



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

- Черемисинов Г. А., Пугачев И. О.** Макротренды и пороговые изменения современной российской экономики 3
- Сиднина В. Л.** Вклад крупных корпораций в развитие российской экономики 13
- Беляева С. А.** Тенденции и ограничения развития пищевой промышленности России 17
- Порезанова Е. В.** Виды монополий в современной экономике России 22
- Муравьев Н. В.** Внутренние и внешние факторы развития государственно-частного партнерства в России 27
- Потапов А. П.** Внешнеэкономический потенциал агропродовольственного комплекса России 32
- Воронина Н. А.** Роль и значение сферы услуг в оценке уровня жизни населения 36
- Кабанцева В. С.** Трансформация взглядов на содержание категории «экологический риск» 40
- Аборвалова О. Н.** Торговля в Советской России в период становления социалистической экономики (1917–1924 годы) 44
- Тимофеев А. В.** Развитие энергетического сотрудничества в глобализирующейся мировой экономике 48

Управление

- Леванова Л. Н.** Теоретико-методологические подходы к понятию «корпоративное управление» 54
- Балаш О. С., Балаш В. А.** Кластерный анализ размещения продовольственных магазинов в полицентрическом городе 61
- Сушкова И. А.** Теория и практика управления налоговыми рисками 63
- Фирсова А. А.** Направления развития инвестирования инновационной деятельности в проектах государственно-частного партнерства 67
- Мальшина Н. А.** Теоретические основы повышения эффективности функционирования потоковых процессов логистических систем сферы услуг на базе традиционных концепций – финансовые потоки 72
- Выгодчикова И. Ю.** О методе аппроксимации экономических данных, основанном на задаче П. Л. Чебышёва и ее обобщении 77
- Живайкин С. Н.** Развитие современных рыночных инструментов как основа повышения конкурентоспособности автотранспортных услуг 80
- Плотников А. Н., Плотников Д. А.** Обзор существующих подходов к мониторингу инвестиционной деятельности 84
- Дерунова Е. А.** Совершенствование системы продвижения достижений научно-технического прогресса в сельском хозяйстве 89
- Борисенко В. П.** Основные методы системы управления подготовкой и реализацией стратегических решений 93

Право

- Бердникова Е. В.** Формы общественного контроля в судебной системе Российской Федерации 97
- Варфоломеев Ю. В.** Дело М. Бейлиса в материалах Чрезвычайной следственной комиссии Временного правительства 101
- Деманова С. В.** Содержание конституционного права на получение бесплатного высшего образования в современной России 105
- Кретьова-Алешина И. А.** Практика защиты от дискриминации в решениях Европейского суда по правам человека 113
- Крючкова Е. А.** К вопросу о полномочиях Президента РФ по осуществлению помилования 117
- Панов А. П.** Естественные обязанности человека: миф или реальность? 121

Сведения об авторах

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
Дыльников Геннадий Васильевич
Захаров Андрей Михайлович
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**
Астафичев Павел Александрович
Балаш Владимир Алексеевич
Дорофеева Любовь Ивановна
Козин Михаил Николаевич
Красильников Олег Юрьевич
Кумехов Константин Колумбиевич
Лхагвадори Ариунаа (Монголия)
Муравьев Николай Васильевич (Республика Казахстан)
Орехова Елена Анатольевна
Синюкова Татьяна Витальевна
Стойлова Десислава (Болгария)
Трубицына Тамара Ивановна
Шугрина Екатерина Сергеевна
Хрусталев Виталий Николаевич
Черемисинов Георгий Александрович
- 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 обще-теоретические, 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 пересылается по электронной почте. Рисунки предоставляются в виде отдельных файлов в формате TIFF, EPS или 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.

Ведущий редактор

Бучко Ирина Юрьевна

Редактор

Трубникова Татьяна Александровна

Художник

Соколов Дмитрий Валерьевич

Верстка

Ковалёва Наталья Владимировна

Корректор

Певная Татьяна Константиновна

Адрес редакции

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

Тел.: (845-2) 52-26-89, 52-26-85

E-mail: sgu-eur@rambler.ru

Подписано в печать 10.03.2012.

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 14,66 (15,75).

Тираж 500 экз. Заказ 4.

Отпечатано в типографии

Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный университет, 2012

CONTENTS

Scientific Part

Economic

- Cheremisinov G. A., Pugachev I. O.** Macro Trends and Threshold Changes of Modern Russian Economy 3
- Sidnina V. L.** The Contribution of Large Corporations in the Development of Russian Economy 13
- Belyaeva S. A.** Trends and Limitations of the Russian Food Industry 17
- Porezanova E. V.** Forms of Monopoly in Modern Russian Economy 22
- Mouraviev N. V.** Internal and External Drivers of Public-Private Partnership in Russia 27
- Potapov A. P.** Foreign Economic Potential of Agrofood Complex of Russia 32
- Voronina N. A.** Function and Importance of Service Industry in the Process of Evaluation of the Social Level of Living 36
- Kabantseva V. S.** Transformation of Views on the Content Category of «Ecological Risk» 40
- Aborvalova O. N.** Trade in Soviet Russia During the Formation of a Socialist Economy (1917–1924 years) 44
- Timofeev A. V.** Development of Cooperation in the Sphere of Energy in a Globalizing World Economy 48

Management

- Levanova L. N.** Theoretic-Methodology Aspects of the Corporate Governance 54
- Balash O. S., Balash V. A.** Cluster Analysis of Food Shops Location in a Polycentric City 61
- Sushkova I. A.** Theory and Practice of the Management of Tax Risks 63
- Firsova A. A.** Directions of Development of Innovation Investing in Public-Private Partnership 67
- Malshina N. A.** The Theoretical Basis for Improving the Efficiency of Logistics Processes Based on Traditional Concepts – Financial Flow 72
- Vigodchikova I. Y.** About the Economic Indicator's Approximation by Method Based at the P. L. Chebyshev's Investigations and it's Generalizing 77
- Zhivaykin S. N.** The Development of Modern Market-based Instruments as a Basis for Improving the Competitiveness of Road Transport Services 80
- Plotnikov A. N., Plotnikov D. A.** The Review of Existing Approaches to Monitoring of Investment Activity 84
- Derunova E. A.** Perfection of System of Advancement of Achievements of Scientifically Technical Progress in Agriculture 89
- Borisenko V. P.** The Basic Methods of the Control System of Preparation and Implementation of Strategic Decisions 93

Law

- Berdnikova E. V.** Forms of Public Control in Judicial System of the Russian Federation 97
- Varfolomeev Yu. V.** Case M. Baylis in the Materials Extraordinary Inquiry Commission of Provisional Government 101
- Demanova S. V.** Substance of Constitutional Law for Getting Free Higher Education in Contemporary Russia 105
- Kretova-Aleshina I. A.** The Practice of Protection Against Discrimination in the Decisions of the European Court of Human Rights 113
- Kryuchkova E. A.** To the Question of Russian President's Power of Clemency 117
- Panov A. P.** Natural Duties of the Person: a Myth or a Reality? 121

Information about authors

125

ЭКОНОМИКА

УДК 334.012.023 (470) (09)

МАКРОТRENДЫ И ПОРОГОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Г. А. Черемисинов, И. О. Пугачев*

Саратовский государственный университет

E-mail: Cheremisinov@inbox.ru

*E-mail: ilya_ov@mail.ru

В статье рассматриваются методологические и теоретические аспекты пороговых изменений макроэкономической динамики в современной России.

Ключевые слова: российская экономика, макротренды, пороговые изменения.

Macro Trends and Threshold Changes of Modern Russian Economy

G. A. Cheremisinov, I. O. Pugachev

Methodological and theoretical aspects of threshold changes of macroeconomical dynamics in modern Russia are considered in the article.

Key words: Russian economy, macro trends, threshold changes.

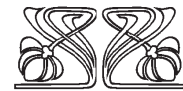
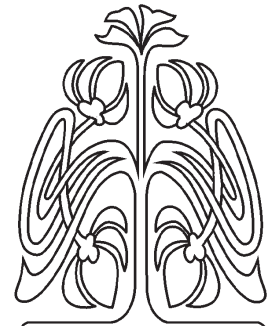
Исследование закономерностей развития экономики России предполагает углубление и обогащение теоретико-методологического анализа, в частности использование понятия «пороговые изменения».

