISO 9004-2010. Menedzhment dlja dostizheniya ustojchivogo uspeha organizacii. Podhod na osnove menedzhmenta kachestva* [Managing for the sustained success of an organization. An approach based on a quality management]. Moscow, Standartinform, 2011. 47 p.
5. Han'sheva N. *Korporativnye standarty obs\_luzhivaniya klientov* (Corporate standards of customer service). Available at: [http://www.marketkom.ru/files/articles/Korporativnye\\_standarty\\_obs\\_luzhivaniya\\_klientov.pdf](http://www.marketkom.ru/files/articles/Korporativnye_standarty_obs_luzhivaniya_klientov.pdf) (accessed 12 May 2013).
6. Ovchinnikov F. *Kak zhe sdelat' tak, chtoby korporativnye standarty real'no rabotali?* (How to make corporate standards actually work?). Available at: [http://www.hr-journal.ru/column/thoughts/thoughts\\_595.html](http://www.hr-journal.ru/column/thoughts/thoughts_595.html) (accessed 15 May 2013).
7. Morozova E. *Standarty obs\_luzhivaniya v restorane* (Standards of service to the restaurant). Available at: <http://fb.ru/article/4023/standartyi-obsluzhivaniya-v-restorane> (accessed 11 May 2013).
8. TH Project. Available at: <http://www.thproject.ru/> (accessed 11 May 2013).



## ПРАВО

УДК 340.115.4; 304.42

### КОММУНИКАТИВИСТИКА VS ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОДХОДА В ИНФОРМАЦИОННОМ ПРАВЕ

**О. Ю. Голуб**

доктор социологических наук, заведующий кафедрой социальных коммуникаций, Саратовский государственный университет  
E-mail: goloub@inbox.ru

**С. В. Тихонова**

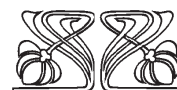
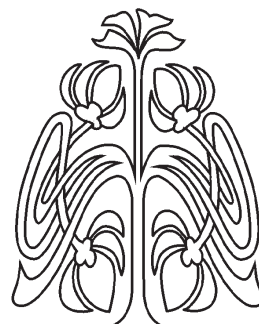
доктор философских наук, профессор кафедры социальных коммуникаций, Саратовский государственный университет  
E-mail: segedasv@yandex.ru

**Введение.** Коммуникационные революции XX в. радикально изменили коммуникационное пространство. Формирование научной модели современного коммуникационного пространства оказалось делом крайне сложным для гуманитарной науки в целом и придало новый импульс развитию новой отрасли междисциплинарных исследований – коммуникативистики. Юридическая наука в исследовании Интернета пошла своим путем. Если коммуникативистика ориентирована на рассмотрение социальных аспектов Интернета, то юридическая наука исходит именно из его технических характеристик. Для обеих версий источником послужил классический информационный подход. **Обсуждение результатов.** Информационный подход, распространенный в информационном праве, акцентирующий категорию информации, оставляет без внимания родовидовые атрибуты процессов коммуникации, ее структуру и состав коммуникантов. Логика выделения отрасли информационного права в этом методологическом русле строится на вычлениении в социальном пространстве особой сферы – информационной, в которой разворачиваются информационные общественные отношения, то есть такие общественные отношения, объектом которых выступает информация. Однако такой подход актуализирует проблему демаркации информационных и неинформационных общественных отношений и не учитывает специфики технически опосредованных отношений, характерных для информационного общества. **Заключение.** Авторы выражают надежду, что противостояние коммуникативистики и информационного подхода в теории информационного права уступит место новому методологическому синтезу.

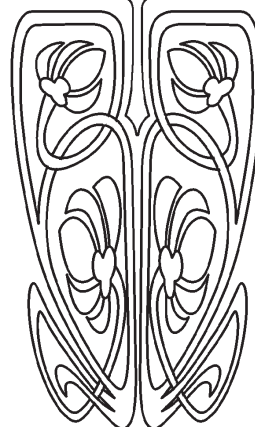
**Ключевые слова:** методология информационного права, информационное право, коммуникация, коммуникативистика, информационное общество.

#### Введение

В XX в. произошло две коммуникационных революции – расширение радио, телевидения и Интернета. Итогом их стало формирование и бурное развитие глобального многомерного коммуникационного пространства, послужившего основой современной медиасреды. В рамках последней осуществляется не только трансляция культуры, но и все возрастающее число разнообразных социальных интеракций. Современное коммуникационное пространство интегрирует различные виды коммуникации – личную, групповую, массовую, сетевую, и опирается на сложную техническую инфраструктуру. Очевидно, что настолько сложный и многоаспектный



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





феномен крайне трудно операционализировать. Формирование научной модели современного коммуникационного пространства оказалось делом крайне сложным для гуманитарной науки в целом и придало импульс развитию новой отрасли междисциплинарных исследований – коммуникативистики (Communication science), науки об особенностях различного рода взаимодействий внутри социальных (человеческих) систем [1].

Цель данной статьи – анализ доминирующего в описании общественных отношений в теории информационного права информационного подхода и выявление путей обогащения его эвристического потенциала посредством интеграции теоретических достижений современной коммуникативистики.

### Обсуждение результатов

К настоящему времени в среде ученых, занимающихся исследованиями коммуникации, сложилось понимание того, что, во-первых, коммуникация есть объективный процесс передачи информации одним субъектом другому, а во-вторых, в рамках этого процесса конструируются новые смыслы, интерпретации, поведенческие практики. Однако что касается формирования общепризнанной теории коммуникации, то здесь пока нет единой, разделяемой всеми методологической платформы.

Анализ зарубежных публикаций позволяет выявить три уровня исследования или стадии познания коммуникации. Первый уровень составляют концепции, отражающие философскую перспективу. В качестве базовой категории анализа выступает коммуникация, но разные концепции предлагают свои варианты описания, объяснения и предсказания социальной реальности. На втором уровне разрабатывается методология исследования коммуникативных процессов в конкретной социальной среде на основе развития инструментальных аспектов философских концепций. Изучение коммуникации в определенном контексте – это третий, эмпирический уровень. Все уровни анализа находятся во взаимосвязи, взаимодополнении и взаимовлиянии [2].

На сегодняшний день существуют многообразные научные подходы к изучению коммуникации. Сложилось информационно-кибернетическая, философская, социологическая, этнографическая, этологическая, психологическая, лингвистическая, семиотическая и другие концепции. Во всех теориях присутствует понятие коммуникации в качестве базовой категории анализа, однако множественность подходов обуславливает плюралистичность понимания ее сущности [2, с. 5], что, в свою очередь, определяется разной трактовкой природы и специфических характеристик коммуникации. По ряду характе-

ристик коммуникации в среде ученых достигнуто согласие. К таковым относятся следующие.

1. *Коммуникация является символическим процессом.* При изучении коммуникации внимание фокусируется на символической деятельности людей, опосредованной символами как типом знаков. Если знак – это нечто свидетельствующее о наличии другой сущности, то *символ* отличается преднамеренностью конструирования для ее репрезентации. Когда существует соглашение между людьми по поводу значения символа, он может быть использован одним субъектом для стимулирования восприятия другим той сущности, которую репрезентирует данный символ. Свойства знаков и знаковых систем являются предметом изучения семиотики. В рамках теорий коммуникации обращается внимание в основном на *деятельность*, предполагающую использование символов.

2. *Коммуникация является социальным процессом.* Коммуникация – это многогранное явление, одни ее элементы имеют сходство с взаимодействием биологических организмов (животных), другие связаны с психологическими характеристиками индивидов. В рамках большинства подходов делаются попытки подчеркнуть значение именно социальной составляющей коммуникации, которая имеет принципиальные отличия от других форм взаимодействия. При этом важно учитывать, что каждый из участников коммуникации является представителем определенных социальных групп и действует в конкретном социальном контексте. В современных трактовках межличностной коммуникации, в которых психологическая составляющая может быть представлена наиболее весомо, явно обнаруживается уход от изучения действий отдельных участников этого процесса к анализу их совместной деятельности и взаимовлияния, опосредованных социальной средой.

3. *Коммуникация предполагает наличие ориентации и взаимного влияния ее участников друг на друга.* Одним из условий эффективности интеракции становится формирование общих интерпретаций разных аспектов коммуникативной ситуации. Важность ориентации участников коммуникации друг на друга проявляется в процессе и вербальной, и невербальной коммуникации. Коллективное действие группы людей включает в себя малые взаимодействия, которые образуют социальные сети. Социум невозможен без кооперативного поведения членов группы, которое подразумевает наше понимание намерений других людей, которые, в свою очередь, понимают нас и других. В кооперации происходит прочитывание намерений и действий людей на основе разделяемого всеми значения, которое Дж. Мид назвал значимым символом.





4. *Коммуникация предполагает наличие индивидуальных интерпретаций.* Многие трактовки сущности коммуникации в рамках парадигмы трансмиссии основаны на идее передачи информации. В такой ситуации смысл сообщения идентичен для обоих участников действия, однако в реальности возможно конструирование собственной уникальной интерпретации символов каждым индивидом.

Способность видеть ситуацию с позиции другого человека позволяет знать и предвидеть поведение других. Ожидание заранее известных последствий может удерживать от нерациональных поступков, позволяет думать и действовать адекватно. Поэтому участники символической интеракции перманентно интерпретируют слова и действия друг друга, что выступает предпосылкой взаимодействия как обмена символами.

5. *Коммуникация предполагает наличие общих интерпретаций.* Конструирование собственной уникальной интерпретации символов каждым индивидом в процессе коммуникации возможно лишь теоретически. В действительности наличие общего языка, опосредующего коммуникацию, общий культурный контекст взаимодействия и т. п. имеют следствием весьма ограниченный набор интерпретаций. Даже в ситуации общения с представителем другой культуры, говорящим на другом языке, можно попытаться достичь понимания, объясняя свои намерения посредством невербальных символов. Наличие общей интерпретации выступает необходимым условием успешной коммуникации, что логически развивает тезис скорее о социальной, нежели индивидуальной ее природе.

6. *Коммуникация имеет место в определенном контексте,* что оказывает сильное влияние на разные характеристики коммуникативного процесса. Идея контекстуальности заключается в уникальности основных компонентов процесса коммуникации (отправитель сообщения, само сообщение и его получатель) в разных социальных ситуациях. Следовательно, интерпретации сообщений в разных контекстах могут существенно различаться. Контекстуальная природа признается практически всеми теориями коммуникации. Некоторые разногласия возникают только по поводу оснований для классификации ситуаций взаимодействия. Чаще всего в качестве контекстов упоминаются следующие социальные среды:

- внутриличностная – подразумевает индивидуальное восприятие и формирование впечатлений на уровне индивидуального сознания;
- межличностная – предполагает наличие двух участников и отсутствие лиц-посредников;
- групповая – возникает между тремя и более индивидами, при этом численность группы не может превышать 15–20 человек;

– организационная – предполагает наличие организации с определенными целями и задачами, включает как внутренние, так и внешние взаимодействия;

– публичная – возникает при наличии одного отправителя сообщения, транслирующего информацию большой аудитории;

– массовая – опосредуется электронными или печатными средствами и предполагает наличие большой анонимной рассредоточенной аудитории как получателя сообщений, а также слабую обратную связь;

– межкультурная – предполагает взаимодействие субъектов как представителей разных культур.

Среди ученых имеются разногласия и наибольшее количество споров по следующим характеристикам коммуникации, описывающим ее природу.

1. *Коммуникация является намеренной, целенаправленной деятельностью.* Целенаправленность субъектов рассматривается в качестве необходимого элемента коммуникативного процесса только в некоторых традициях анализа. Согласно одной из точек зрения, коммуникация имеет место лишь в случае намеренности действий как отправителя сообщения, так и получателя. В остальных случаях коммуникация как таковой не происходит. Если отправитель намерен послать сообщение, но получатель не признает его намерений, то ситуация идентифицируется как попытка осуществить коммуникацию (примером являются усилия одного человека привлечь внимание другого, не достигающие своей цели). Если отправитель не намерен отправлять сообщение, а получатель принимает воображаемые намерения за действительность, то это ситуация конструирования коммуникации.

2. *Коммуникация – планируемое поведение.* Данное положение является развитием представлений о намеренности действий ее субъектов. Основой для планирования коммуникации выступают потребности индивида, его социально-психологические установки и ценностные ориентации. Различают вербальный и невербальный типы плана коммуникации. В первом случае человек планирует, что он скажет в той или иной коммуникативной ситуации. Кроме того, вербальные планы дифференцируются, во-первых, с точки зрения времени формирования – заранее, задолго до коммуникативной ситуации и непосредственно в момент ее наступления, экспромтом; во-вторых, с учетом аспекта повторяемости процесса планирования – планы однократно и неоднократно используемые; в-третьих, по степени устойчивости как неизменные или постоянно корректируемые в зависимости от обстоятельств. Другим типом плана коммуникации является невербальный, который может предшествовать либо следовать за



выполнением вербального, но чаще они формируются параллельно. Классификация невербальных планов проводится по тем же основаниям, что и вербальных.

3. *Коммуникация является процессом трансакционным.* Европейская традиция изучения коммуникации, прежде всего массовой, предполагает акцентирование внимания на тексте как основном ее элементе. Фокус внимания переносится на процесс «соприкосновения» аудитории с текстом, в котором осуществляется воспроизводство смысла сообщений. Анализ конкретных случаев понимания текста переводит в разряд второстепенных идею трансакционности процесса коммуникации, получившую большее распространение в Северной Америке.

Использование в данном термине приставки «транс-» вместо «интер-» не случайно, так как призвано подчеркнуть наличие процесса многостороннего обмена сообщениями между имеющими определенную мотивацию участниками, их взаимное влияние не только друг на друга, но и на среду. Внимание сконцентрировано, главным образом, на изучении взаимоотношений участников коммуникации.

Трансакционная природа коммуникации означает, что каждая ситуация в каком-то смысле уникальна, поскольку случается в конкретной физической и социальной среде в определенный момент времени, а также предполагает участие людей с определенной мотивацией. Именно данный подход признает наличие двух параметров сообщения: его содержания и характеристики отношений участников. В процесс интеракции включаются не только для обмена информацией или собственными мнениями, но и для поддержания сложившихся взаимоотношений. Фактически природа отношений помогает корректно интерпретировать содержание сообщения (одна и та же фраза может быть воспринята как приказ, просьба, подтверждение, саркастическое высказывание и т. п.).

Процесс обмена информацией, установление взаимопонимания между участниками коммуникации предполагает наличие определенной социально-психологической среды или коммуникативного пространства, где осуществимо построение адекватной коммуникативной модели. Взаимосвязь участников коммуникативного процесса с коммуникативным пространством прослеживается по нескольким направлениям, а именно: в непосредственной связи и постоянной зависимости между ними, что сказывается на системе декодирования и кодирования знаков, содержании сообщения; в целенаправленном взаимодействии субъектов взаимодействия и коммуникативного пространства; в возникновении противоречий между коммуникационным пространством и индивидом при отсутствии в

нем условий для удовлетворения информационных потребностей личности; в возникновении в коммуникативном пространстве механизмов, которые способствуют или не способствуют взаимопониманию между субъектами информации; во влиянии коммуникативного процесса на коммуникативное пространство и наоборот, что ведет к изменениям каждого из них; в возникновении противоречий между участниками коммуникативного процесса и коммуникативным пространством в случае отсутствия в последнем условий для эффективного обмена информацией, налаживания взаимопонимания и диалога.

Общее коммуникативное действие субъектов общения предполагает наличие обратной связи, которая означает, что коммуникатор только тогда поймет, что его информация проинтерпретирована правильно, когда реципиент примет на себя роль коммуникатора и своим высказыванием подтвердит, что он понял смысл информации. Канал обратной связи есть в любом взаимодействии, благодаря чему коммуникация приобретает характер социально-психологического контекста.

Таким образом, результатом успешной коммуникации является создание общего смысла, достижение соответствующего уровня развития общего коммуникативного действия, что ведет к увеличению и принятию (непринятию) информации. Информационный обмен возможен лишь в условиях информационного разнообразия, когда же такое разнообразие отсутствует (независимо от того, каков характер этого разнообразия), он неосуществим.

На сегодняшний день в научной литературе сложилось три основные парадигмы, вбирающие различные подходы и теории социальной коммуникации [3].

Информационная (классическая) парадигма социальной коммуникации понимает коммуникацию как процесс передачи информации (сигнала, сообщения) от источника к реципиенту. Данная трактовка стала формообразующей для социокоммуникативного знания и, по сути, является самой распространенной среди исследователей.

Классическая парадигма коммуникации весьма результативна при изучении коммуникативных практик, связанных с воздействием на аудиторию: деятельность СМИ, властных и политических структур, публичной коммуникации, организации маркетинга и других, то есть таких практик, в которых реализуются те или иные формы манипулятивного воздействия.

Интеракционная (неклассическая) парадигма характеризуется тем, что в ее рамках коммуникация трактуется не как информационное воздействие, а как результат взаимодействия равных субъектов, как интеракция, в ходе которой рождаются общие смыслы и значения. К неклассической парадигме коммуникации относят



феноменологический, семиотический, социопсихологический, критический подходы. В социологической теории данная парадигма находит свои методологические основания в субъективистском подходе, в первую очередь, в символическом интеракционизме и в других теориях, продолжающих его традиции (драматургический подход И. Гофмана, этнометодология Г. Гарфинкеля, теория интерактивных ритуалов Р. Коллинза и др.). Неклассическая парадигма зарекомендовала себя при исследованиях практик межличностного общения, выработки и интерпретации символов и знаков, форм межкультурной коммуникации и формирования идентичности в условиях другой культуры (проблема толерантности), способов разрешения конфликтов.

Традиции постнеклассической парадигмы предписывают рассмотрение коммуникации как переплетение дискурсных и нарративных практик, складывающихся «здесь и теперь». При этом обращается внимание не только на языковые практики, но и на экстралингвистические (внеязыковые), то есть на тот социальный контекст, который породил ту или иную форму коммуникативной практики. К постнеклассической парадигме относят и синергетическую интерпретацию коммуникации как процесса спонтанно самоорганизующихся коммуникативных систем, создание ситуативной целостности на основе когерентности поведения и дискурсов участников коммуникации (данный подход наиболее последовательно представлен в теории коммуникативных систем Н. Лумана).

Важно, что все исследовательские парадигмы сосуществуют одновременно и применяются в зависимости от конкретной исследовательской задачи. Классическая парадигма наиболее плодотворна при изучении эффективности информационного воздействия и социального влияния, поскольку отражает онтологию иерархических отношений в обществе. Неклассическая парадигма уместна при изучении различных форм интеракции, так как отражает онтологию социального партнерства и формирования коммуникативной целостности взаимопонимания. Постнеклассическая парадигма эффективна при изучении ситуативных дискурсных конфигураций, поскольку отражает онтологию сетевых коммуникаций в современном обществе.

Достаточно успешно такой подход может быть применен к исследованиям Интернета как совокупности сетевых отношений, модифицированных социальных институтов, технологий и технических средств, связанных через компьютерно опосредованные линии, и как весьма специфических форм человеческого поведения [4, с. 351]. В настоящее время Интернет формирует глобальное информационно-коммуникативное пространство, служа физической основой для

веб и множества систем (протоколов) передачи данных, что определяет несколько уровней его исследования: коммуникационный (технический аппаратный и технологический программный) и коммуникативный (антропоцентрический). Все уровни коммуникации в Сети находятся в системно-функциональной взаимосвязи и взаимозависимости. Важно подчеркнуть также синергетический характер подобной многоуровневой коммуникации [5].

Сегодня Интернет – это не только и не столько технология, сколько социальная реальность, глобальное пространство, институт взаимодействия со всей системой современного общества, главной характеристикой которого выступает коммуникативность. Влияние Интернета на антропоцентрическую, социальную коммуникацию несомненны. ООН в 2011 г. приравняло свободу доступа в Сеть к свободе слова [5]. Интернет становится ключевой частью социальных коммуникаций, его распространение создает условия для организации совершенно новых способов коммуникации применительно к самым разным сферам человеческой жизни. Это новый виртуальный мир, новое социальное измерение, существующее наряду с традиционной социальной жизнью и отражающее ее особенности [4, с. 352].

Таким образом, вместе с Интернетом в рамках всего человечества была создана новая коммуникативная среда, постепенно поглощающая все новые и новые фрагменты социума и усиливающая общественную потребность в широком распространении гипертекстов. В этом смысле устный, письменный и электронный виды коммуникации можно рассматривать как отдельные и последовательные этапы развития коммуникативного дискурса.

Между тем анализ работ представителей гуманитарных наук, посвященных изучению Всемирной сети, показывает, что до сих пор превалирует технологический подход, несмотря на то, что имеется достаточно богатая эмпирическая база для изучения Интернета как феномена социальной коммуникации [6, 7]. Однако присутствуют попытки описания функций Интернета исключительно как коммуникативных, как общение между отдельными людьми и целыми народами без вмешательства правительства, или иными социальными функциями, но без учета коммуникационной специфики Интернета, например виртуальности коммуникантов [8, 9].

Наиболее перспективным представляется методологический подход к исследованию Интернета, предложенный некоторыми учеными [5], с учетом как коммуникационной, так коммуникативной его ипостасей. На наш взгляд, это позволяет сформировать более адекватное представление о данном феномене. В соответствии с



предлагаемой методологией Интернет, с одной стороны – информационно-коммуникативная технология, всемирная система компьютерной коммуникации, осуществляемая посредством искусственного языка машинных кодов и реализующая коммуникативные возможности, а с другой стороны – информационно-коммуникативное пространство, формируемое на основе аппаратной и программной инфраструктур в результате совокупности процессов коммуникации всех субъектов.

Юридическая наука в исследовании Интернета пошла своим путем. Если коммуникативистика ориентирована на рассмотрение социальных аспектов Интернета, то юридическая наука исходит именно из его технических характеристик. Для обеих версий источником послужил классический информационный подход.

Информационный подход восходит к 40-м гг. XX в., когда К. Шеннон ввел в оборот базовые понятия теории информации – «мера количества информации», «пропускная способность канала связи, эффективное кодирование сообщений» [10]. Призванные описывать статистические процессы передачи информации в технических, природных и социальных системах, они очень быстро стали применяться для описания на общем уровне процессов получения, обработки и хранения информации. Процесс передачи информации (сообщения) в теории информации описывается следующей схемой: источник сообщения → передатчик → канал связи → сообщение → канал связи → приемник → адресат.

Постулаты теории информации разрабатывались в трудах Г. Лассуэла, У. Уивера, М. Л. де Флюера, Ч. Осгуда, У. Шрамма, совершенствовавших представления о коммуникативной цепи и влияющих на эффективность ее работы факторах.

Необходимо отметить, что теория информации рассматривала понятие «информация» исключительно с количественной стороны, безотносительно к ее ценности и смыслу: страница машинописного текста для теории информации всегда содержит относительно одинаковое количество информации независимо от того, напечатан на ней текст или бессмысленный набор символов.

Применение теории информации в середине XX в. ограничивалось моделированием систем связи. Поскольку последние предназначены для безошибочной передачи по каналу связи информации, представленной любым набором символов, применение было эффективным. Однако характерный для теории информации количественный подход неприменим в тех случаях, когда на переднем плане оказывается оценка значимости и смысла информации. Это обстоятельство нашло отражение в трудах отечественных ученых-юристов, занимающихся теорией

информационного права. Так, В. Н. Лопатин в фундаментальной теоретической главе учебника «Информационное право», посвященной основам теории информации, приходит к следующему выводу: «...создание теории, которая отражала бы качественную сторону информации, – дело будущего, но некоторые шаги в этом направлении уже делаются (алгоритмический, семантический, топологический подходы к информации и др.)» [11, с. 26].

Дальнейшая отработка коммуникационных схем развивалась коммуникативистами, дополнявших их семиотическими и когнитивными аспектами, такими как смысл и значение, восприятие и понимание. Однако в нашей стране коммуникативистика получила сравнительно позднее признание, поскольку глобальные коммуникационные процессы подвергались рефлексии в рамках теории «информационного (постиндустриального, информационного, технотронного и др.) общества».

С появлением последней ведущую роль в информационном подходе стало играть понятие «информация». Апологеты доктрины информационного общества исходили из тезиса о том, что оперирование информацией стало основой новых экономик, а сектор услуг и образования оказался не менее значимым, чем промышленность и сельское хозяйство. Подход, акцентирующий новое значение информации, получил название информационного. Именно он стал методологической платформой формирующегося отечественного информационного права.

Логика выделения отрасли информационного права в этом методологическом русле строится на вычленении в социальном пространстве особой сферы – информационной, в которой разворачиваются информационные общественные отношения, то есть такие отношения, объектом которых выступает информация. В. А. Копылов полагает, что в объем понятия «информационная сфера» включены два множества: 1) общественные отношения, возникающие по поводу таких специфических объектов, как программы для ЭВМ; компьютеры; информатика как наука, изучающая информацию; одновременно «информация» и «компьютеры» как причинно связанные понятия; телекоммуникация как средство передачи, получения информации и удаленной связи; 2) информационные права и свободы [12]. Информация при таком подходе оказывается одним из объектов социального обмена. И хотя сам автор пишет о том, что «при исследовании этой (информационной. – О. Г., С. Т.) среды целесообразно опираться на информационный подход, основанный в первую очередь на методах правовой информатики и правовой кибернетики» [12], реально такой подход основан именно на качественном подходе к информации.



Последний отчетливо проявляется в определениях информационного права. Так, согласно М. М. Рассолову, информационное право является совокупностью юридических норм и институтов, регулирующих информационные отношения в информационной сфере [13]. И. Л. Бачило и В. Н. Лопатин расширяют это определение, конкретизировав виды информационных правоотношений: «...информационное право – совокупность правовых норм, регулирующих отношения в информационной сфере, связанных с оборотом информации, формированием и использованием информационных ресурсов, созданием и функционированием информационных систем в целях обеспечения безопасного удовлетворения информационных потребностей граждан, их организаций, государства и общества» [11]. В. А. Копылов дает следующую дефиницию информационного права: система охраняемых государством социальных норм и отношений, возникающих в информационной сфере – сфере производства, преобразования и потребления информации [12, с. 84]. Как видим, именно категория «информация» является исходным для этих определений, она используется в качестве атрибутивного признака описываемого объекта. Никаких характерных для теории информации категорий (приемник, передатчик, канал, сообщение, код) в них не используется.

Сегодня «информация» – одно из основных научных понятий. Наряду с такими понятиями, как «вещество», «энергия», «пространство и время», оно составляет основу современной научной картины мира. Однако информация – одна из самых проблемных общенаучных категорий, не имеющая не только однозначного определения, но и соответствующего научного объекта. Этот термин нельзя определить через более простые понятия. Категориальный анализ наличных дефиниций данного понятия показывает, что информация определяется через знаки, данные или сообщения, которые, в свою очередь, определяют через информацию.