В отечественной экономической науке о пороговых значениях показателей рассуждают преимущественно в контексте экономической безопасности нашей страны, понимая под ними критические величины индикаторов (показателей), границы изменения экономических параметров, пределы допустимого воздействия на различные элементы хозяйственных систем. Упоминание о пороговом уровне развития национальной экономики как единстве количественных и качественных характеристик в контексте экономической безопасности встречается и у зарубежных авторов¹.

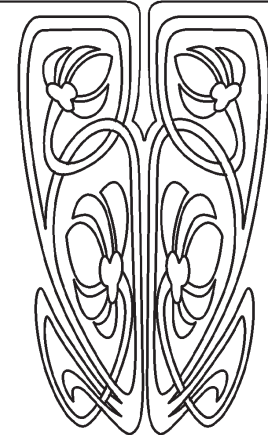
«Пороговый» подход представителей социально ориентированной мысли² оспаривается «рыночными фундаменталистами», приверженцами «мейнстрима» – нынешней стандартной экономической теории. Так, по мнению А. Н. Илларионова, понятие «экономическая безопасность» не используется в мировой экономической науке и ей ничего не известно ни о пороговых значениях, ни о странах, которые при достижении этих пороговых значений оказались бы «за критической чертой»³.

Столь жесткая полемика типична для нормативных суждений, оценивающих прикладное применение теоретических положений, схем, моделей в экономической политике, напрямую затрагивающей интересы людей. Впрочем, спор явно или неявно возвращается и апеллирует к теоретико-методологическим конструкциям, к их соответствию социально-экономической реальности.

Методологический потенциал исследований пороговых изменений не исчерпывается сферой международных экономических отношений. Разработка концепции пороговых изменений обусловлена насущными потребностями самой экономической науки и ее междисциплинарными связями. О проблемах использования абстрактных математических рассуждений писал еще в конце XIX в. А. Маршалл, наблюдая



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





математизацию экономической науки школой математиков-маржиналистов. По мнению ученого, в экономической науке нет места длинным рядам дедуктивных рассуждений, за исключением случая когда чистый математик использует экономические гипотезы ради развлекательных упражнений, чтобы показать возможности математических методов⁴. Функция анализа и дедукции в экономической науке состоит не в выстраивании нескольких длинных цепей логических рассуждений, а в правильном создании многих коротких цепочек и отдельных звеньев⁵. Сейчас необходимо очередное критическое переосмысление роли и функций математических методов в экономических исследованиях.

Неудовлетворенность состоянием экономической теории нагнетается. Широкою известностью получили слова М. Блауга о том, что современная экономическая наука все больше становится интеллектуальной игрой просто ради игры, а не ради практического применения. Экономисты превратили свой предмет в некую разновидность социальной математики, в которой математическая точность – это все, а эмпирическая релевантность (отношение к существу дела, уместность) – ничто. Если какая-либо тема не укладывается в формальную модель, она приговорена к периферийному существованию⁶.

Повальная математизация общественных наук развернулась с середины прошлого столетия. После преобразований, которые экономическая наука пережила в XXI в., она утратила два важнейших аспекта – время (историю) и пространство (географию). Грустная ирония сквозит в высказываниях Э. С. Райнерта о том, что мир экономической теории превратился в сказочный мир, где нет ни времени, ни пространства, мир автоматической бесконечной гармонии. В результате такой абстракции получается, что в реальной жизни постоянно происходит то, чего происходить не должно⁷. Стандартная экономическая наука не понимает динамики. Точность мейнстримовой теории и ее нерелевантность – продукты одного и того же процесса, когда все больше релевантных факторов исключали из теории, создавая белые пятна. Вместо того чтобы строить теории методом исключения, надо начать строить их методом включения, как это было принято в исторической экономической школе⁸.

Методология пороговых изменений позволяет сочетать количественное и качественное понимание мира экономики, осуществлять исследование на стыке наук. Создаются предпосылки укрепления географической составляющей экономической теории, отражения в единстве цифровых и содержательных аспектов пространственного размещения различных хозяйственных систем.

«Пороговый» метод побуждает к активизации комплексных эколого-экономических изысканий, к выявлению многомерной взаимозависимости

эксплуатации природных ресурсов и социально-экономического развития. Ученые-экологи сформулировали ряд интересных положений, которые должны обогатить арсенал макроэкономической теории, способствовать нахождению оптимальных средств для разрешения важнейшего исходного противоречия хозяйственной деятельности между производством и потреблением.

Речь идет об эффектах превышения допустимых порогов воздействия на природные системы, следствием чего может стать неспособность Земли прокормить все возрастающее в численности человечество. Возникает тревожный парадокс: действия, направленные на повышение уровня жизни, таят в себе опасность ухудшения общего состояния мировой экономики. Каждая из тенденций научно-технического прогресса требует осмысления возможных последствий использования его достижений. Скопление населения в урбанизированных районах приводит к истощению местных запасов воды, топлива и неспособности хранить и перерабатывать отходы, превышая пороги допустимого воздействия. Результатом нагрузок на окружающую среду становится повышение цен. Отсутствие сбалансированности возможностей природных систем и потребностей развивающихся городов делает тщетными попытки поднять уровень жизни их обитателей⁹.

Прогресс мировой экономики по-прежнему сопровождается ухудшением состояния окружающей среды. По мнению экономиста Германа Дали, сохранение темпов экономического развития на современном уровне может привести к опережающему росту затрат по сравнению с выгодой, что будет означать начало эры «антиэкономического развития», ведущего к бедности, а не к богатству. В эксплуатации природных систем имеются экономические пороги. Следуя современным схемам, экономическая активность может достичь такого уровня, когда затраты на прирост производства мирового валового продукта будут превышать цену, которую общество согласно заплатит за этот прирост¹⁰.

Ущерб от гибели лесов, ухудшения состояния почв, изменения климата, кислотного загрязнения, истощения нефтяных запасов будет выражаться в реальных денежных единицах, и будущие поколения ощутят их на себе. Сочетание перечисленных явлений может привести многие нации к критическому порогу стабильности.

При превышении естественного критического порога допустимого воздействия изменения в природных системах происходят быстро и непредсказуемо. За непродолжительный промежуток времени мы переступили через множество природных порогов. Сложно оценить, как ответят экологические системы на антропогенные нагрузки; еще меньше известно о том, как изменения в природных системах отразятся на экономических и политических процессах¹¹.



Современное общество балансирует у порога экологической и социальной стабильности. Взаимосвязь экологии, экономики, общества и политики заставляет отдавать себе отчет в том, что любая система, выведенная из состояния равновесия, функционирует непредсказуемо. К сожалению, отсутствие комплексных исследований затрудняет выявление связей между экономическими и экологическими показателями, делает тщетными попытки прогнозирования.

Интерпретируя слова А. Маршалла, следует заметить, что предсказание будущего и объяснение прошлого – это не различные операции, а одна и та же деятельность, осуществляемая в противоположных направлениях: в одном случае от причины к результату, в другом – от результата к причине¹². Поэтому у методологии пороговых изменений есть необъятная область применения в экономической истории. Попытки такого анализа применительно к отечественной истории¹³ показали свою продуктивность.

Историко-экономический подход – неотъемлемая часть макроэкономических исследований различных временных рядов показателей и качественных параметров, в том числе современных. Он предполагает сочетание количественного, математического анализа и содержательного описания причинно-следственных связей, выявления закономерной взаимозависимости факторов историко-экономического процесса. Названная методология открыта для абстрактных, «исключающих» исследований и для конкретных, включающих многообразные факторы теоретических моделей.

Перспективным направлением научного поиска представляется формулировка и апробация в качестве рабочей гипотезы посылки о том, что макроэкономическая динамика определяется не только трендами – долговременными тенденциями изменения временных рядов, – но и пороговыми изменениями. Соответственно, предполагаются нижеследующие дефиниции.

Пороговая величина – это предельное значение экономического параметра (состояния экономической системы или ее отдельных элементов-подсистем), при котором количественные изменения сопровождаются изменением качественных характеристик (свойств), переходом из одного режима функционирования в другой, сменой тенденций развития.

Пороговые изменения – это преобразования социально-экономических процессов и систем, связанные с достижением их пороговых состояний и переходом через пороговые значения режимов их функционирования и развития.

В экономической науке нет пока устоявшегося, общепринятого понимания тенденций развития современного российского хозяйства. Изучение макроэкономической динамики закладывает основы для создания единой, внутренне непротиворечивой концепции развития россий-

ской экономики и может опираться на ряд теоретических предпосылок.