В этой связи информационный подход неоднократно подвергался критике. А. В. Соколов так оценивает категории «информация» и «информационный подход»: «Информации, как и изумрудных городов, нет в объективной действительности. Правы информационные нигилисты: “никто еще не видел ни как субстанцию, ни как свойство эту загадочную информацию”. Информация – искусственно созданный умственный конструкт, плод информационного подхода. Причем информационный подход первичен (сперва одените “информационные очки”!), а информация вторична. Информационный подход – методологический принцип научного познания, заключающийся в рассмотрении объектов изучения через призму категории информации.

Возможны два режима использования информационного подхода: корректный, когда информационные модели и реальная действительность отделяются друг от друга, и некорректный, когда информация отождествляется с реальными объектами (сигналы, знания, свойство отражения, структура и др.). Некорректный подход широко распространен в науке и практике, потому что он способен выполнять полезные функции: номинативную, конструктивную, описательно-объяснительную» [7]. Действительно, информация несубстанциальна, ее невозможно реально выделить из процессов взаимодействия материальных систем.

Информационный подход – всегда идеализация, методологическая условность и абстрактная метафора. И. Л. Бачило, например, говоря о новом статусе информации в социальной реальности современного общества, отнюдь не случайно использует знак кавычек: «...к середине XX в. информация как самостоятельный феномен социальной жизни “выделилась”, став предметом системообразующего значения и активно формирует отношения, которые условно обозначаются как информационные отношения» [11].

Когда мы рассматриваем информацию как способность систем отражать внешний мир посредством знаков и сигналов, мы должны признать, что любой социальный обмен невозможен вне информационного обмена, то есть любые общественные отношения являются информационными. Тем самым возникает угроза полного сбоя операционализации понятия. Эту трудность признают и сами ученые, специализирующиеся в области информационного права. Например, И. Л. Бачило указывает, что «информация в определенных формах как материальный и нематериальный предмет отношений входит элементом в любые правоотношения» [11]. М. А. Лапина и соавторы отмечают, что практически все общественные отношения содержат информационную составляющую, и на этом основании предлагают разграничивать широкое и узкое понимание информационного права [14]. В широком смысле к нормам информационного права можно отнести любые нормы, регулирующие процесс передачи сведений одним лицом другому. Однако в этих случаях информационная деятельность играет вспомогательную роль, то есть является средством для достижения цели, лежащей за пределами информационной сферы. В узком смысле к информационному праву могут быть отнесены лишь такие нормы, которые регулируют информационные процессы, являющиеся самоцелью, то есть когда информация есть не только средство достижения чего-либо иного, но и конечный итог. Де факто это означает сведение предмета информационного права к сферам личного общения (вообще регулируемого право-



выми средствами в очень скромных объемах), массовой информации и функционирования технической информационно-коммуникационной инфраструктуры, что де юре далеко не так.

Кроме того, проблемы качественного информационного подхода в юридической науке связаны и с легальным определением информации. Как отмечает И. Л. Бачило, информационное право реализуется в четырех формах, к которым относятся: доктринальное, научное развитие проблем, средств, направлений их использования в процессах информатизации общества; развитие законодательства в данной области правовых отношений; учебная дисциплина в средних, высших и академических формах образования и повышения профессиональной подготовки специалистов, массового обучения граждан использованию информационных технологий; способ развития и воспитания правосознания [15, с. 82]. Доктринальная форма находится в тесной связи с законодательной и, по идее, призвана обеспечивать ее развитие и совершенствование. Однако обратная связь между этими формами, несомненно, существует.

В настоящее время информационное законодательство России насчитывает несколько сотен нормативно-правовых актов, наиболее значимых из которых Конституция Российской Федерации, базовый для информационной сферы Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 147-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации», Федеральный закон от 29 декабря 1994 г. № 77-ФЗ (ред. от 11.07.2011 г.) «Об обязательном экземпляре документов», Федеральный закон от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 (ред. от 01.09.2013 г.) «О средствах массовой информации», Федеральный закон от 21 июля 1993 г. № 5485-1 «О государственной тайне», Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ (ред. от 11.07.2011 г.) «О коммерческой тайне», Федеральный закон от 07 июля 2003 г. № 126-ФЗ (ред. от 01.12.2013 г.) «О связи», Федеральный закон от 06 апреля 2011 г. № 63-ФЗ (изм. и доп.) «Об электронной цифровой подписи».

Теоретическая платформа, позволяющая рассматривать информацию как сложную многоаспектную категорию, выработанную юридической наукой понятийную конструкцию, на сегодняшний день отсутствует. Соответственно, законодатель оперирует не научно обоснованным термином, а общеупотребимым, практически бытовым понятием. Как отмечает О. А. Шубина, состояние терминологии информационного законодательства в научной литературе принято характеризовать как терминологический хаос, преодолеть который с принятием Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и защите информации» не удалось [16, с. 77].

Остановимся на аргументации автора подробнее. Появление рассматриваемого понятия в текстах нормативно-правовых актов относится к началу 90-х гг. XX в., периоду, когда теория информации не была освоена гуманитарными науками. С одной стороны, понятие «информация» введено законодателем в текст Конституции Российской Федерации без определения. Советский опыт тоталитарной цензуры и государственной монополии в сфере СМИ требовал превентивных мер по защите прав и свобод, связанных с получением и передачей информации (свобода мысли, слова, массовой информации и проч.). С другой стороны, коммерческая ценность информации детерминировала появление в ст. 128 ГК РФ информации среди традиционных объектов гражданского оборота. В итоге термин легализуется в законодательстве без определения, а «право на информацию», «право на доступ к информации», «право на получение информации» становятся сходными по значению, синонимичными.

Сегодня ст. 2 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 147-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» (с изм. и доп. от: 27 июля 2010 г., 6 апреля, 21 июля 2011 г., 28 июля 2012 г.) содержит 17 дефиниций, среди которых есть определение информации как «сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления», а доступа к информации – как «возможности получения информации и ее использования».

Вместе с тем в рамках этой статьи Закона наметился сдвиг от информационного подхода в сторону коммуникационного: законодатель вводит легальное определение понятий «обладатель информации», «доступ к информации», «предоставление информации», «распространение информации», «электронное сообщение», весьма близкое по звучанию к классическим терминам коммуникативистики. Возможно, методология информационного права сможет расширить свой эвристический потенциал не за счет совершенствования понятия «информация», имеющего указанные ограничения, а за счет интеграции нового терминологического ряда.

### **Заключение**

Адаптация методологии коммуникативистики к потребностям теории информационного права является трудоемкой задачей. Однако таким образом возможно качественное описание общественных отношений, характерных для информационного общества, и, соответственно, повышение эффективности правового регулирования. Авторы выражают надежду, что противостояние коммуникативистики и информационного подхода в теории информационного права уступит место новому методологическому синтезу.



## Список литературы

1. Гойхман О. Я. Коммуникативистика в современном обществе // Современная коммуникативистика. 2012. № 1. С. 4–8.
2. Саблина С. Г. Коммуникация и общественные связи : западные теории, методология, практика : учеб. пособие. М., 2008. 204 с.
3. Василькова В. В., Козловский В. В., Хохлова А. М. Социальные коммуникации : точки роста в исследовательском ландшафте // Социальные коммуникации : профессиональные и повседневные практики : сб. ст. / под ред. В. В. Васильковой, В. В. Козловского, А. М. Хохловой. Вып. 3. СПб., 2010. С. 12–14.
4. Азаров Н. Н., Бусыгина И. С., Дегтярев А. Н. [и др.]. Социальные коммуникации в Интернет-среде // Социальная коммуникация в современном мире / под общ. ред. А. А. Деркача, Е. Б. Перельгиной. М., 2004. 446 с.
5. Шилина М. Г. Интернет-коммуникация : исследовательские концепции XXI века. К вопросу формирования категориально-понятийного аппарата. URL: <http://www.mediascope.ru/node/1081> (дата обращения: 15.09.2013).
6. Горошко Е. И. Информационно-коммуникативное общество в гендерном измерении. Харьков, 2009. 816 с.
7. Соколов А. В. Общая теория социальной коммуникации : учеб. пособие. СПб., 2002. 461 с. // Библиотека учебной и научной литературы. URL: [http://sbiblio.com/biblio/archive/sokolov\\_social\\_communication/8.aspx](http://sbiblio.com/biblio/archive/sokolov_social_communication/8.aspx) (дата обращения: 15.10.2013).
8. Казанская И. К научному пониманию феномена Интернета // Актуальные проблемы социогуманитарного знания : сб. науч. тр. МПГУ. М., 2007. С. 145–146.
9. Крол Э. Все про Интернет. Киев, 1995. 592 с.
10. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. М., 1963. 832 с.
11. Бачило И. Л., Лопатин В. Н., Федотов М. А. Информационное право : учебник. СПб., 2001. 789 с.
12. Копылов В. А. Информационное право. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2002 // Библиотека учебной и научной литературы. URL: [http://sbiblio.com/biblio/archive/kopilov\\_iform/01.aspx](http://sbiblio.com/biblio/archive/kopilov_iform/01.aspx) (дата обращения: 15.10.2013).
13. Рассолов М. М. Информационное право. М., 1999. 400 с.
14. Лапина М. А., Ревин А. Г., Лапин В. И. Информационное право. М., 2004. 335 с.
15. Бачило И. Л. Проблемы развития информационного законодательства // Информатизация и связь. 2010. № 1. С. 82–87.
16. Шубина О. А. Теоретико-правовой анализ категориального аппарата информационного права России // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2011. № 2. С. 76–77.

## Communication Science VS Information Law: Theoretical Problems of the Application of the Information Approach in the Information Law

### O. Yu. Golub

Doctor of Sociology, Professor, Head of the Department of Social Communication, Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: goloub@inbox.ru

### S. V. Tikhonova

Doctor of Philosophy, Professor of the Department of Social Communication, Saratov State University, 83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: segedasv@yandex.ru

**Introduction.** In XX century the communication revolution have radically changed the communication space. Humanitarian science has formed its scientific model with difficulty and has spawned a new field interdisciplinary research – communication science. Legal science selected its own way of Internet research. If communication science focuses on consideration of the social aspects of the Internet, legal science is oriented to fixation of product specification Internet. Both of them have chosen source a classic informational approach. **Discussion.** In the information law uses the informational approach. It accentuates the category of information, leaving without attention the genus and species attributes of the processes of the communication, its structure and composition communicants. The logic of separation of the industry of information law in this methodological riverbed is based on singling out a special sphere of social space - information sphere. It unfolds information public relations, i.e. public relation, the object of which is information. However, this approach actualizes the problem of demarcation of information and noninformation public relations. It does not take into account the specifics of technically mediated relations, which are typical for the information society. **Conclusion.** The authors hope that the confrontation of communication and information approach in the theory of information law given place to the new methodological synthesis.

**Key words:** methodology of information law, information law, communication, communication science, information society.

## References

1. Gohjman O. Ja. Kommunikativistika v sovremennom obshchestve [Communication science in modern society]. *Sovremennaja kommunikativistika* [Modern Communication Science], 2012, no. 1, pp. 4–8.
2. Sablina S. G. *Kommunikacija i obshhestvennye svyazi: zapadnye teorii, metodologija, praktika* [Communication science in modern society].



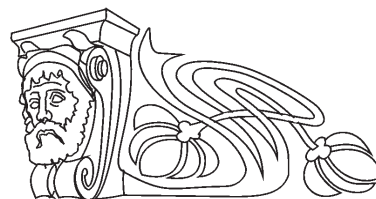
- tion and public relations: Western theory, methodology, practice]. Moscow, 2008. 204 p.
3. Vasil'kova V. V., Kozlovskij V. V., Hohlova A. M. Social'nye kommunikacii: tochki rosta v issledovatel'skom landshafte [Social communication: growth points in the research landscape]. *Social'nye kommunikacii: professional'nye i povsednevnye praktiki* [Social communication: professional and everyday practice]. Ed. by V. V. Vasil'kova, V. V. Kozlovskij, A. M. Hohlova. Iss. 3. St. Petersburg, 2010, pp. 12–14.
  4. Azarov N. N., Busygina I. S., Degtjarev A. N. i dr. Social'nye kommunikacii v Internet-srede [Social communication in the Internet environment]. *Social'naja kommunikacija v sovremennom mire* [Social communication in the modern world]. Ed. by A. A. Derkach, E. B. Perelygina. Moscow, 2004. 446 p.
  5. Shilina M. G. *Internet-kommunikacija: issledovatel'skie koncepcii XXI veka. K voprosu formirovaniya kategorial'no-ponjatijnogo apparata* (Internet communication: concepts of the XXI century. On the question of forming the categorical and conceptual apparatus). Available at: <http://www.mediascope.ru/node/1081> (accessed 15 September, 2013).
  6. Goroshko E. I. *Informacionno-kommunikativnoe obshchestvo v gendernom izmerenii* [Information and communication society in gender dimension]. Harkov, 2009. 816 p.
  7. Sokolov A. V. *Obshchaja teorija social'noj kommunikacii* (General theory of social communication). St. Petersburg, 2002. 461 p. Available at: [http://sbiblio.com/biblio/archive/sokolov\\_social\\_communication/8.aspx](http://sbiblio.com/biblio/archive/sokolov_social_communication/8.aspx) (accessed 15 October, 2013).
  8. Kazanskaja I. K nauchnomu ponimaniyu fenomena Interneta [To the scientific understanding of the phenomenon of the Internet]. *Aktual'nye problemy sociogumanitarnogo znaniya* [Actual problems of socio-humanitarian knowledge]. Moscow, 2007, pp. 145–146.
  9. Krol Je. *Vse pro Internet* [All about Internet]. Kiev, 1995. 592 p.
  10. Shennon K. *Raboty po teorii informacii i kibernetike* [Proceeding on information theory and cybernetics]. Moscow, 1963. 832 p.
  11. Bachilo I. L., Lopatin V. N., Fedotov M. A. *Informacionnoe pravo* [Informational law]. St. Petersburg, 2001. 789 p.
  12. Kopylov V. A. *Informacionnoe pravo* (Informational law). Moscow, 2002. Available at: [http://sbiblio.com/biblio/archive/kopilov\\_iform/01.aspx](http://sbiblio.com/biblio/archive/kopilov_iform/01.aspx) (accessed 15 October, 2013).
  13. Rassolov M. M. *Informacionnoe pravo* [Informational law]. Moscow, 1999. 400 p.
  14. Lapina M. A., Revin A. G., Lapin V. I. *Informacionnoe pravo* [Informational law]. Moscow, 2004. 335 p.
  15. Bachilo I. L. Problemy razvitiya informacionnogo zakonodatel'stva [Problems of information legislation development]. *Informatizacija i svjaz'* [Informatization and communication], 2010, no. 1, pp. 82–87.
  16. Shubina O. A. Teoretiko-pravovoj analiz kategorial'nogo apparata informacionnogo prava Rossii [Theoretical-legal analysis of categorical information law of Russia]. *Zhurnal zarubeznogo zakonodatel'stva i sravnitel'nogo pravovedenija* [Journal of foreign legislation and comparative law], 2011, no. 2, pp. 76–77.