Согласно им в стране обычно наблюдается взаимодействие и достижение известного соответствия между состоянием хозяйственного механизма, соподчинением интересов социальных групп, соотношением частного и государственного предпринимательства, законодательным регламентированием экономической деятельности, а также динамикой колебаний конъюнктуры. Государство играет решающую роль в формировании структуры и установлении порядка функционирования перечисленных компонентов социально-экономической сферы. Они составляют круг тех обстоятельств, к которым приспосабливается правящая власть и которые она приспособливает к собственным нуждам.

Деятельность государства, связанная с использованием казенной собственности и источников ее пополнения, может быть охарактеризована как предпринимательская, поскольку ею движет мотив расширения кругооборота контролируемых хозяйственных ресурсов. Объединяющим началом предпринимательства за казенный счет служит бюджет.

От размеров казенного предпринимательства зависят траектория и качество экономического роста страны, ибо ключевыми параметрами развития служат пропорция между потреблением и накоплением (сбережением) в национальном доходе, норма централизованного изъятия хозяйственных ресурсов и характер их инвестирования или расходования. Чем активнее государственный аппарат вторгается в стихийное течение воспроизводственных процессов, тем весомее становится его роль в поддержании макроэкономической сбалансированности, тем слабее реализуются функции рыночной самонастройки хозяйства. Предпринимательская экспансия высших кругов бюрократии пресекается резким падением темпов роста или разрушением экономики.

В современной России с начала 1990-х гг. решающую роль в функционировании компонентов социально-экономической сферы и динамике макроэкономических параметров играло государство. Правительство приноравливалось к ним и перекраивало их в собственных интересах. Изменение количества ресурсов, втягиваемых в оборот государственного сектора экономики, прежде всего через бюджетную систему, сопровождалось соответственными переменами в хозяйственном законодательстве, трудовой этике народа и его социальном расслоении, режиме функционирования регуляторов рыночного равновесия, конъюнктурных колебаниях и фундаментальных условиях общественного воспроизводства.

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что размеры и характер обращения бюджетных ресурсов определяли развитие национальной эконо-



Таблица 1

Основные показатели структуры валового внутреннего продукта (ВВП), государственного бюджета (в ценах 1990 г.), внешнего долга и Стабилизационного фонда РФ

Год	ВВП, млрд руб.	Валовое сбережение, млрд руб.	Валовое накопление, млрд руб.	Чистый экспорт капитала, млрд руб.	Доходы бюджета, млрд руб.	Расходы бюджета, млрд руб.	Профицит (+), дефицит (-), млрд руб.	Дефицит бюджета, % к ВВП	Внешний долг РФ, млрд долл.				Стабилизационный фонд, млрд долл.	
									Всего	Государство	Органы денежного регулирования	Банки		Прочие секторы
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1992	519,7	210,1	-39,0	249,1	145,7	163,2	-17,5	-3,4	-	-	-	-	-	-
1993	473,7	137,6	5,9	131,7	137,4	159,3	-21,9	-4,6	-	-	-	-	-	-
1994	413,1	79,0	0,0	79,0	116,1	155,2	-39,1	-10,7	117,9	111,8	3,9	1,3	0,8	-
1995	370,6	93,0	38,7	54,3	105,1	117,0	-11,9	-3,2	126,7	118,8	4,7	2,3	1,2	-
1996	368,7	78,0	28,6	49,4	69,0	112,2	-16,2	-4,4	132,7	114,8	10,3	4,7	2,9	-
1997	387,2	83,7	88,2	-4,5	111,2	131,2	-20,0	-5,2	153,0	125,8	12,9	8,7	5,5	-
1998	356,9	68,0	57,8	10,2	89,4	109,6	-20,2	-5,6	182,8	136,4	13,5	18,2	14,8	-
1999	368,8	99,2	56,5	42,7	94,1	97,5	-3,4	-0,9	188,4	138,9	19,5	10,0	20,0	-
2000	410,7	138,0	72,4	65,6	122,0	114,0	8,0	1,9	178,2	133,2	15,7	7,7	21,5	-
2001	518,7	154,1	104,1	50,0	213,6	140,3	73,3	2,9	160,1	116,7	11,9	9,0	22,4	-
2002	628,3	166,9	115,0	51,9	204,1	198,4	5,7	0,9	146,3	103,0	8,1	11,3	23,9	-
2003	770,5	200,3	143,0	57,3	240,0	229,9	10,1	1,3	152,3	96,8	7,5	14,2	33,8	-
2004	987,5	268,4	187,5	80,9	314,9	270,8	44,1	4,5	186,0	98,2	7,8	24,9	55,1	3,6
2005	1253,3	343,4	230,0	113,4	411,4	344,6	66,8	8,1	213,4	97,1	8,2	32,4	75,7	18,9
2006	1561,1	430,0	304,8	125,2	616,2	485,7	130,5	8,4	227,9	71,1	10,9	50,1	124,9	42,9
2007	1928,3	541,0	425,9	115,1	775,3	659,9	115,4	6,0	257,1	44,7	3,9	101,1	163,3	89,2
2008	2402,8	674,6	564,4	110,2	928,1	811,5	116,6	4,9	463,9	37,3	1,9	163,6	260,9	163,7
2009	2267,8	447,0	388,3	58,7	788,7	930,8	-142,1	-6,3	480,1	29,4	2,7	166,2	282,0	218,7*

Примечание. Сост. по: Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 279, 281, 529, 530, 539; Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 36-37; Ежегодный статистический сборник «Россия в цифрах». М., 2009. С. 33, 37; Ежегодный статистический сборник «Россия в цифрах». М., 2010. С. 30-36; Ханин Г. И. Альтернативные методы определения объема экспорта капитала из России // ЭКО. 2001. № 1. С. 26; Министерство финансов Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://www1.minfin.ru/>; http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_04.htm; http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=macro/macro_09.htm&pid=macro&sid=oper (дата обращения: 06.05.2011).

* Сумма средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.



мики. Выделяется несколько этапов бюджетного процесса в Российской Федерации. С 1992 по 1998 г. валовый внутренний продукт (ВВП) страны сокращался. В 1994 г. он упал до 68,1% от дореформенного уровня, а дефицит бюджета вырос до 39,1 млрд руб., или 10,7% от ВВП. Рост бюджетного дефицита означал провал стратегии быстрых рыночных реформ в условиях ускоренной приватизации.

Тесная взаимосвязь динамики ВВП и кассового состояния государственного бюджета отчетливо видна на графиках рис. 1, построенных на основе данных табл. 1. Дефолт 1998 г. стал пороговым изменением в макроэкономической динамике,

начался рост ВВП. Высокие цены на нефть способствовали росту доходов бюджета. В 2004 г. был образован Стабилизационный фонд, предопределивший дальнейшее развитие российской экономики. Правительство занялось сжатием внутренних ресурсов хозяйственного роста. Пороговое пересечение кривых графиков в 2005 г. говорит о том, что восстановительный подъем нашей экономики был далек от максимально возможного.

Мировой экономический кризис, влияние которого Россия ощутила к 2009 г., показал слабость стратегии централизованного накопления ресурсов. Объем ВВП снизился, доходы бюджета сократились.

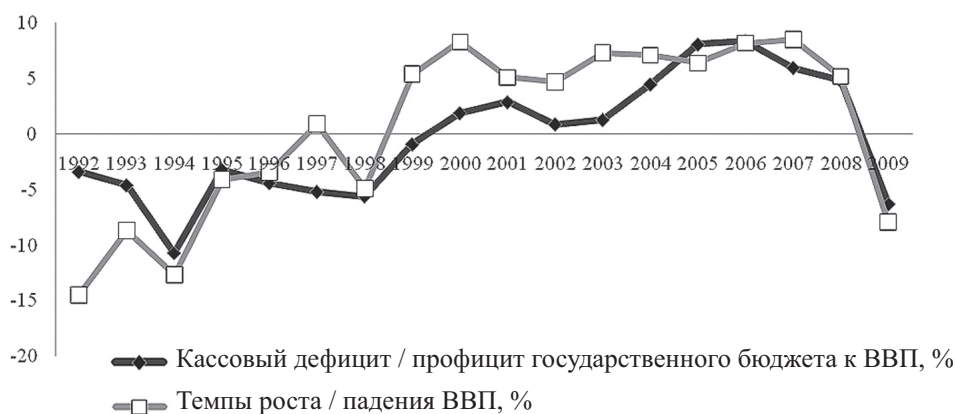


Рис. 1. Взаимосвязь динамики ВВП и кассового состояния государственного бюджета Российской Федерации в 1992–2009 гг.