УДК 347.9

## ОБЖАЛОВАНИЕ ПОСТАНОВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО АРБИТРАЖА О НАЛИЧИИ У НЕГО КОМПЕТЕНЦИИ, ВЫНЕСЕННОГО КАК ПО ВОПРОСУ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ХАРАКТЕРА

П. Д. Гринёв

аспирант кафедры арбитражного процесса,  
Саратовская государственная юридическая академия  
E-mail: pavel\_grinev@mail.ru.



**Введение.** На сегодняшний день существует объективная необходимость контроля и проверки государственными арбитражными судами деятельности международных коммерческих арбитражей. Одной из форм проявления отмеченной выше деятельности является вынесение международным арбитражем постановления о наличии у него компетенции, рассмотренного как по вопросу предварительного характера. При этом в настоящее время в российском законодательстве существуют определенные коллизии и пробелы в области судебного разбирательства по данной категории дел, а равно отсутствует единообразная судебная практика. В настоящей статье проводится комплексный систем-

но-правовой анализ действующего законодательства и судебной практики по данному вопросу, а также даны рекомендации по преодолению правовых коллизий. **Методы.** При написании настоящей статьи широко использовался диалектический подход к изучению института проверки государственным арбитражным судом компетенции международного коммерческого арбитража, позволяющий видеть последний в его становлении, развитии, взаимодействии и противоречии. Кроме того, методологической основой настоящей статьи стали такие принципы научного познания, как историзм, объективность и системность. Были использованы нормативно-логический метод, метод сравнитель-





ного правоведения, анализа судебной и арбитражной практики. Их применение в совокупности с исследуемой научной юридической литературой позволило выявить и проанализировать основные процессуальные особенности и закономерности института обжалования постановления международного коммерческого арбитража о наличии у него компетенции, вынесенного им как по вопросу предварительного характера. **Результаты.** После проведенного исследования были сформулированы следующие основные выводы: вынесение международным коммерческим арбитражным судом отдельного постановления по вопросу своей компетенции является его правом, а не обязанностью, оспариваться в государственные арбитражные суды могут лишь постановления арбитражей, функционирующих на территории РФ, судебные акты арбитражей об отсутствии у последних компетенций не могут обжаловаться в государственные арбитражные суды.

**Ключевые слова:** международный коммерческий арбитраж, государственный судебный контроль, судебное разбирательство, проверка постановления международного коммерческого арбитража.

### Введение

Одной из форм предварительного контроля за деятельностью международных коммерческих арбитражей (далее – МКА) является наличие возможности обжалования постановления МКА о наличии у него компетенции, вынесенного как по вопросу предварительного характера.

Регулированию данного вопроса подробно посвящены положения ст. 16 Закона РФ от 07.07.1993 г. № 5338-1 (ред. от 03.12.2008 г.) «О международном коммерческом арбитраже» (далее – Закон о МКА) и ст. 235 действующего Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации 2002 г. (далее – АПК РФ). Рассмотрим основные вопросы правоприменительной практики по данной форме предварительного контроля.

В силу п. 1 ст. 16 данного Закона МКА сам может вынести постановление о своей компетенции, в том числе по любым возражениям относительно наличия или действительности арбитражного соглашения. Для этого заинтересованной стороне необходимо сделать соответствующее заявление об отсутствии у международного коммерческого арбитража компетенции не позднее представления возражений по иску (ч. 2 ст. 16 Закона). При этом МКА может вынести постановление по данному факту как по вопросу предварительного характера, так и отразить этот вопрос в решении по существу спора, которое может быть оспорено в арбитражном суде соответствующего субъекта Российской Федерации в порядке, предусмотренном ст. 235 АПК РФ.

Кроме того, оспаривание подобного постановления допускается и Европейской конвенцией о внешнеторговом арбитраже 1961 г. (далее – Конвенция), участником которой в настоящий момент является Российская Федерация. Так, в силу п. 3 ст. 5 Конвенции арбитражный суд, против которого заявлен отвод о неподсудности, не должен

отказываться от разбирательства дела и имеет право сам вынести решение по вопросу о своей компетенции, которое в дальнейшем может быть обжаловано в компетентном государственном суде в соответствии с законом страны.

### Методы

Методологической основой настоящей статьи стали такие принципы научного познания, как историзм, объективность и системность. Были использованы нормативно-логический метод, метод сравнительного правоведения, анализа судебной и арбитражной практики.

### Результаты

Из приведенных выше положений можно сделать следующие основные выводы. В отличие от «внутренних» третейских судов, которые обязаны рассмотреть соответствующее заявление и вынести определение о своей компетенции как по вопросу предварительного характера (п. 4 ст. 17 Закона «О третейских судах в РФ»), международный коммерческий арбитраж располагает более широкими полномочиями и может вынести постановление по заявлению либо как по вопросу предварительного характера, либо отразить данный вопрос в решении по существу спора (п. 3 ст. 16 Закона о МКА) [1, с. 58]. При этом, как правомерно отмечено арбитром Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (далее – МКАС при ТПП РФ) Б. Р. Карабельниковым, вынесение отдельного предварительного постановления о компетенции является правом, а не обязанностью международного коммерческого арбитража, и заставить вынести арбитраж отдельное постановление не могут ни сами стороны, ни государственный арбитражный суд [2, с. 376]. При этом ст. 235 АПК РФ применяется только для решений международных коммерческих арбитражей, принятых на территории РФ, и ввиду отсылки к п. 1 ст. 230 АПК РФ не может применяться к постановлениям аналогичного рода иностранных арбитражей [3].

Важной отличительной особенностью российского законодательства является то, что обжаловать заинтересованная сторона вправе лишь постановление о наличии компетенции, но не об ее отсутствии, на что неоднократно обращал внимание в своих Постановлениях Высший арбитражный суд Российской Федерации (далее – ВАС РФ). Так, в Постановлении Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 27.05.2008 г. № 2384/08 высший судебный орган по разрешению экономических споров в России указал, что принятое международным коммерческим арбитражем решение по своей сути является актом предварительного характера об отсутствии у него компетенции по рассмотрению возникшего спора.



ВАС РФ отметил, что ни ч. 1 ст. 235 АПК РФ, ни п. 3 ст. 16 Закона «О международном коммерческом арбитраже» не предусмотрено оспаривание актов МКА об отсутствии у последних компетенции на рассмотрение спора. Таким образом, дело не может рассматриваться в арбитражном суде и, соответственно, подлежит прекращению со ссылкой на п. 1 ч. 1 ст. 150 АПК РФ. На основании указанного Постановления в дальнейшем происходило формирование судебной практики нижестоящих судов. Так, Федеральный арбитражный суд Московского округа в своем Постановлении от 11.06.2009 г. № КГ-А40/4951-09, отменяя определение Арбитражного суда г. Москвы, указал, что с учетом положений ч. 1 ст. 235 АПК РФ и п. 3 ст. 16 Закона о МКА арбитражный суд не вправе решать вопрос об отмене подобных решений МКА. Однако суд первой инстанции не применил положения п. 1 ч. 1 ст. 150 АПК РФ и не прекратил производство по делу, чем нарушил единообразие в толковании и применении арбитражным судом норм права.

Другим спорным моментом на практике является возможность применения положений ст. 235 АПК РФ к определениям «внутренних» третейских судов о наличии у них компетенции по рассмотрению соответствующего спора. Статья 17 Федерального закона от 24.07.2002 г. № 102-ФЗ (ред. от 21.11.2011 г.) «О третейских судах в Российской Федерации» (далее – Закон 2002 г.) подобного полномочия заинтересованной стороне не предоставляет. К сожалению, единообразной позиции по данному вопросу не сложилось даже среди судей Высшего арбитражного суда РФ. Так, в Постановлении Президиума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 23.11.2010 г. № 9521/10 суд отметил, что в силу ч. 1 ст. 235 АПК РФ в случаях, предусмотренных международным договором Российской Федерации и федеральным законом, любая сторона третейского разбирательства может обратиться в арбитражный суд с заявлением об отмене постановления третейского суда предварительного характера о наличии у него компетенции; соответствующего международного договора о третейских судах в Российской Федерации существовать не может.

На основании вышеизложенного дело не подлежит рассмотрению в арбитражном суде и должно быть прекращено по правилам п. 1 ч. 1 ст. 150 АПК РФ.

Однако, по мнению судьи ВАС РФ профессора Т. Н. Нешатаевой, ст. 235 АПК РФ необходимо толковать более широко и, применяя аналогию закона, распространить ее действие на определения «внутренних» третейских судов, так как Закон 2002 г. не предполагает прямого запрета на подобное обжалование, что и было изложено ею в своем особом мнении к указанному выше Постановлению Президиума ВАС РФ.

Считаем возможным не согласиться с подобной точкой зрения. В соответствии с положениями общей теории права нормы закона следует толковать буквально, если самим законом не предусмотрено иное. Если Закон о МКА прямо допускает обжалование постановления арбитража о наличии у него компетенции, то в Законе 2002 г. подобное указание отсутствует. Поэтому полагаем невозможным применение в данном случае аналогии закона.

Аналогичной точки зрения, в частности, придерживается М. Э. Морозов [4, с. 2].

Далее рассмотрим непосредственно отдельные процессуальные особенности, связанные с рассмотрением в государственном арбитражном суде заявлений по вопросу компетенции международного коммерческого арбитража.

В соответствии с ч. 3 ст. 235 АПК РФ арбитражный суд рассматривает заявление по вопросу компетенции международного коммерческого арбитража по правилам, предусмотренным § 1 гл. 30 АПК РФ. Подсудность спора определяется арбитражным судом субъекта РФ, на территории которого принято решение международного коммерческого арбитража (ч. 3 ст. 230 АПК РФ). Срок для подачи подобного заявления определяется одним месяцем с момента получения стороной уведомления о постановлении международного коммерческого арбитража. Поскольку данный срок является процессуальным, то он может быть восстановлен арбитражным судом при наличии уважительных причин в соответствии с положениями ч. 1 и ч. 2 ст. 117 АПК РФ.

На сегодняшний день в силу п. 11 ч. 1 ст. 333.21 Налогового кодекса Российской Федерации размер государственной пошлины по данному требованию составляет 2 000 рублей.

Важной особенностью непосредственно судебного разбирательства по данной категории споров является правомочие арбитражного суда по ходатайству обеих сторон истребовать материалы дела из МКА.

При этом в судебном разбирательстве арбитражный суд должен проверить действительность арбитражного соглашения, а равно арбитрабельность конкретного спора, то есть юридическую допустимость заключения третейского соглашения в данном случае. Если арбитражный суд приходит к выводу о неарбитрабельности спора, он выносит определение об отмене постановления третейского суда о наличии у него компетенции (ч. 4 ст. 235 АПК РФ) [5, с. 47]. Что касается вопросов действительности арбитражного соглашения, то арбитражный суд обязан проверить надлежащую форму арбитражного соглашения (ст. 7 Закона о МКА), а также надлежащую право- и дееспособность сторон спора и их представителей. При определении действительности арбитражного соглашения суд должен руковод-



ствоваться положениями закона о месте проведения арбитража (*lex arbitri*), но так как применение ст. 235 АПК РФ возможно только при проверке предварительной компетенции российских МКА, то применению подлежат нормы российского права, что на практике обычно не вызывает каких-либо затруднений. Арбитражный суд проверяет форму арбитражного соглашения в соответствии с указанными выше требованиями Закона о МКА, а также в соответствии с требованиями гражданского законодательства РФ о форме и основаниях недействительности сделок. Полномочия представителей проверяются по правилам гл. 10 ГК РФ и гл. 6 АПК РФ соответственно. При этом при определении действительности арбитражного соглашения и надлежущей право- и дееспособности сторон суд должен руководствоваться положениями законодательства, действовавшего на момент составления оспариваемого соглашения.

В обоснование приведенной выше позиции приведем следующий пример из судебной практики, изложенный в Постановлении Президиума ВАС РФ от 12.12.2005 г. № 9982/05. В ВАС РФ рассматривался спор между иностранной компанией и Министерством транспорта РФ, в котором министерство оспаривало предварительное постановление арбитража *ad hoc* в г. Москве о наличии у последнего компетенции на рассмотрение возникшего спора. В обоснование своих требований государственный орган ссылался на тот факт, что соответствующий договор и арбитражная оговорка были заключены иностранной компанией и Министерством гражданской авиации СССР 28.08.1991 г. Поскольку Министерство транспорта не является правопреемником последнего, то на него не распространяются положения арбитражной оговорки.

Арбитражный суд г. Москвы с позицией министерства согласился и заявленные требования удовлетворил. Федеральный арбитражный суд Московского округа определение арбитражного суда первой инстанции отменил, в удовлетворении заявленного требования отказал со ссылкой на то обстоятельство, что изменение структуры федеральных органов исполнительной власти не влияет на действительность обязательств, перешедших к Российской Федерации по ранее заключенным внешнеэкономическим контрактам. ВАС РФ, отменив Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа, оставил в силе Определение Арбитражного суда г. Москвы, изменив, однако, формулировку принятого судебного акта.

ВАС РФ отметил, что при определении действительности арбитражного соглашения судам необходимо было руководствоваться не положениями действующего российского законодательства, а законодательства, действовавшего на момент заключения арбитражного соглашения.

На момент заключения договора и арбитражной оговорки порядок заключения внешнеэкономических договоров регулировался Постановлением Совета Министров СССР от 14.02.1978 г. № 122 «О порядке подписания внешнеторговых сделок». В соответствии с ним подобные сделки должны подписываться двумя лицами (руководителем и его заместителями или иными лицами, уполномоченными на подписание доверенностью). Поскольку в материалах дела не были представлены доказательства, подтверждающие должностное положение подписавших соглашение лиц от имени Министерства гражданской авиации СССР, ВАС РФ пришел к выводу о недействительности арбитражного соглашения.

Таким образом, для разрешения вопроса о предварительной компетенции МКАС арбитражный суд должен обладать достаточной доказательственной базой, связанной с надлежущим определением различных дефектов арбитражного соглашения, арбитражным характером спора, вовлечением в спор лиц, не являющихся стороной арбитражного соглашения. По результатам рассмотрения заявления об отмене предварительной компетенции международного коммерческого арбитража арбитражный суд выносит определение по правилам, установленным в гл. 20 АПК РФ (ч. 1 ст. 234), то есть определение суда должно состоять из вводной, описательной, мотивировочной и резолютивной частей и содержать все необходимые реквизиты, предъявляемые к решению суда первой инстанции (ч. 1, ч. 2 ст. 170 АПК РФ).

Хотя ч. 3 ст. 16 Закона о МКА предусматривает, что определение суда по вопросу предварительной компетенции обжалованию не подлежит, АПК РФ 2002 г., как уже было отмечено выше, допускает возможность оспаривания определения в арбитражном суде кассационной инстанции в течение месяца со дня вынесения определения. Кроме того, последнее может быть в дальнейшем пересмотрено в порядке надзора по правилам гл. 36 АПК РФ.

В завершение рассмотрения настоящего вопроса хотелось бы отметить, что предварительная проверка арбитражным судом компетенции МКА на ранней стадии арбитражного разбирательства поможет определить отсутствие подведомственности спора международному коммерческому арбитражу, что позволит значительно сэкономить процессуальное время как сторон, так и арбитров, значительно сократить судебные издержки участников спорного правоотношения. Отмеченные выше обстоятельства, в свою очередь, будут способствовать достижению одной из задач разрешения споров международными коммерческими арбитражами – осуществление обществом контроля над государственным аппаратом [6, с. 11–15]. Однако при этом необходимо учитывать, что вынесение предварительного постановления



является правом, а не обязанностью суда (ст. 16 Закона о МКА), и любой судебный контроль должен носить исключительно ограниченный характер. В противном случае будет нарушаться принцип невмешательства государственного арбитражного суда в деятельность международных коммерческих арбитражей (ст. 5 Закона о МКА).

### Список литературы

1. Курочкин С. А. Государственные суды в третейском разбирательстве и международном коммерческом арбитраже. М. : Волтерс Клувер, 2008. 296 с.
2. Карабельников Б. Р. Исполнение и оспаривание решений международных коммерческих арбитражей. Комментарий к Нью-Йоркской Конвенции 1958 г. и

главам 30 и 31 АПК РФ 2002 г. : 3-е изд., перераб. и доп. М. : Статут, 2008. 606 с.

3. Сеглин Б. С. Признание и исполнение в РФ иностранных судебно-арбитражных решений по новым АПК и ГПК. Доступ из справ-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Морозов М. Э. Механизм государственного контроля за третейскими судами. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Ерпылева Н. Ю. Международный коммерческий арбитраж : институционально-нормативный механизм правового регулирования // Законодательство и экономика. 2011. № 1. С. 38–58.
6. Григорьева Т. А. Арбитражная юрисдикция в современной России. Саратов : Изд-во Сарат. ун-та. 2002. 304 с.

### Appeals Against Decisions of International Commercial Arbitration if They Have a Competence Rendered as a Preliminary Question

P. D. Grinev

Postgraduate Student, Department of Arbitration Process,  
Saratov State Law Academy,  
1, Volskaya str., Saratov, 410056 Russia  
E-mail: pavel\_grinev@mail.ru

**Introduction.** To date, there is an objective need for monitoring and verifying the state courts of arbitration of international commercial arbitration. One of the manifestations of the activities mentioned above is the imposition of international arbitration decision on the presence of his competence, rendered as a preliminary question. In the present, Russian law there are certain conflicts and gaps in the trial of this category of cases, as well as no uniform judicial practice. In this paper, a comprehensive system-legal analysis of the current legislation and jurisprudence on the matter, as well as recommendations for overcoming the conflicts of law. **Methods.** The methodological basis of the study of the material in this article were philosophical and advanced scientific functions and special methods of learning. In the framework of philosophical methods for writing this article was widely used dialectical approach to the study of the state test institute arbitration competence of international commercial arbitration, which allows to see the latest in its formation, development, cooperation and conflict. In addition, the methodological basis of this article are the principles of scientific knowledge such as historicism, objective and systematic. As for the modern scientific and special ways of knowing, when writing this work were used normative logic, the method of comparative law analysis of judicial and arbitration practice. Their use in conjunction with the scientific study of legal literature has allowed to identify and analyze the main procedural characteristics and patterns of appeal of the decision of the Institute of International Commercial Arbitration of the presence of his competence rendered by him as a preliminary question. **Results.** Following a review in this paper the study made the following conclusions: the imposition of international commercial arbitration individual decisions concerning the competence it is a right, not an obligation challenged in the state arbitration courts can only arbitration ruling, which operate on the territory of the Russian Federation, contested arbitrations lack of competence in the latter state arbitration courts cannot be challenged.

**Key words:** international commercial arbitration, state judicial, trial, test regulations of international commercial arbitration.

### References

1. Kurochkin S. A. *Gosudarstvennyye sudy v tretejskom razbiratel'stve i mezhdunarodnom kommercheskom arbitrazhe* [State courts in arbitration and international commercial arbitration]. Moscow, Wolters Kluwe Publ., 2008. 296 p.
2. Karabelnikov B.R. *Ispolnenie i osparivanie reshenij mezhdunarodnyh kommercheskih arbitrazhe. Kommentarij k N'ju-Jorkskoj Konvencii 1958 g. i glavam 30 i 31 APK RF 2002 g.* [Performance and challenge the decisions of international commercial arbitration. Commentary on the New York Convention 1958 and the heads of 30 and 31 of the APC 2002]. 3rd ed., reprocessing and add. Moscow, Statute Publ., 2008. 606 p.
3. Seglin B. S. *Priznanie i ispolnenie v RF inostrannyh sudebno-arbitrazhnyh reshenij po novym APK i GPK* (The recognition and enforcement in Russia of foreign court and arbitration decisions on new APC and CPC). PCA Consultant Plus.
4. Morozov M. E. *Mehanizm gosudarstvennogo kontrolja za tretejskimi sudami* (The mechanism of state control over the arbitration courts). PCA Consultant Plus.
5. Erpyleva N. Yu. *Mezhdunarodnyj kommercheskij arbitrazh: institucional'no-normativnyj mehanizm pravovogo regulirovanija* [International commercial arbitration: institutional and regulatory mechanism of legal regulation]. *Legislation and economics*, 2011, no. 1, pp. 38–58.
6. Grigorieva T. A. *Arbitrazhnaja jurisdikcija v sovremennoj Rossii* [The arbitration jurisdiction in modern Russia]. Saratov, Saratov University Publ., 2002. 304 p.

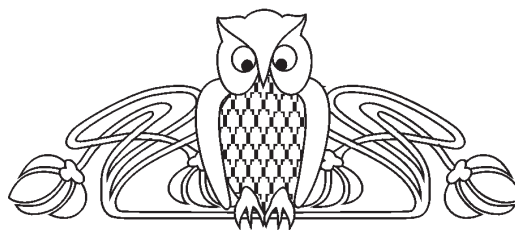


УДК 347.441

## ЗНАЧЕНИЕ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ КРЕДИТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В МЕХАНИЗМЕ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ

Е. А. Мичурина

аспирант кафедры гражданского и семейного права,  
Саратовская государственная юридическая академия  
E-mail: bichekhvost@mail.ru



**Введение.** В настоящее время возрастает роль кредитных отношений и их важнейшего компонента – кредитных обязательств в экономике и финансовой системе Российского государства, удовлетворении потребностей граждан, что обуславливает социальное значение кредитной деятельности. Существует объективная необходимость исследования правовой природы кредитного договора и отражения ее элементов юридической наукой, поскольку неполнота теоретических исследований отражается на технике правоприменения. **Методы.** На основе сравнительного метода исследованы существенные характеристики договоров займа и кредита. Метод толкования правовых норм был применен для распространительного толкования дефиниций, что позволило наиболее полно и точно исследовать природу кредитных отношений и обязательств. Для выработки предложений по совершенствованию гражданско-правового регулирования кредитных обязательств был использован метод правового моделирования. **Результаты.** На современном этапе развития российского законодательства не существует единого, научно обоснованного подхода к пониманию кредитного обязательства. В настоящее время ГК РФ рассматривает договор кредита в качестве самостоятельного вида договоров и основания возникновения обязательств, однако в силу прямого указания норм ГК кредитные отношения регулируются положениями о договоре займа. Это позволяет сделать вывод о дискуссионности вопроса правовой природы кредитных обязательств, что приводит к несовершенству техники правоприменения. **Заключение.** Для разрешения возникающих на практике спорных ситуаций, наиболее полного и правильного восприятия кредитных обязательств отечественной правовой доктриной необходима подробная регламентация отношений, возникающих после заключения кредитного договора. Актуальным решением является законодательная база, регулирующая порядок заключения, исполнения, расторжения кредитных договоров, закрепляющая иерархическую систему способов обеспечения их исполнения, четко оговаривающая рамки применения обеспечительных способов.

**Ключевые слова:** кредитный договор, кредитные обязательства, аналогия закона, законодательная база.

### Введение

В условиях современного общества возрастает роль кредитных отношений и их важнейшего компонента – кредитных обязательств – в экономике и финансовой системе Российского государства, удовлетворении потребностей граждан. В существующей рыночной экономике кредит стал неотъемлемым атрибутом механизма хозяйствующих субъектов вследствие необходимости привлечения последними заемных средств по кредитным договорам с целью совершен-

ствования и развития своей деятельности и извлечения прибыли. В настоящее время заметно и стремление населения Российской Федерации к повышению уровня жизни, улучшению ее качества. Это закономерная, объективная тенденция. Удовлетворить личные потребности граждан реально с помощью инструментов кредитования физических лиц. Таким образом, кредитная деятельность приобретает важное социальное значение, так как через кредитование население в состоянии удовлетворить собственные жизненные потребности.

Кредитование предполагает четкое исполнение обязательств, принятых на себя сторонами по договору. Своевременно, точно и в срок исполненные кредитные обязательства служат важным условием заключенного договора между кредитором и заемщиком.

Следует подчеркнуть, что с закреплением кредитного договора в гражданском законодательстве возникла объективная необходимость исследования его правовой природы и отражения ее элементов юридической наукой, поскольку неполнота теоретических исследований, в свою очередь, отражается на технике правоприменения. В частности, это относится к дискуссиям относительно природы кредитных отношений, квалификации кредитного договора, отношений по предоставлению и возврату кредита, отношений по его обеспечению.

В разное время исследованием общетеоретической и гражданско-правовой природы кредитных отношений занимались Д. И. Мейер, М. М. Агарков, Е. А. Флейшиц, Г. Ф. Шершеневич, Е. С. Компанец, Э. Г. Полонский, С. Н. Братусь, Н. Н. Захарова и др. [1–5]. На современном этапе цивилисты, обращаясь к положениям о кредитном договоре и кредитных отношениях, в большей части воспроизводят расширительное толкование дефиниций, закрепленных в Гражданском кодексе РФ, и краткое описание элементов договора, не исследуя иных аспектов кредитных отношений. Существует ряд иностранных авторов, которые также сделали попытку осветить современное состояние кредитования в Российской Федерации [6]. До настоящего времени в юридической науке отсутствуют



исследования, в которых бы с учетом последних изменений законодательства кредитные отношения изучались комплексно. Авторы касались либо отдельных, частных вопросов, либо рассматривали смежные вопросы, нередко основываясь на утратившем силу законодательстве.