Бюджетный процесс и формирование Стабилизационного фонда были связаны с динамикой внешнего долга России. С 1992 по 1998 г. основная доля внешнего долга приходилась на государственный сектор. Займы использовались для «латания дыр» в бюджете. После дефолта изменилась структура заимствований между субъектами. Государственный сектор стал погашать внешний долг, а доля займов частного сектора росла.

Общая сумма внешнего долга России снижалась с 2000 по 2003 г., а в 2004 г. вновь начала расти. Нехватку ресурсов, изымаемых государством в стабилизационный фонд, крупный бизнес восполнял при помощи иностранных займов, поскольку зарубежные кредиты были дешевле российских. В 2006–2008 гг. размеры заимствований российских банков и объемы средств Стабилизационного фонда почти совпадали.

Неблагоприятные условия кредитования на внутреннем рынке страны сложились из-за высокой ставки рефинансирования Центрального банка. Судя по табл. 2, в условиях дефицита бюджета 1992–1998 гг. ставка рефинансирования не оказывала значительного влияния на уровень инфляции. До 1997 г. индекс потребительских цен рос быстрее наличной денежной массы, а индекс цен производителей промышленной продукции – быстрее безналичной денежной массы. Пороговые изменения в динамике це-

новых и денежных показателей наблюдались в 1992, 1996 и 1999 гг.

Высокий прирост денежной массы – 50% в 2003 г. и 48% в 2006 г. – не оказал на инфляцию прежнего эффекта. В условиях бюджетного профицита динамика цен в большей степени коррелировала со ставкой рефинансирования. Вопреки мнению правительства и Центрального банка, снижение ставки рефинансирования вызывало в стране снижение уровня инфляции, а не ее рост.

Макроэкономическая политика в России после дефолта была противоречивой. С одной стороны, наблюдались сжатие денежной массы, завышенная ставка рефинансирования, наращивание золотовалютных резервов, откачивание денег и бюджетных ресурсов в Стабилизационный фонд, искусственный профицит бюджета, заниженный валютный курс рубля и поощрение неоправданно большого активного сальдо внешней торговли, превышение экспорта над импортом – иными словами, ограничение и изъятие ресурсов накопления российской экономики. С другой стороны, увеличение расходов бюджета и насыщение деньгами сферы обращения поощряло рост производства ВВП. Условием экономического роста ВВП было «преодоление денежного голода» – увеличение уровня монетизации экономики (рис. 2)¹⁴.

Показатели денежного обращения и индексы цен в Российской Федерации в 1992–2009 гг.

Год	Денежная масса М2 на конец года, млрд руб. (до 1999 г. – трлн руб.)	Наличные деньги вне банковской системы М0 на конец года, млрд руб. (до 1999 г. – трлн руб.)	Безналичные средства (М2 – М0) на конец года, млрд руб. (до 1999 г. – трлн руб.)	Уровень ставки рефинансирования Центрального банка, %	Индекс потребительских цен, % (до 1996 г. – в рублях)	Индекс цен производителей промышленной продукции, % (до 1996 г. – в рублях)
1992	7,2	–	–	50,0	26,1	33,8
1993	33,2	13,3	19,9	138,75	7,8	10,0
1994	97,8	36,5	63,1	175,5	3,2	3,3
1995	220,8	80,8	140,0	180,8	2,3	2,7
1996	295,2	103,8	191,4	96,0	121,8	125,6
1997	384,5	130,4	254,1	30,0	111,0	107,5
1998	448,3	187,8	260,5	57,5	184,4	123,2
1999	704,7	226,1	448,4	57,5	136,5	167,3
2000	1154,4	418,9	735,5	39,8	120,2	131,9
2001	1602,6	583,8	1028,8	25,0	118,6	110,7
2002	2134,5	763,2	1371,2	23,0	115,1	117,1
2003	3212,6	1147,0	2065,6	18,0	112,0	113,1
2004	4363,3	1534,8	2828,5	14,0	111,7	128,8
2005	6044,7	2009,2	4035,4	12,5	110,9	113,4
2006	8995,8	2785,2	6210,6	11,5	109,0	110,4
2007	13 272,1	3708,2	9569,9	10,5	111,9	125,1
2008	13 493,2	3794,8	9698,3	11,0	113,4	93,0
2009	15 697,7	4038,1	11 659,0	10,7	108,8	113,9

Примечание. Сост. по: Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 36–37, 593; Россия в цифрах: краткий стат. сб. М., 2001. С. 27–32; М., 2006. С. 28–36; М., 2010. С. 30–36. Министерство финансов РФ: [сайт]. URL: \ http: www.minfn.ru (дата обращения: 06.05.2011).



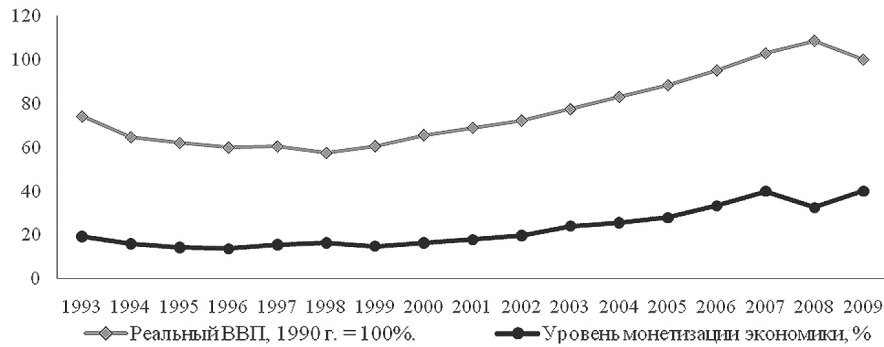


Рис. 2. Взаимосвязь динамики ВВП и уровня монетизации экономики Российской Федерации в 1993–2009 гг.

Можно говорить о недофинансировании экономики России. Высокая ставка рефинансирования сокращала инвестиционные возможности предприятий. Крупный бизнес находил выход из сложив-

шейся ситуации во внешних займах, а средний и малый бизнес практически не развивался. Лишь в 2008 г. были созданы предпосылки кредитования реального сектора экономики (рис. 3)¹⁵.

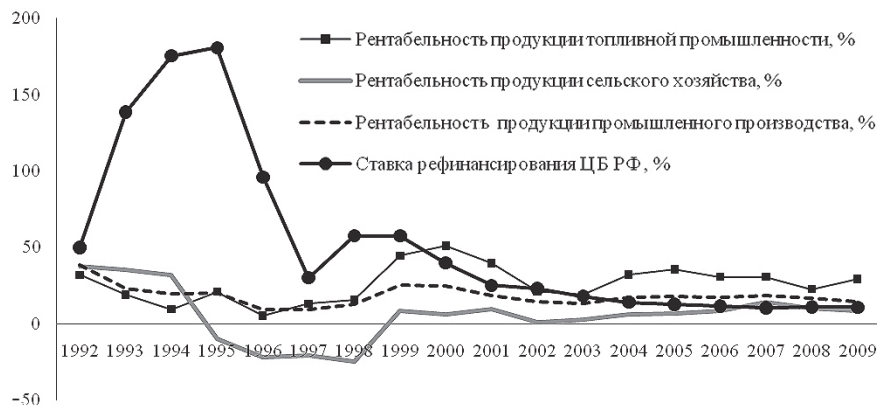


Рис. 3. Рентабельность отраслей экономики и ставка рефинансирования в Российской Федерации в 1992–2009 гг.

Финансовая и кредитно-денежная политика оказывала решающее влияние на динамику конъюнктуры производственной сферы (рис. 4)¹⁶.

Наиболее быстрыми темпы сокращения промышленного и сельскохозяйственного производства были в 1992–1994 гг.

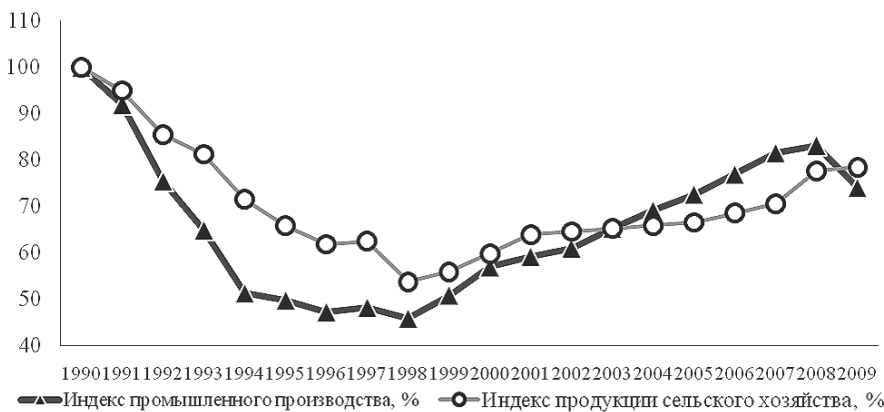


Рис. 4. Индексы промышленного и сельскохозяйственного производства в Российской Федерации в 1990–2009 гг.

Взаимосвязь динамики цен, сфер денежного и товарного обращения видна в почти зеркальном отображении графиков (рис. 5),

характеризующих рентабельность продукции и удельный вес убыточных организаций в России¹⁷.

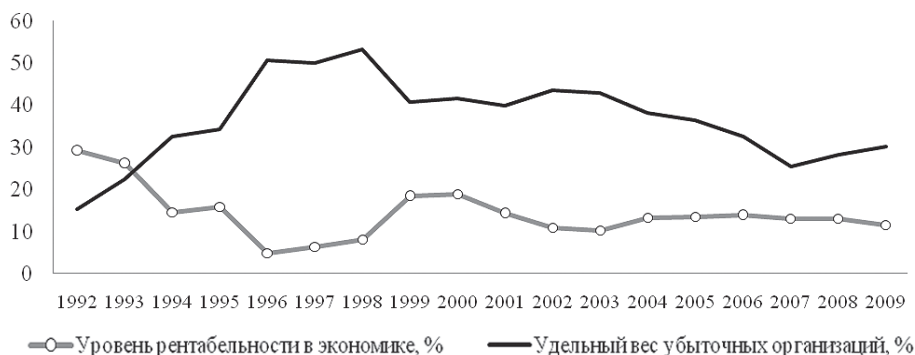


Рис. 5. Уровень рентабельности и удельный вес убыточных организаций в российской экономике в 1992–2009 гг.

Рост доли убыточных предприятий наблюдался с 1992 по 1998 г., достигнув 53,2%. В 2004–2007 гг. наметился устойчивый тренд сокращения удельного веса убыточных предприятий, а в 2008 г. ознаменовался новым повышательным трендом их доли.

Пороговые изменения в рентабельности реального сектора экономики произошли после дефолта 1998 г. На общем фоне выделяются высокая рентабельность топливно-энергетической промышленности и низкая – сельского хозяйства. Высокая доходность топливной промышленности предопределила дальнейшие приоритеты межотраслевых инвестиций. Россия все больше ориентировала свою экономику на экспорт сырья.

Впрочем, рост производственной сферы в 1999–2008 гг. не смог компенсировать потерь из-за экономического спада в годы развала. В 2008 г.

уровень сельского хозяйства был восстановлен на отметке 83,2 % от 1990 г., уровень промышленного производства – на отметке 86,7%. В 2009 г. индекс промышленного производства после 10 лет роста снизился на 10,9 %. Сельское хозяйство продемонстрировало незначительный прирост – 1,2 %.

Поименованные выше пороговые изменения макроэкономической динамики в России, как правило, имели обратимый, переломный характер, проявившийся в смене повышательных и понижающих тенденций внутри рассматриваемого временного интервала 1992–2009 гг. Однако имели место и пороговые изменения другого типа – необратимые в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

До сих пор Россия живет в условиях ряда негативных пороговых изменений макроэкономических параметров, которые начались в реальном секторе экономики и социальной сфере в 1992 г. (табл. 3).

Таблица 3

Нисходящие тренды макроэкономических показателей Российской Федерации

Год	Численность населения, млн человек	Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. чел.	Посевная площадь, млн га	Тракторы в сельском хозяйстве, тыс. штук	Количество тракторов на 1000 га пашни	Поголовье крупного рогатого скота, млн голов
1991	148,3	20 117	–	–	–	40,4
1992	148,2	20 020	108,7	1290,7	10,8	38,2
1993	147,9	18 090	100,2	–	10,7	34,4
1994	147,6	17 440	96,2	1147,5	10,0	29,4
1995	147,1	16 006	93,0	1052,1	9,3	26,3
1996	146,7	14 934	90,3	966,1	8,7	22,6
1997	146,3	14 009	86,5	856,7	–	19,8
1998	146,0	13 173	81,2	786,8	8,1	17,9
1999	145,6	13 077	77,6	746,7	7,7	17,3
2000	144,0	13 449	74,2	746	7,4	16,4
2001	145,0	13 558	72,1	732,2	7,1	15,7
2002	144,2	13 794	70,8	646,4	6,8	15,0
2003	143,5	13 224	65,0	586,0	6,3	13,5
2004	142,8	12 811	65,0	532,0	5,9	12,1
2005	142,2	12 358	62,8	480,3	5,5	11,1
2006	142,0	12 085	60,5	439,6	5,3	10,6
2007	141,9	12 041	58,9	405,7	5	10,3
2008	141,9	11 920	58,4	364,4	5	9,9
2009	141,9	10 839	58,6	330,0	4	9,6

Примечание. Сост. по: Россия в цифрах : краткий стат. сб. М., 2001. С. 32, 33, 161, 173, 199, 204–206, 208, 211, 292–293 ; М., 2010. С. 35, 36, 219, 246, 247, 418–422 ; Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 36–37, 337–349, 407 ; М., 2006. С. 35–36 ; М., 2010. С. 28–30, 35, 36, 418–422.



Продолжается деиндустриализация страны, о чем свидетельствует сокращение численности промышленно-производственного персонала. Уменьшается основной капитал сельского хозяйства: посевные площади, количество тракторов,

поголовье крупного рогатого скота. Происходит сокращение численности населения Российской Федерации, указывая на то, что социальная сфера не была приоритетной в политике государственной власти.



Рис. 6. Естественный прирост или убыль населения Российской Федерации в 1991–2009 гг.



Рис. 7. Динамика реальной заработной платы в Российской Федерации в 1991–2009 гг.

Основной статьей дохода населения служит заработная плата. Сопоставление графиков (рис. 6 и 7)¹⁸ показывает, что между отрицательной динамикой реальной заработной платы и снижением численности населения России прослеживается тесная корреляция, и это не случайно, ибо важнейшая функция заработной платы – воспроизводство рабочей силы. Отсюда следует вывод: чтобы началось расширенное воспроизводство рабочей силы и увеличение населения России, надо незамедлительно обеспечить существенный рост реальной заработной платы наемных работников.

Социально-экономическое реформирование в нашей стране было связано с пороговыми уровнями воздействия государства на экономику, ключевыми параметрами которого служат пропорция между

потреблением и сбережением в национальном доходе, норма централизованного изъятия хозяйственных ресурсов и характер их инвестирования или расходования. Существование директивно-плановой системы советской экономики было связано с поддержанием нормы чистого накопления выше порогового уровня в 23–25%, а нормы валового сбережения – на уровне 35–40%.

Вполне объяснимым выглядит падение нормы валового сбережения в ВВП в период рыночного реформирования директивно-плановой системы с 38% в 1991 г. до 23% в 1998 г. – уровня, характерного для многоукладной экономики России до начала Первой мировой войны (рис. 8)¹⁹. Переломное, обратное пороговое изменение нормы валового сбережения, превысившей 30%, произошло в 1999 г.

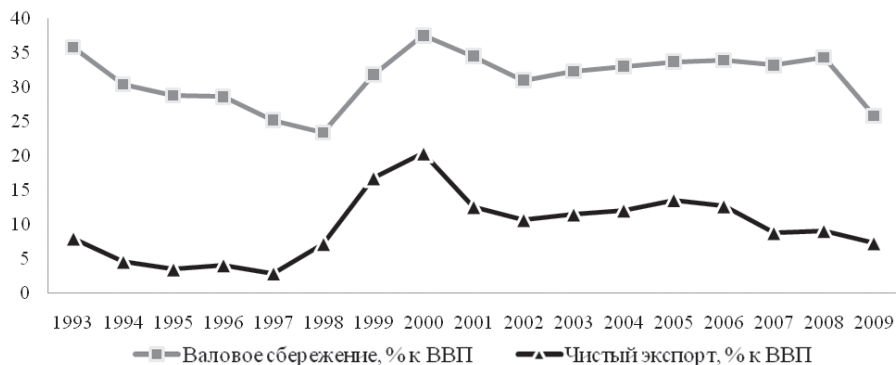


Рис. 8. Отношение валового сбережения и чистого экспорта к ВВП Российской Федерации в 1993–2009 гг.