### Методы

В процессе нашего исследования использовались общенаучные и специальные юридические методы: формально-юридический, сравнительно-правовой, правовых норм, правового моделирования. На основе сравнительного метода исследованы сущностные характеристики договоров займа и кредита. Метод толкования правовых норм был применен для распространительного толкования дефиниций, что позволило наиболее полно и точно исследовать природу кредитных отношений и обязательств. Для выработки предложений по совершенствованию гражданско-правового регулирования кредитных обязательств был использован метод правового моделирования.

### Результаты

На современном этапе развития российского законодательства не существует единого, научно обоснованного подхода к пониманию кредитного обязательства как элемента системы обязательственных правоотношений. По мнению отдельных исследователей, это обусловлено отсутствием единого обоснования понимания тех отношений, которые подпадают под существо кредитного обязательства [7]. Полагаем, что кредитные обязательства возникают из юридических фактов заключения кредитных договоров.

Для советского гражданского права было характерно приравнивание кредитного договора к договору займа. В настоящее время Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) рассматривает договор кредита в качестве отдельного, самостоятельного вида договоров и, соответственно, основания возникновения обязательств. Однако в силу прямого указания норм ГК РФ кредитные отношения и сейчас регулируются положениями о договоре займа. Это позволяет говорить о дискуссионности вопроса правовой природы кредитных обязательств, что, в свою очередь, приводит к несовершенству техники правоприменения.

Несмотря на то что договоры займа и кредита, как имеющие одинаковую сущность, объединены в одну главу ГК РФ, они имеют определенные различия, и утверждать о полной тождественности возникающих из договоров обязательств неверно. Исторически сложившиеся предпосылки выделения кредитного договора в самостоятельный вид отечественная правовая наука в настоящее время понимает как признаки

и элементы правовой природы кредитного договора, обладающие собственными отличительными чертами.

При этом современное законодательство практически не содержит специальных норм, регулирующих правоотношения, которые возникают вследствие заключения кредитного договора, и включает лишь отдельные дефиниции. Создавшееся положение можно охарактеризовать как пробел в праве в собственном юридическом смысле. Как правило, юридическая техника предполагает использование аналогии закона для разрешения коллизионных вопросов, что означает решение дела на основании наиболее близкой по содержанию нормы, и применение права к случаям, которые нормой прямо не регулируются, но аналогичны предусмотренным этой нормой.

По отношению к кредитному договору и его существенным условиям аналогией закона считаются нормы о договоре займа. Закрепленные законодательно дефиниции дают основания определить отличия двух договорных конструкций. Во-первых, не совпадает субъектный состав правоотношений. Займодавец может выступать любая организация или даже частное лицо, поскольку для выдачи займа в общем смысле не требуется специального разрешения; кредит же может быть предоставлен только банком или иной кредитной организацией, для осуществления операций которым необходима лицензия Центрального банка Российской Федерации. Вследствие особого статуса одной из сторон договора кредитные обязательства требуют особого удостоверения и обеспечения, что является основой для закрепления целого ряда способов обеспечения исполнения кредитных обязательств. Отношения, возникающие из заключенного кредитного договора, юридически более сложные и требуют правового регулирования не только нормами ГК РФ, но специальными нормативно-правовыми актами в силу степени их формализации.

Во-вторых, предметом договора займа является заем – деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками. Заемщик становится собственником предмета займа на все время пользования займом. По кредитному договору в собственном смысле можно передавать исключительно денежные средства во временное пользование. В-третьих, заем по своей природе является бесплатным. Кредитный договор всегда является возмездным, то есть имущественное предоставление одной стороны обуславливает встречное имущественное предоставление другой. Возмездный характер связан с субъектным составом кредитного договора, одной из сторон его всегда выступает кредитная организация, деятельность которой направлена на извлечение прибыли [8]. Плата за кредит выражается в процентах, кото-



рые устанавливаются по договору. Как правило, проценты включают ставку рефинансирования Центрального банка РФ. Представляется, что поскольку для кредитного договора проценты считаются существенным условием, то полное регулирование вопросов их начисления и уплаты только нормами о договоре займа неэффективно, в связи с чем целесообразна выработка отдельных норм, касающихся вопросов кредитования, и включения их в действующий ГК РФ с учетом положений других связанных нормативно-правовых актов. Кредитная организация не имеет права в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам. Данная позиция нашла свое отражение в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности», и хотя такое положение существовало в законе достаточно продолжительный период, императивный характер норма получила только в марте 2010 г. [9].

Норма, воспроизведенная в ст. 819 ГК РФ, несмотря на обобщенное название «Кредитный договор», в большинстве случаев рассматривается в узком смысле. Сложившаяся практика говорит о том, что чаще всего «кредитный договор» понимается как договор банковского кредитования, то есть как сделка, опосредующая форму движения денежных средств на условиях возвратности, срочности и платности. Таким образом, стремление упростить структуру гражданского законодательства путем введения обобщенных дефиниций и отсылочных норм не стало практически оправданным, поскольку функционирование кредитной системы невозможно без четкого правового регулирования.

Кредитный договор по своей правовой природе является консенсуальным и вступает в силу с момента достижения сторонами соглашения по всем его существенным условиям. Поскольку банковский кредитный договор заключается банками и иными кредитными организациями в процессе осуществления ими предпринимательской деятельности, то можно сделать вывод, что кредитный договор представляет собой коммерциализированный консенсуальный договор [10].

Кредит предоставляется кредитором заемщику во исполнение принятого на себя обязательства. При неисполнении обязанности кредитора по предоставлению кредита заемщику последний может потребовать предоставления ему кредита в принудительном порядке [11]. Принудить заемщика к получению кредита с правовой точки зрения невозможно, поскольку данное действие будет расцениваться как сделка, заключенная с пороками воли, что приведет к признанию ее недействительной [12]. Некоторые ученые придерживаются точки зрения, что кредитный договор, подобно договору займа, при наличии определенных условий можно рассматривать в качестве реального, что означает признание

договора заключенным с момента передачи денег [13]. Полагаем, что такое представление о правовой природе кредитного договора является необоснованным и в процессе правоприменения влечет смещение баланса интересов сторон.

По характеру распределения прав и обязанностей между участниками договора кредитный договор, в отличие от договора займа, является двусторонним, или взаимным. В теории гражданского права это означает, что каждая из сторон приобретает права и одновременно несет обязанности по отношению к другой стороне. Статья 819 ГК РФ рассматривает кредитный договор в качестве единой сделки, из которой возникает как обязанность банка выдать кредит, так и обязанность заемщика его вернуть.

Кредитный договор во всех случаях должен быть заключен в письменной форме, независимо от суммы, на которую он заключается. Несоблюдение данного условия влечет за собой недействительность кредитного договора и такой договор является ничтожным. Вследствие этого кредитный договор можно охарактеризовать как формальную сделку.

Рядом ученых-цивилистов для более точного понимания правовой природы кредитного договора и его роли в системе обязательств были сформулированы базовые принципы кредитования, основанные на элементах юридической характеристики кредитного договора. На практике данные принципы не применяются изолированно друг от друга, а воспринимаются в своей совокупности.

В связи с тем что легально закрепленный институт кредитного договора сравнительно молод и его воспроизведение правовой доктриной неоднозначно, при его практическом применении возникает ряд проблем. Это объясняется, в частности, недостаточным уровнем правового регулирования кредитных отношений в целом. В законодательстве содержатся лишь идеальные теоретические положения, а многочисленные рекламные предложения создают в сознании граждан обманчивое представление о простоте получения и использования заемных денежных средств. Тем не менее практика использования кредитов российским населением неоднородна и, безусловно, имеет свои спорные моменты.

При практическом применении кредитных договоров изначально возникают ситуации, которые впоследствии могут повлечь оспаривание действительности сделки. Заключение договора влечет за собой наступление юридически значимых последствий, которые, в силу двусторонней природы договора, должны отвечать принципу сохранения баланса интересов сторон. Проведенный анализ современной банковской и судебной практики показывает, что неверное понимание природы кредитных обязательств, обозначение



их как спорной и неоднозначной правовой категории приводит к нарушению баланса интересов сторон. Это обусловлено, во-первых, представлением заемщика как традиционно слабой стороны договора, что нарушает названный баланс интересов сторон, приводя к злоупотреблениям со стороны кредитора; во-вторых – ненадлежащим исполнением обязательств самими заемщиками, в большинстве случаев – невозвратом заемных средств.

### Заклучение

Из вышеизложенного следует, что кредитный договор обладает всеми признаками договорного обязательства. Вытекая из договора займа, кредитный договор во многом схож с последним. Однако вывод о том, что кредитный договор – частный случай договора займа, на наш взгляд, является неверным. Договор кредита имеет свои особенности и по ряду признаков кардинально отличается от договора займа, являясь самостоятельным основанием для возникновения гражданско-правовых отношений. Кредитный договор как базовый элемент кредитных обязательств по своей правовой природе является консенсуальным и вступает в силу с момента достижения сторонами соглашения по всем его существенным условиям. По характеру распределения прав и обязанностей между участниками договора кредитный договор, в отличие от договора займа, является двусторонним, или взаимным. Кредитный договор рассматривается в качестве единой сделки, из которой возникают обязанность банка выдать кредит и обязанность заемщика вернуть полученные средства.

Для разрешения всех возникающих на практике спорных ситуаций, наиболее полного и правильного восприятия кредитных обязательств отечественной правовой доктриной необходима подробная правовая регламентация отношений, возникающих после заключения договора по поводу предоставления кредитором заемщику денежных и иных временно свободных средств. Актуальным решением для всех участников кредитных отношений является законодательная база, регулирующая порядок заключения, исполнения, расторжения кредитных договоров, закрепляющая иерархическую систему способов обеспечения их исполнения, четко оговаривающая

рамки применения обеспечительных способов. В современных правовых реалиях необходимо расширение количества норм о кредите в соответствующей главе Гражданского кодекса РФ, последующее ограничение применения аналогии закона и действительное принятие нормативного акта в форме федерального закона «О кредитовании», либо «О потребительском кредите» как одним из наиболее распространенных и востребованных видов кредита.

Правильное понимание правовой природы кредитных обязательств, их базовых элементов оказывает значительное влияние на практическое применение инструментария кредитования.

### Список литературы

1. Научно-практический комментарий к основам гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик / под ред. С. Н. Братуся, Е. А. Флейшиц. М., 1962. 419 с.
2. *Компанеев Е. С., Полонский Э. Г.* Применение законодательства о кредитовании и расчетах. М., 1967. 259 с.
3. *Захарова Н. Н.* Кредитный договор : гражданско-правовые аспекты. М., 1997. 157 с.
4. *Мейер Д. И.* Русское гражданское право : в 2 ч. М., 1997. 219 с.
5. *Шершеневич Г. Ф.* Курс торгового права : в 4 т. Т. II. Товар. Торговые сделки. М., 1998. 544 с.
6. *Syrbe T., Bartholomy M., Bortkevicha V., Anichkin A.* Real Estate in Russia – A Legal Guide / Clifford Chance CIS Ltd. М., 2010. 136 с.
7. *Соломин С. Н.* Теоретические проблемы гражданско-правового регулирования банковских кредитных отношений : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. 39 с.
8. Гражданское право : учебник : в 2 т. Т. 2 / под ред. О. Н. Садикова. М., 2007. 608 с.
9. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 6, ст. 492.
10. Гражданское право. Часть вторая / отв. ред. В. П. Мозолин. М., 2004. 412 с.
11. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй / под ред. Т. Е. Абовой, А. Ю. Кабалкина. М., 2003. 976 с.
12. Гражданское право : в 3 т. Т. 1 / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. М., 2007. 776 с.

### Value of the Legal Nature of Credit Obligations in the Right Application Mechanism

#### E. A. Michurina

Postgraduate Student, Department of Civil and Family Law,  
Saratov State Law Academy, 1, Volskaya str., Saratov, 410056 Russia  
E-mail: bichekhvast@mail.ru

**Introduction.** The role of the credit relations and their major component – credit obligations increases in economy and a financial system of the Russian state, satisfaction of needs of citizens. There is an objective need of research of the legal nature of the credit agreement and reflection of its elements by jurisprudence as incompleteness of theoretical researches is reflected in equipment of right application. **Methods.** The author





uses general scientific and is private legal methods for research of the legal nature of the credit agreement. **Results.** Russian legislation there is no uniform, scientific and reasonable approach to understanding of the credit obligation now. The Civil Code of the Russian Federation considers the credit contract as an independent type of contracts and the basis of emergence of obligations, however, owing to the direct indication of standards of Civil Code, the credit relations are regulated by regulations on the loan agreement. **Conclusion.** The detailed regulation of the relations arising after the conclusion credit is necessary for permission of disputable situations arising in practice fullest and the correct perception of credit obligations by the domestic legal doctrine. The actual decision is the legislative base regulating an order of the conclusion, execution, cancellation of the credit agreements.