Столь высокая норма сбережения свидетельствует о том, что правительство Российской Федерации целенаправленно проводит политику ограничения импорта, заработной платы и потребления населения. Завышенный валютный курс рубля, искусственное наращивание чистого экспорта, сжатие покупательского спроса и денежной массы препятствуют экономическому росту и развитию отраслей потребительского комплекса, прежде всего малого бизнеса.

Анализ макроэкономической динамики России в 1992–2009 гг. позволил выделить три периода: 1) 1992–1998 гг. – системно-структурный кризис; 2) 1999–2008 гг. – экстенсивный рост и восстановление; 3) 2009 г. – начало конъюнктурного кризиса.

Характерной чертой первого периода была трансформация структуры экономики, сопровождавшаяся институциональными изменениями: приватизацией, либерализацией цен, перестройкой банковской системы. Изменилось предпринимательское поведение, бизнес был ориентирован не на получение прибыли, а на вывоз капитала из страны. Этот этап экономических реформ сопровождался обвальным спадом основных макроэкономических показателей.

Специфика второго этапа – образование Стабилизационного фонда. Высокая норма сбережения в экономике стала фактором сдерживания экономического роста. Произошли изменения в структуре внешнего долга, снизился государственный долг, вырос долг частных структур.

Особенность третьего периода – антициклическое регулирование. Пассивная роль государства в управлении экономикой обернулась падением основных макроэкономических показателей. Накопленные за годы роста экономики ресурсы в кризисной ситуации перераспределились в пользу государственного сектора и крупного бизнеса.

В итоге за 20 лет рыночно ориентированной государственной политики в России произошла деградация многих отраслей экономики. Разрушения, вызванные перестройкой хозяйственного механизма в 1992–1998 гг., не были восстановлены за годы роста в 1999–2008 гг. В 2009 г. в экономике России снова начался спад.

Примечания

¹ См.: Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М., 2011. С. 76, 294.

- ² См.: Глазьев С. Ю. Геноцид. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. М., 1997. С. 164–165.
- ³ Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопр. экономики. 1998. № 10. С. 35, 37.
- ⁴ См.: Маршалл А. Принципы политической экономии : в 3 т. М., 1984. Т. III. С. 225.
- ⁵ Там же. С. 212.
- ⁶ См.: Райнерт Э. С. Указ. соч. С. 75.
- ⁷ Там же. С. 66.
- ⁸ Там же. С. 290, 291.
- ⁹ См.: Браун Л. Р., Поустел С. Пороги изменений // Мир 80-х годов. М., 1989. С. 33, 34.
- ¹⁰ Там же. С. 35.
- ¹¹ Там же. С. 48, 49.
- ¹² См.: Маршалл А. Указ. соч. С. 213.
- ¹³ См.: Черемисинов Г. А. Пороговые изменения отечественной экономики первой трети XX в. // Экономическая история России: проблемы, поиски, решения : ежегодник. Вып. 4. Волгоград, 2002. С. 221–234 ; *Он же*. Пороговые изменения и системные трансформации российской экономики в XX в. // Россия в контексте мирового экономического развития во второй половине XX века : сб. тр. Междунар. научн. конф. М., 2006. С. 358–368.
- ¹⁴ Графики построены на основе данных: Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 279, 281, 529, 530, 539 ; Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 36–37 ; Россия в цифрах : ежегодный стат. сб. М., 2009. С. 33, 37 ; Россия в цифрах : ежегодный стат. сб. М., 2010. С. 30–36 ; Центральный банк Российской Федерации. Статистика. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 06.05.2011).
- ¹⁵ См.: Российский статистический ежегодник М., 2010. С. 641 ; Россия в цифрах : ежегодный стат. сб. М., 2005. С. 331 ; Россия в цифрах : ежегодный стат. сб. М., 2010. С. 427 ; URL: http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm (дата обращения: 06.05.2011).
- ¹⁶ См.: Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 38 ; Россия в цифрах : ежегодный стат. сб. М., 2005. С. 34 ; Россия в цифрах : ежегодный стат. сб. М., 2010. С. 35.
- ¹⁷ См.: Краткий статистический сборник : Россия в цифрах. М., 2001. С. 295 ; М., 2005. С. 328 ; М., 2010. С. 423 ; Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 551 ; М., 2010. С. 641.
- ¹⁸ См.: Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 36–37 ; М., 2010. С. 28–30.
- ¹⁹ См.: Национальные счета России в 1993–2000 гг. : стат. сб. М., 2001. С. 57 ; Национальные счета России в 2002–2009 гг. : стат. сб. М., 2010. С. 178, 179.

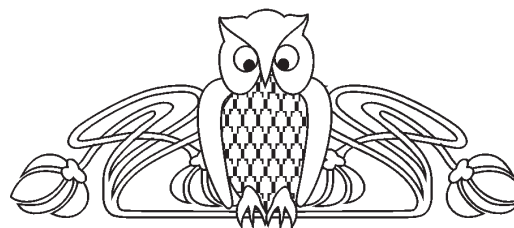


УДК 330.3

ВКЛАД КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В. Л. Сиднина

Саратовский государственный университет
E-mail:sidninavalent@mail.ru



В статье анализируются особенности деятельности российских крупных корпораций. Деятельность российских корпораций как способствует развитию экономики, так и реализует инерционные тенденции. Рассмотрены сложности, возникающие при переносе инноваций, созданных в других странах, на российскую почву.

Ключевые слова: российские корпорации, инерционность, инновации, перенос институтов.

The Contribution of Large Corporations in the Development of Russian Economy

V. L. Sidnina

The article analyzes the peculiarities of Russian large corporations. The activities of Russian corporations as it promotes economic development, and implements the inertial tendencies. Addressed the complexities involved and when transferring innovations created in other countries on Russian soil.

Key words: Russian corporations, inertia, innovation, transfer of institutions.

Вклад крупных корпораций в развитие российской экономики с точки зрения объема ВВП, безусловно, есть, экономический рост в России обеспечивается в основном добычей сырья, а крупные российские корпорации сосредоточены в сырьевых отраслях, значит, рост экономики находится в руках этих корпораций¹.

Проблемным является вопрос, несет ли в себе деятельность этих корпораций потенциал неоиндустриализации или ориентирована на становление экономики знаний. В отличие от развитых и ряда развивающихся стран Россия не только испытывает недостаток в эффективных крупных компаниях мирового уровня, но у нее мало перспективных компаний в новых высокотехнологичных отраслях. По исследованию журнала «Эксперт», наиболее активно инновации внедряются в машиностроении, информационно-коммуникационном секторе, металлургии и энергетике². Хуже дела обстоят в топливной промышленности. Из нефтяников о внедрении инновационных проектов заявил только «ЛУКОЙЛ», а в угольной промышленности – лишь СУЭК. Примеры внедрения инноваций в других отраслях единичны. К категории проектов, превосходящих по основным параметрам мировой уровень, компании отнесли менее 25% заявленных решений. Остальные же оцениваются ими как не уступающие лучшим мировым аналогам либо соответствующие им по базовым характеристикам,

но имеющие лучшее соотношение цены и качества. Почти все проекты относятся не к прорывным, а к «улучшающим» инновациям. Крупным компаниям вообще свойственны высокая инерционность и стремление создавать новые продукты на базе уже имеющихся. Кроме того, не обладая большим (по мировым меркам) финансовым ресурсом и опытом работы с инновациями, российские компании предпочитают не рисковать. Это и логично: если есть возможность извлекать рентные доходы, то заниматься инновациями можно только если заставят или высший менеджер нацелен на инновации. Стало быть, механизмы инноваций лежат за «пределами» экономических. Цель большинства проектов — массовый выпуск новой продукции традиционного рода, но в другом ценовом сегменте (в более высокой ценовой группе) и более высокого подтвержденного качества. Крупные компании не стремятся к прорывным инновациям, не стараются на их основе создать новые рынки. Это не отвечает интересам России, зато отвечает интересам других стран, которые поставили цель сохранить сырьевую специализацию России в рамках мирового хозяйства. Крупные российские компании стремятся занять место на российском и мировом рынке в ценовом диапазоне между продукцией из Китая (ограничение снизу) и продукцией из США и Европы (ограничение сверху). Таким образом, продолжается тенденция медленного эволюционного развития, в то время как необходимо революционное. Государственная власть намеревается реализовать политику принуждения к инновациям, если судить по словам председателя правительства. Главное даже не в этом. По существу, крупные корпорации в современной экономике – это не частный бизнес, могущий развиваться на свой страх и риск и к своей выгоде. Крупные компании обладают настолько большим экономическим потенциалом, что от их деятельности зависит жизнь не только их собственных многомиллионных коллективов, но и целых отраслей, регионов, экономики в целом. Такие характеристики делают объективно необходимым разрешение проблемы сочетания интересов в пользу приоритетов общих интересов над частными. Например, правительство США может принуждать частные компании – интернет-провайдеров, телефонных операторов, фирмы по производству программного обеспечения – к выполнению указаний Национального центра по кибербезопасности и коммуникациям³.



Однако такие приоритеты не всегда реализуются как в России, так и в западных странах. Крупнейшая российская корпорация «Газпром», продавая газ на внутреннем рынке по ценам ниже мировых, декларирует приоритет общих государственных интересов над частными⁴. Однако низкие цены и неплатежи (особенно в 1990-е гг.) в газовой промышленности стимулировали высокую энергоёмкость российских предприятий. Например, в США в конце XX в. в промышленности использовалась 1/3 добываемой энергии, а в России – 3/4. Исследования и наблюдения динамики общественного мнения применительно к ОАО «Газпром» показывают, что в целом отношение к компании достаточно негативное⁵. Она могла бы рассчитывать на лучшее мнение социума, учитывая ее подчиненность государственным интересам, а также значительные масштабы благотворительной деятельности. Однако отрицательное отношение к компании можно наблюдать даже в тех регионах и краях РФ, где предприятия «Газпрома» являются бюджетобразующими и практически единственными крупными работодателями. Понятно, что контраст зарплаты, а особенно доходы высших управляющих оказывают более сильное воздействие на мнение социума, чем благотворительность. Международные энергетические компании обладают богатым опытом корректировки негативного общественного мнения в других странах, но не на национальном рынке, поэтому «Газпрому» сложно эффективно использовать их опыт. Компания должна сама разработать программу действий по улучшению своего имиджа на территории России, и это не только имидж, а улучшение деятельности, чтобы функционеры компании не купались в роскоши на фоне нищеты и не отделялись роликами по телевидению – «"Газпром" – национальное достояние» (кстати, этот ролик, кроме негативного ощущения, ничего у населения не вызывает).

В России внятная приоритетность общественных интересов пока не складывается. Подтверждением этой мысли является конфликт развития энергетической отрасли, проявляющийся в кризисе ценообразования на электроэнергию. В выступлении В. Путина было отмечено, что вместо приближающегося к рыночному ценообразования на «организованном рынке электроэнергии» имеет место быть «междусобойчик» поставляющих и распределительных компаний. В результате устанавливаются цены, наносящие вред развитию бизнеса, государству и частным потребителям. Деятельность компаний в этой области можно квалифицировать не как созидательную, а как разрушающую⁶.

Инновационный путь предполагает развитие за счет инноваций. При этом определяющее значение имеют стратегические инновации, открывающие новые пути и источники развития. Только 75% заявленных проектов (см. указанное выше исследование журнала «Эксперт») не усту-

пают мировым аналогам или соответствуют им по базовым характеристикам, имея лучшее соотношение цена – качество. Это имитация. Могли бы наблюдаться инновации в технологии, раз дешевле производство. Но, скорее всего, производство дешевле из-за более низкой оплаты труда против мирового уровня. Исключением можно считать проект АФК «Система» «Создание комплекса ЗАО «Биннофарм» по разработке и производству биотехнологических и фармацевтических лекарственных препаратов» или проект ОАО «ФСК ЕЭС» по созданию высокотемпературной сверхпроводящей кабельной линии электропередачи.

Вообще деятельность российских корпораций как способствует развитию экономики, так и реализует инерционные тенденции. К сожалению, из-за отсутствия системной статистики не представляется возможным зафиксировать это по кругу крупных корпораций. Приходится сравнивать публикации о проявлениях указанных тенденций. Обращающей на себя внимание инновацией является разработка самолета Як-130⁷. Сделана комплексная разработка – конструкция, подготовка и разработка технологий, подготовка к выпуску. Корпорация «Силловые машины» реализовала инновационный проект «Газовая турбина ГТЭ-65», принципиальная особенность которого заключается в стремлении использовать и развить потенциал целого куста отечественных энергомашиностроителей для создания в стране стратегического задела в области турбиностроения. В результате создано конкурентоспособное изделие, востребованное на рынке.

Особое направление – инновации, направленные на снижение затрат, поскольку при этом разрешается острая проблема отечественной экономики – затратность. Гибридный привод в автотехнике — на сегодня самое эффективное решение для экономии топлива и снижения уровня выброса вредных веществ. Страны Западной Европы полностью переведут весь общественный транспорт на гибридные силовые установки к 2011 г. В рамках этого проекта «Русэлпром» совместно с автобусным заводом «ЛиАЗ» (группа «ГАЗ») разработал комплект тягового электрооборудования для городского автобуса «ЛиАЗ-5292». Это первый российский автобус с гибридным приводом, аналогов которого нет ни у одного отечественного производителя. На Череповецком металлургическом комбинате (крупнейший актив дивизиона «Северсталь Российская Сталь») завершена реконструкция комплекса газовой резки, которая позволит увеличить порезку толстого листа стана 2800 листопрокатного цеха № 1 практически вдвое, что резко сократит затраты.

Проект ОАО «ФСК ЕЭС» по созданию высокотемпературной сверхпроводящей кабельной линии электропередачи наряду с другими задачами решает задачу устранения потерь электроэнергии при транспортировке. В результате выполнения проекта разработана, изготовлена и испытана



экспериментальная высокотемпературная сверхпроводящая (ВТСП) кабельная линия электропередачи длиной 200 м на напряжение 20 кВ, ток 2000 А на основе высокотемпературных сверхпроводниковых материалов. В составе кабельной линии созданы собственно высокотемпературный сверхпроводящий кабель, высоковольтные вводы с малым теплопритоком, система криообеспечения (200-метровый кабель с использованием сверхпроводника 1-го поколения (работает при температуре жидкого азота) закуплен у японской компании «Sumitomo»).

В области связи наиболее успешным был проект внедрения технологии ADSL, ADSL2+ компанией МГТС. В процессе реализации имевшаяся в распоряжении компании инфраструктура передачи сигнала была дополнена современными технологическими надстройками, в результате чего потребитель получил новые возможности коммуникации.

Российские корпорации отстают по уровню производительности труда, и эта тенденция сохраняется. Расчеты свидетельствуют, что по причине гораздо большей численности занятых работников российский «Газпром» более чем в 10 раз отстает от норвежской нефтегазовой компании «StatoilHydro». Ведущая частная нефтедобывающая компания России «ЛУКОЙЛ» имеет в четыре раза меньшую выработку на одного занятого, чем государственная бразильская нефтедобывающая компания «Petrobras». Российская «Северсталь» по производительности в 4 раза уступает китайской «Shanghai Baosteel Group Corporation», в 7 раз бразильской «Gerdau S.A.» и почти в 20 раз – японской «Nippon Steel». Даже в такой «рыночной» сфере экономики, как финансы, наши компании серьезно проигрывают: российский Сбербанк в 2,5 раза менее эффективен, чем китайский Bank of China, и почти в 10 раз – чем бразильский Banco do Brasil⁸ (тенденция сохранилась). Из-за дешевизны природного газа на внутреннем рынке не создаются стимулы для использования новых энергосберегающих технологий. Еще одно следствие этого – агрессивное вытеснение газом других энергоносителей (угля, нефти и т. д.). Это происходит не в результате усиления конкурентных позиций компании, а под влиянием государственной политики. В энергетическом балансе России природный газ составляет около 50%. К 2030 г. планируется довести долю до 46–47%⁹. Если цены для внутренних потребителей занижены, то требуется анализ ценообразования и аудит работ по снижению издержек – информации ни по тому ни по другому нет. «Газпром» упрекает также в торможении строительства новых газопроводов в целях диверсификации рисков.