**Key words:** credit agreement, credit obligations, analogy of the law, legislative base.

## References

1. *Nauchno-prakticheskij kommentarij k osnovam grazhdanskogo zakonodatel'stva Sojuza SSR i sojuznyh respublik*. Pod red. S. N. Bratusja, E. A. Flejshic [The scientific and practical comment to bases of the civil legislation of USSR and federal republics. Ed. By S. N. Bratus, E. A. Flejshic]. Moscow, 1962. 419 p.
2. Kompaneec E. S., Polonskij Je. G. *Primenenie zakonodatel'stva o kreditovanii i raschetah* [Application of the legislation on crediting and calculations]. Moscow, 1967. 259 p.
3. Zaharova N. N. *Kreditnyj dogovor: grazhdansko-pravovye aspekty* [Credit agreement: civil aspects.]. Moscow, 1997. 157 p.
4. Mejer D. I. *Russkoe grazhdanskoe pravo: v 2 ch.* [Russian civil law. In 2 part]. Moscow, 1997. 219 p.
5. Shershenevich G. F. *Kurs torgovogo prava: v 4 t. T. II. Tovar. Torgovye sdelki* [Course of a commercial law: in 4 vol. Vol. II. Goods. Commercial transactions]. Moscow, 1998. 544 p.
6. Syrbe T., Bartholomy M., Bortkevicha V., Anichkin A. *Real Estate in Russia – A Legal Guide*. Clifford Chance CIS Ltd. Moscow, 2010. 136 p.
7. Solomin S. N. *Teoreticheskie problemy grazhdansko-pravovogo regulirovanija bankovskih kreditnyh otoshenij: avtoref. dis. kand. jurid. nauk.* [Theoretical problems of civil regulation of the bank credit relations. Cand. of law sci. thesis diss.]. Moscow, 2007. 39 p.
8. *Grazhdanskoe pravo: v 2 t. T. 2*. Pod red. O. N. Sadikova [Civil law: in 2 vol. Vol. 2. Ed. by O. N. Sadikov]. Moscow, 2007. 608 p.
9. Federal'nyj zakon «O bankah i bankovskoj dejatel'nosti» ot 02.12.1990 № 395-1 [The federal law «About banks and bank activity»]. *Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii* [Collected legislation of the Russian Federation]. 1996, no. 6, article 492.
10. *Grazhdanskoe pravo. Chast' vtoraja*. Otv. red. V. P. Mozolin [Civil law. Part second. Ed. V. P. Mozolin]. Moscow, 2004. 412 p.
11. *Kommentarij k GK RF, chasti vtoroj*. Pod red. T. E. Abovoj, A. Yu. Kabalkina [The comment to the Civil code of the Russian Federation, part second. Ed. by T. E. Abova, A. Yu. Kabalkin]. Moscow, 2003. 976 p.
12. *Grazhdanskoe pravo: v 3 t. T. 1*. Pod red. A. P. Sergeeva, Yu. K. Tolstogo [Civil law: in 3 vol. Vol. 1. Ed. by A. P. Sergeev, Yu. K. Tolstoy]. Moscow, 2007. 776 p.

УДК 342

## ЗНАЧЕНИЕ РЕШЕНИЙ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РФ И ФЕДЕРАЛЬНОГО КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА ФРГ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА СВОБОДНОЕ ЗАНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ



**А. С. Бурданова**

аспирант кафедры конституционного и муниципального права,  
Саратовский государственный университет  
E-mail: gons.anna@yandex.ru

**Введение.** Одним из средств совершенствования правового регулирования предпринимательской деятельности выступает конституционное истолкование норм законов. В данной статье представлено теоретическое понимание значений решений Конституционного суда РФ и Федерального Конституционного суда ФРГ для реализации конституционного права на свободное занятие предпринимательской деятельностью. **Результаты.** В статье проанализированы и сравнены решения Конституционного суда РФ и Федерального Конституционного суда ФРГ по вопросам регулирования предпринимательской деятельности.

**Заключение.** Значение правовых позиций Конституционного суда РФ и Федерального Конституционного суда ФРГ сводится к закреплению регулирующих начал деятельности государства в сфере экономики и предпринимательства, устранению препятствий в развитии предпринимательских отношений, а также к защите экономических прав предпринимателей, в том числе через конституционное толкование сущности свободы договора и права собственности. При этом, исходя из норм конституционного права Германии (не закрепления в Основном законе самостоятельного права на предпринимательскую деятельность), на



наш взгляд, существует особенность в толковании Основного закона Федеральным Конституционным судом ФРГ, направленная, в первую очередь, на легальное установление понятия «предпринимательская свобода» и ее конституционно-правового содержания и границ.

**Ключевые слова:** конституционный суд, правовая позиция, конституционное право на свободное занятие предпринимательской деятельностью, конкуренция, свобода договора, ответственность.

### Введение

Конституционное право на свободное занятие предпринимательской деятельностью в силу своего комплексного характера и непосредственной связи с конституционным принципом социального государства подлежит более интенсивному правовому регулированию, чем иные конституционные права. В частности, при регулировании предпринимательской деятельности законодатель неизбежно сталкивается с противоречием между публичным и частным интересом, поскольку данное экономическое право требует государственно-правового объяснения (легального установления понятий предпринимательской деятельности и ее признаков, конкуренции, монополии, отличия от иных видов экономической деятельности и т.д.), а также создания правовых процедур, в том числе процедуры гарантии, защиты, чтобы сделать возможным реализацию права.

Одним из средств совершенствования правового регулирования предпринимательской деятельности выступает конституционное истолкование норм законов. Правовая норма может быть конституционным судом признана неконституционной или же не признаваться неконституционной, но наполняться новым конституционно-правовым содержанием на основе ее конституционного истолкования. Впоследствии данное решение суда должно предопределять позицию законодателя при регулировании правовых отношений.

### Результаты

В современных правовых государствах модель управления и регулирования экономики основывается, в первую очередь, на конституционных нормах, закрепляющих государственное устройство и основные, в том числе экономические права. Поэтому конституционный суд не мог обойти стороной определение роли и места государства в экономике.

В Постановлении от 31 мая 2005 г. № 6-П Конституционный суд РФ установил, что федеральный законодатель, руководствуясь ст. 18, 71 (п. «в», «е», «ж») и 76 Конституции Российской Федерации во взаимосвязи с ее ст. 17 (ч. 3) и 55 (ч. 3) и учитывая необходимость согласования частной экономической инициативы с потребностью в предоставлении определенного объема пу-

блично значимых услуг должного качества, вправе предъявлять к субъектам экономической деятельности конкретные требования и устанавливать механизм контроля за условиями ее реализации, которые отвечали бы критериям соразмерности и пропорциональности государственного вмешательства и обеспечивали бы частное и публичное начала в сфере экономической деятельности. При этом он, во всяком случае, связан конституционным принципом недопустимости искажения самого существа права на занятие предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельностью (ч. 1 ст. 34 Конституции РФ) и обязанностью не допускать экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию (ч. 2 ст. 34 Конституции РФ) [1].

В Постановлении от 19 декабря 2005 г. № 12-П подчеркивается, что «государство, по смыслу статьи 45 (часть 1) Конституции Российской Федерации во взаимосвязи с ее статьями 2, 17 и 18, обязано создавать наиболее благоприятные условия для рыночной экономики как путем непосредственно регулирующего государственного воздействия, так и через стимулирование свободной экономической деятельности, основанной на принципах самоорганизации, баланса частных и публичных интересов, корпоративного взаимодействия и сотрудничества, в целях выработки отвечающей интересам и потребностям общества государственной экономической политики» [2].

Постановление Конституционного суда РФ от 23 февраля 1999 г. № 4-П позволяет выявить легальное содержание конституционного принципа стабильности экономического оборота, выводимого из принципа свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств (ч. 1 ст. 8 Конституции). Для реализации этого принципа государство обязано создавать условия для стабильного экономического оборота. Государственное регулирование рыночных отношений выражается в том числе в установлении порядка создания и деятельности их участников. Правовое регулирование рынка не должно нарушать основных принципов рыночной экономики: равенство участников оборота, свобода принятия экономических решений и самостоятельная ответственность за их результаты, ответственность за причиненный вред [3].

Федеральный Конституционный суд ФРГ (BVerfGE 13\15) установил, что «правовое государство упорядочивает экономические и предпринимательские отношения через нормы права. В сущности, основные права, реализуемые в экономике, соответствуют либеральной экономической идее и развиваются в тесной взаимосвязи частного и публичного права. Промышленный подъем (так называемое германское чудо) способствовал тому, что все сферы деятельности предпринима-



телей требуют наличия специального правового регулирования с учетом правового порядка, потребностей предприятий, их отношений с работниками, отношениями конкуренции и на рынке, взаимосвязями с ассоциациями работодателей и предпринимателей» [4].

Создание конкурентного порядка – обязанность государства. Федеральный Конституционный суд ФРГ подтвердил данный постулат в Решении BVerfGE 7, 377. Конституционные основы конкуренции налагают на государство обязанность: законодательная власть должна конкретизировать ее постулаты через принимаемое законодательство, обсуждая с обществом социально мотивированное вмешательство в рыночный порядок и монополию, необходимое регулирование предпринимательской свободы. Исполнительная и судебная власть должны воспринимать конституционные положения конкуренции как основу правоприменения [4].

Таким образом, государство в регулировании экономических отношений согласно правовым позициям Конституционного суда РФ и Федерального Конституционного суда ФРГ должно, с одной стороны, согласовывать частные и публичные экономические интересы, а с другой стороны, развивать свободный рыночный порядок и конкуренцию как основу свободного предпринимательства.

Поскольку рынок не может существовать без экономических свобод, Конституционный суд РФ установил, что «в качестве одной из основ конституционного строя Российской Федерации Конституция Российской Федерации закрепляет свободу экономической деятельности, поддержку конкуренции, признание и защиту равным образом частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности (ст. 8). Принципом экономической свободы предопределяется основное содержание таких закрепленных Конституцией Российской Федерации прав, как право каждого на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности (статья 34, часть 1), а также право каждого иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами (статья 35, часть 2).

Реализуя названные конституционные права, граждане самостоятельно определяют сферу своей экономической деятельности, осуществляют ее в индивидуальном порядке или совместно с другими лицами, в частности путем создания коммерческой организации как формы коллективного предпринимательства, выбирают экономическую стратегию развития бизнеса, используя свое имущество с учетом конституционных гарантий права собственности и поддержки государством добросовестной конкуренции» [5].

Ввиду незакрепления отдельного права на свободное занятие предпринимательской деятельностью в Основном законе Германии, существует некоторая сложность для выделения его сущности и границ. Поэтому Решение BVerfGE 87, 37 ff Федерального Конституционного суда ФРГ фактически является легальным толкованием конституционного права на занятие предпринимательской деятельностью. В этом Решении суд установил, что «предпринимательская деятельность отличается от профессии нацеленностью на прибыль и своим постоянным характером. Основное право не защищает от других участников рынка, правильности получения информации о рыночных отношениях и не гарантирует высокой прибыли, хотя существует тесная связь между получаемой предпринимателем прибылью и его конкурентными позициями. Скорее позиции конкуренции подлежат текущим изменениям и, соответственно, изменяется доход из-за рисков. Предприниматель должен сам анализировать складывающиеся отношения на рынке, исходя из мер своих функциональных возможностей» [4].

В Решении BVerfGE 105, 252 Федеральный Конституционный суд определил, что «область защиты ч. 1 ст. 12 Основного закона ФРГ (свобода на выбор профессии) распространяется на предпринимателя тогда, когда принимаемые законодателем правовые нормы, которые не должны согласно своей цели касаться предпринимательской деятельности, в то же время изменяют рамочные и рыночные условия предпринимательской деятельности, в частности, в них объективно прослеживается регулирующая тенденция» [4].

По смыслу решений Конституционного суда РФ экономическая свобода предполагает, прежде всего, свободу предпринимательства. Ее конституционно-правовой гарантией выступает признание государством пределов регулирования предпринимательской деятельности, определенной модели взаимоотношения между публичной властью и предпринимателями.

Федеральный Конституционный суд ФРГ, определив понятие конституционного права на занятие предпринимательской деятельностью, его отличия от свободы на выбор профессии и область защиты данного права, с одной стороны, восполнил пробел в конституционно-правовом регулировании, а с другой, фактически указал законодателю, что цели и результаты правового регулирования предпринимательских отношений должны совпадать.

Важной основой экономической деятельности предпринимателя, обеспечения гражданского оборота является свобода договора.

Свобода гражданско-правовых договоров в ее конституционно-правовом смысле, как неоднократно отмечалось в решениях Конституционного



суда РФ, в частности в его Постановлении от 6 июня 2000 г. № 9-П [6], предполагает соблюдение принципов равенства и согласования воли сторон. Субъекты гражданского права свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора (п. 1 и 2 ст. 1 Гражданского кодекса РФ).

В то же время Конституционный суд РФ подчеркивал, что конституционно защищаемая свобода договора не должна приводить к отрицанию или умалению других общепризнанных прав и свобод человека и гражданина; она не является абсолютной и может быть ограничена, однако как сама возможность ограничений, так и их характер должны определяться на основе Конституции РФ, устанавливающей, что права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства (ч. 1 и 3 ст. 55).

Свобода договора имеет и объективные пределы, которые определяются основами конституционного строя и публичного правопорядка. В частности, речь идет о недопустимости распространения договорных отношений и лежащих в их основе принципов на те области социальной жизнедеятельности, которые связаны с реализацией государственной власти. Поскольку органы государственной власти и их должностные лица обеспечивают осуществление народом своей власти, их деятельность (как сама по себе, так и ее результаты) не может быть предметом частноправового регулирования, так же как и реализация гражданских прав и обязанностей не может предопределять конкретные решения и действия органов государственной власти и должностных лиц [7].

Свобода договора – эта основа свободной рыночной экономики, но если условия договора фактически ставят одну из сторон в заведомо зависимое положение, то нельзя говорить о ее свободе. Поэтому Федеральный Конституционный суд ФРГ в своем Решении BVerfGE 8, 130 оправдал ограничение свободы договора, установив, что «частная автономия (как принцип свободы договора) основывается на принципе свободного самоопределения личности в рамках договора. Если одна сторона договора имеет такую «сверхсилу», что может показаться, что в силу этого условия договора являются фактически односторонними, то это не создает для другой стороны договора возможности свободного самоопределения. Где отсутствует приблизительное равенство сил сторон договора, не может быть гарантировано предметного равенства интересов участвующих

лиц. <...> Законодательные положения, которые ограничивают социальное и экономическое неравенство, объясняются объективным решением авторов Конституции по защите основных прав и одновременно конституционным принципом социальной государственности» [4].

Свобода договора согласно решениям Конституционного суда РФ и Федерального Конституционного суда ФРГ действует только в рамках, установленных законом, который, в свою очередь, должен учитывать конституционно-правовые цели, обязанности по защите прав и рамочные условия, направленные на относительное выравнивание положения сторон договора с целью защиты основных прав сторон.

Собственность является важным элементом осуществления предпринимательской деятельности, поэтому ее признание и конституционность ограничения, связанная с обеспечением частных и публичных интересов, нашли отражение в правовых позициях Конституционного суда РФ и Федерального Конституционного суда ФРГ. С точки зрения частного интереса предпринимателя собственность является материальным обеспечением экономической деятельности и дополнительно составной частью экономической независимости и свободы предпринимателя. С публичной точки зрения государство заинтересовано в эффективном собственнике предприятия, плательщике налога на имущество как основы здоровой экономики.

Конституционный суд РФ установил, что «согласно Конституции Российской Федерации каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами (статья 35, часть 2); в Российской Федерации гарантируется свобода экономической деятельности (статья 8, часть 1); каждый имеет право на свободное использование своего имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности (статья 34, часть 1).

По смыслу названных положений термином «имущество» охватывается любое имущество, связанное с реализацией права частной и иных форм собственности, в том числе имущественные права, включая полученные от собственника права владения, пользования и распоряжения имуществом, если эти имущественные права принадлежат лицу на законных основаниях. Реализация имущественных прав осуществляется на основе общеправовых принципов неприкосновенности собственности и свободы договора, предполагающих равенство, автономию воли и имущественную самостоятельность участников гражданско-правовых отношений, недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела.



Права владения, пользования и распоряжения имуществом и вытекающая из статей 8, 34 и 35 Конституции Российской Федерации свобода договоров участников гражданского оборота, включая определение оснований и порядка их возникновения, изменения и прекращения, а также соответствующий объем защиты и правомерных ограничений, как следует из статей 71 (пункт «в») и 76 (часть 1) Конституции Российской Федерации, регулируются законом. Причем как сама возможность ограничений, так и их характер должны определяться законодателем не произвольно, а в соответствии с Конституцией Российской Федерации, в частности с ее статьей 55 (часть 3), которая устанавливает, что права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Ограничения права собственности, имущественных прав, а также свободы договора в гражданско-правовом обороте должны отвечать требованиям справедливости, быть соразмерны конституционно значимым целям защиты соответствующих прав и законных интересов и основываться на законе» [5].

Федеральный Конституционный суд ФРГ также обратил внимание на категорию «имущество предпринимателя» и правовые основы его ограничения и защиты права собственности предпринимателя, определив в Решении BVerfGE 14, 288 (293f), что, «поскольку Конституция защищает также предпринимательскую собственность (а не только «личную» собственность), это означает обязанность государства не только принимать во внимание волю собственника, но и учитывать используемые элементы общественного и экономического порядка. Соответственно, при ограничении права собственности законодатель может и должен учитывать различность видов собственности (личная, предпринимательская, собственность преступника) по их социальному и политическому значению. Чем выше <...> связь с личностью собственника, тем усиливается несущая основа конституционной защиты собственности. С другой стороны, у собственности в рамках экономического порядка есть задачи по созданию возможностей принятия частно-автономных решений о потребности и обращения благ, на которых основывается децентрализация экономического процесса и которые общественно желаемую частную инициативу связывает с индивидуальным разделением успеха и рынка» [4].

Таким образом, сравнивая решения конституционных судов, связанные с ограничением права собственности, можно отметить, что Федеральный Конституционный суд ФРГ в отличие от Конституционного суда РФ отошел от принципа

равной защиты всех форм собственности, подтвердив, что право собственности предпринимателя может сильнее ограничиваться, чем право собственности обычного гражданина.

### Заключение

В решениях Конституционного суда РФ и Федерального Конституционного суда ФРГ затрагиваются различные аспекты конституционного права на свободное занятие предпринимательской деятельностью: от общих вопросов государственного управления экономикой, создания благоприятного рыночного и конкурентного порядка, принципов свободной экономической деятельности до конкретных положений понятия и содержания конституционного права на свободное занятие предпринимательской деятельностью, а также таких тесно связанных с данным правом основных прав и свобод, как право собственности и свобода договора.

Безусловно, значение рассмотренных решений конституционных судов связано, в первую очередь, с непосредственным их влиянием не только на процесс защиты экономических прав и свобод, но и на функционирование всей экономической системы страны, модель которой заложена в Основном законе каждой страны.

В целом примеры судебной практики Конституционного суда РФ и Федерального Конституционного суда ФРГ показывают схожесть правовых позиций по рассмотренным делам. При этом, исходя из незакрепления в Основном законе самостоятельного права на предпринимательскую деятельность, Федеральный Конституционный суд ФРГ дал легальное толкование понятия «предпринимательская свобода» и ее конституционно-правового содержания. Кроме того, разница правовых позиций в решениях конституционных судов также имеется в вопросе, который связан с защитой права собственности предпринимателя. Федеральный Конституционный суд ФРГ в силу признания социальной ответственности собственника согласно ч. 2 ст. 14 Основного закона фактически признал, что право собственности предпринимателя может ограничиваться сильнее, нежели право собственности обычного лица. В остальном же правовые позиции конституционных судов, несмотря на отмеченную «социальность» экономических прав и несамостоятельность и незакрепление «предпринимательской свободы» в Германии, имеют схожесть, даже в некоторых случаях аналогичность толкования органами высшего конституционного контроля данных стран.

### Список литературы

1. Постановление Конституционного Суда РФ от 31 мая 2005 г. № 6-П «По делу о проверке конституцион-



- ности Федерального закона “Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств” в связи с запросами Государственного Собрания – Эл Курултай Республики Алтай, Волгоградской областной думы, группы депутатов Государственной Думы и жалобой гражданина С. Н. Шевцова» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2005. № 23, ст. 2311.
2. Постановление Конституционного суда Российской Федерации от 19 декабря 2005 г. № 12-П «По делу о проверке конституционности абзаца 8 пункта 1 статьи 20 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобой гражданина А. Г. Меженцева» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2006. № 3, ст. 335.
  3. Постановление Конституционного суда РФ от 23 февраля 1999 г. № 4-П «По делу о проверке конституционности положения части второй статьи 29 Федерального закона от 3 февраля 1996 года “О банках и банковской деятельности” в связи с жалобами граждан О. Ю. Веселяшкиной, А. Ю. Веселяшкина и Н. П. Лазаренко» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1999. № 10, ст. 1254.
  4. Судебная практика Федерального Конституционного Суда Германии: [сайт]. URL: <http://www.bundesverfassungsgericht.de/entscheidungen.html> (дата обращения: 09.03.2011).
  5. Постановление Конституционного суда Российской Федерации от 24 февраля 2004 г. № 3-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений статей 74 и 77 Федерального закона “Об акционерных обществах”, регулирующих порядок консолидации размещенных акций акционерного общества и выкупа дробных акций, в связи с жалобами граждан, компании “Кадет Истеблишмент” и запросом Октябрьского районного суда города Пензы» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2004. № 9, ст. 830.
  6. Постановление Конституционного Суда РФ от 6 июня 2000 г. № 9-П «По делу о проверке конституционности положения абзаца третьего пункта 2 статьи 77 Федерального закона “О несостоятельности (банкротстве)” в связи с жалобой открытого акционерного общества “Тверская прядильная фабрика”» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2000. № 24, ст. 2658.
  7. Постановление Конституционного суда РФ от 23 января 2007 г. № 1-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 779 и пункта 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами общества с ограниченной ответственностью “Агентство корпоративной безопасности” и гражданина В. В. Макеева» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. № 6, ст. 828 (Постановление).

#### Importance of the Decisions of the Constitutional Court RF and Federal Constitutional Court FRG for Realization of the Constitutional Right on Free Occupation by Business Activity

##### A. S. Burdanova

Postgraduate Student, Department of Constitutional and Municipal Law,  
Saratov State University,  
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia  
E-mail: gons.anna@yandex.ru

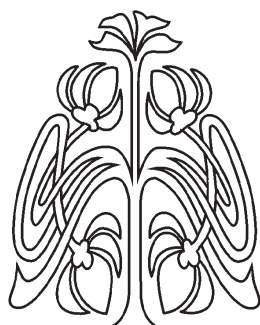
**Introduction.** One of the facilities of the improvement of the legal regulation to business activity emerges constitutional истолкование rates of the laws. In given article is presented theoretical understanding of importances of the decisions of the Constitutional court RF and Federal Constitutional court FRG for realization of the constitutional right on free occupation of business activity. **Results.** In article were analysed and subjected to the comparison of the Decision of the Constitutional Court RF and Federal Constitutional Court FRG on questions of the regulation to business activity. **Conclusion.** Importance legal position Constitutional Court RF and Federal Constitutional Court FRG is reduced to fastening adjusting began activity a state in sphere of the economy and enterprise, removal obstacle in development of the business relations, as well as to protection of the economic rights of the businessmen, including through constitutional interpretation of essence of the liberty of the agreement and ownership. Herewith, coming from particularities of the constitutional right to Germany (not fastening basically Law of the independent right on business activity), on our glance, exists the particularity in interpretation of the rates of the Main Law by Federal Constitutional Court FRG, directed, in the first place, on legal determination and interpretation of the notion «business liberty» and her(its) constitutional-legal contents and borders. **Key words:** constitutional court, legal position, constitutional right on free occupation by business activity, competition, liberty of the agreement, property.

##### References

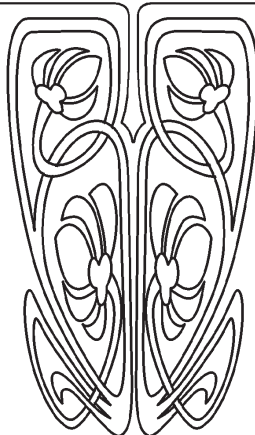
1. The Resolution of the Constitutional Court RF from May 31 2005 6-P «On deal about check конституционности Federal law “About obligatory insurance of civil responsibility owner transport facilities” in connection with request of the State Meeting – El Kurultay Republics Altai, Volgogradskoy regional дума, groups deputy State Дума and complaint of the person S. N. Shevcova». *Collected legislation of the Russian Federation*, 2005, no. 23, article 2311 (in Russian).
2. The Resolution of the Constitutional court to Russian Federation from February 19 2005 12-P «On deal about check конституционности paragraph 8 points 1 article 20 Federal laws “About insolvency (the bankruptcy)” in connection with complaint of the person A. Mezhencheva». *Collected legislation of the Russian Federation*, 2006, no. 3, article 335 (in Russian).
3. The Resolution of the Constitutional court RF from February 23 1999 4-P «On deal about check конституционности positions of a part of the second article 29 Federal laws from February 3 1996 “About banks and bank activity”



- in connection with complaint of the people O. Yu. Veselyashkinoy, A. Yu. Veselyashkina and N. P. Lazarenko». *Collected legislation of the Russian Federation*, 1999, no. 10, article 1254 (in Russian).
4. The Judicial practice of the Federal Constitutional Court to Germany: site. Available at: <http://www.bundesverfassungsgericht.de/entscheidungen.html> (accessed 09 March 2011).
  5. The Resolution of the Constitutional court to Russian Federation from February 24 2004 3-P «On deal about check конституционности separate positions article 74 and 77 Federal laws “About join-stock companies”, adjusting order to consolidation of the placed actions of the join-stock company and ransom of the fractional actions, in connection with complaint of the people, companies “Cadet Isteblishment” and request of the October district court of the city Penzy». *Collected legislation of the Russian Federation*, 2004, no. 9, article 830 (in Russian).
  6. The Resolution of the Constitutional Court RF from June 6 2000 9-P «On deal about check конституционности positions of the paragraph of the third point 2 articles 77 Federal laws “About insolvency (the bankruptcy)” in connection with complaint of the open join-stock company “Tverskaya spinning factory”». *Collected legislation of the Russian Federation*, 2000, no. 24, article 2658 (in Russian).
  7. The Resolution of the Constitutional court RF from January 23 2007 1-P «On deal about check конституционности positions of the point 1 article 779 and point 1 article 781 Civil codes to Russian Federation in connection with complaint society with limited liability “Agency to corporative safety” and person V. V. Makeeva». *Collected legislation of the Russian Federation*, 2007, no. 6, article 828 (the Resolution) (in Russian).



**ПРИЛОЖЕНИЯ**



**Подписка на II полугодие 2014 года**

Индекс издания по каталогу ОАО Агентства «Роспечать» 36012,  
раздел 42 «Экономика. Статистика».

Журнал выходит 4 раза в год.

**Подписка оформляется** по заявочным письмам

непосредственно в редакции журнала.

Заявки направлять по адресу:

410012, Саратов, Астраханская, 83.

Редакция журнала «Известия Саратовского университета».

Тел. (845-2) 52-26-85, 52-50-04; факс (845-2) 27-85-29;

e-mail: [sgu-eup@rambler.ru](mailto:sgu-eup@rambler.ru)

Каталожная цена одного выпуска 350 руб.