В России устойчивы институты посредничества, деятельность которых ведет к удорожанию продукции. Например, «Роснефть» добывает ненамного больше нефти, чем «ЛУКОЙЛ»: 112,6 млн против 97 млн тонн. Но при этом по вырубке

госхолдинг отстает почти на 1 трлн рублей. Дело в том, что подконтрольные государству «Роснефть» и «Газпромнефть» экспортируют сырье через известную компанию «Gunvor» (принадлежит Геннадию Тимченко). А «ЛУКОЙЛ» создал собственное подразделение LITASCO для продажи газа потребителям напрямую, минуя сторонних трейдеров¹⁰.

Конкуренция зачастую только имитируется. В деятельности РЖД внедрение «конкуренции» не только не улучшило, но резко ухудшило транспортную услугу железных дорог. После передачи вагонного парка Первой и Второй грузовым компаниям постоянно наблюдается дефицит вагонов, поскольку тут же возникли «дочки»-посредники, которым они передали вагоны. До реформирования РЖД процедура заказа вагонов была проста, сейчас же ситуация изменилась. «Раньше мы просто приходили на железную дорогу, подавали заявку и платили ж/д тариф. Сейчас помимо тарифа мы должны платить еще и частной фирме столько, сколько она захочет»¹¹.

Развитие не может быть обеспечено и без инноваций второй волны (адаптационных). Поддерживающее значение имеет имитация, то есть такие инновации, которые являются новыми только для данной страны, поскольку в другой они уже реализованы, или для этого предприятия, поскольку на других они уже действуют. При этом появляются проблемы, связанные с распространением инноваций по «полю» экономики. Практика экономической жизни достаточно часто демонстрирует освоение нового по видимости, а не по сущности. Особенно показательны в этом плане управленческие и технологические инновации.

Корпорации в сфере услуг отстают по уровню сервиса. Например, самый крупный коммерческий банк – Сбербанк – по уровню сервиса и умению работать с клиентами отстает и от многих частных банков, и от других государственных «монстров» – ВТБ и ВЭБ. Например, в последний год Сбербанк активно внедряет стандартные банковские технологии универсального окна. Однако окна универсальны зачастую только по виду – работники продолжают выполнять специализированные функции. Это объясняется многим: нежеланием учиться старых кадров, недостаточной подготовленностью новых, склонностью руководителей отделений банков работать по старинке¹².

Значительные технические инновации принимают компании в области связи. Реформируется известная компания «Ростелеком». Внедряются новые формы связи, Интернет. Однако технические инновации плохо подкреплены работой с кадрами. Жалобы от клиентов идут потоком. Не налажена система платежей. Работники клиентского зала работают по-старому, ведут себя с клиентами, как будто фирма по-прежнему монополист в области связи¹³.

Высокой инерционностью отличается торговля как отрасль. С трудом преодолев период



первоначального накопления, предприятия торговли, наконец, возвращаются к утраченной в 1990-е гг. специализации, экономии на времени оборота, на складских затратах и т. д. В этой области действуют крупнейшие российские корпорации «Х5 ритейл групп», «Тандер» (сеть «Магнит») и другие. Однако с отношением продавцов к своему делу, с торговой этикой дела обстоят неважно. Случаи обвеса, обсчета, сознательной порчи товаров с целью увеличить вес стали общей бедой, особенно в сфере торговли продуктами питания. Покупатели испытывают затруднения с покупкой доброкачественных продуктов питания. В крупных сетевых магазинах потребитель постоянно сталкивается с неверной информацией о ценах, нарушением условий хранения продукции, незаконным изменением информации о сроках годности и многим другим. Все это не находило должного сопротивления со стороны покупателей, которые по инерции терпят, «не связываются» или просто скандалят, что не оказывает никакого дисциплинирующего воздействия на предприятия торговли и работающих там людей.

Компания «Почта России» демонстрирует неповоротливость, высокую инерционность, стремление к завышению цен и тарифов. Ей принадлежит самый удивительный пример инерционности. Внешне с услугой экспресс-почты все в порядке: аншлаги, окна, выдают бланки, берут 500 рублей за доставку. Однако если поинтересоваться организацией доставки, то выяснится, что отправление примут, передадут на стандартную обработку, затем два дня выходных, только в понедельник обработают, отправят поездом, по прибытии снова обработают, затем курьер доставит (если опять не наступят выходные). В результате отправление придет никак не раньше, чем обычное. По виду экспресс-почта, по сути – издевательство над идеей быстрой доставки¹⁴.

Вырисовывается общий механизм торможения реализации инноваций. Инновация принимается, организуются ее системные элементы, но в целом она не действует, поскольку саботируется привычкой, рутинной. Привычная организация дела выхолащивает инновацию, тормозит экономическое развитие. Таким образом, инерционность поведения действует как тормоз развития. Кроме этого, чтобы в России экономические интересы получения дохода были реализованы через инновации, необходимо лишить предпринимательские единицы (на первом уровне дележа это крупные корпорации, затем примыкающие к ним структуры вплоть до мелкого бизнеса и государство) получения и дележа ренты.

Инерционность – общая характеристика, свойство экономической системы, которое проявляется во всех ее элементах¹⁵. Инерционность есть и неотъемлемый элемент экономической деятельности. Не всегда она препятствует развитию. Это свойство способствует устойчивости развития, сохранению всего положительного,

что достигнуто в процессе экономического прогресса (трудовые навыки, культура труда, дисциплина труда, ответственность – другими словами, составляющие производительности труда и трудового этиоса). Инерционность содержится в экономическом поведении как работников, так и работодателей.

Итак, первая проблема формулируется так: необходимо обеспечить приоритет общих интересов над групповыми по отношению к крупным корпорациям России.

Вторая проблема – это необходимость создания экономического механизма заинтересованности в инновациях через усечение рентных доходов.

Третья проблема состоит в том, что часто технические и организационные инновации не могут реализовать свой потенциал из-за сознательного или бессознательного саботирования нового управляющими и работниками в силу инерционности трудового поведения. Причем проявляется это везде – от отраслей промышленности до сферы обмена и отраслей общественного сектора. Внедрение инновационных технологий, импортируемых или самостоятельно разработанных, вовсе не означает их действия на объекте применения в виде, задуманном инноватором. Здесь действует давно замеченная закономерность в области технических инноваций: инновационный продукт «идет» на опытно-конструкторском производстве и «не идет» на предприятии.

Как разрешить проблему, преодолеть, уничтожить торможение? Решение этих задач связано с реализацией трех составляющих.

1. Инициатор инновации должен предусматривать это сопротивление и создавать мотивационные механизмы, включающие элементы принуждения и поощрения.

2. Сама идея инновационного продукта (будь он технической или организационной инновацией) должна учитывать ментальность российского работника, иначе реализуется феномен «что для русского хорошо, то немцу смерть».

3. Организатор внедрения инновации должен последовательно и неотступно ее полномерно реализовывать.

Примечания

¹ Крупные российские корпорации сосредоточены, как видно из нижеприведенного списка, в отраслях топливно-энергетического комплекса, сырьевых отраслях, инфраструктуре. Топ-10 крупнейших компаний по итогам 2009 года (по выручке) сейчас выглядит так (при подготовке рейтинга приоритет отдается финансовым данным, подготовленным в соответствии с МСФО или US GAAP): 1. Газпром; 2. ЛУКОЙЛ; 3. Роснефть; 4. РЖД; 5. ТНК-ВР; 6. Сбербанк; 7. Сургутнефтегаз; 8. Холдинг МРСК; 9. Северсталь; 10. Группа ВТБ (см.: Финансы. 2010. № 35(366). URL: <http://finansmag.ru> (дата обращения: 19.11.2010).



- ² Из ста заявленных проектов было отобрано 50, интересных с точки зрения масштабов, новизны технологического решения, организационных изменений и эффективности. См.: Розмирович С., Кабалинский Д. Дело десятого // Эксперт. 2010. № 21. URL: <http://expert.ru> (дата обращения: 24.01.2010).
- ³ Согласно закону о кибербезопасности // Новости интернет-технологий. URL: <http://news.tokarevs.ru/news/2054.html> (дата обращения: 11.02.2011).
- ⁴ В международной практике встречались похожие ситуации. Например, итальянская нефтегазовая фирма «ENI» во время социально-экономического кризиса в стране отвечала по государственным долговым обязательствам. Однако в ее деятельности не нарушались основные рыночные принципы (отсутствовала практика демпинговых цен и неплатежей).
- ⁵ См.: Проблемы и перспективы корпоративного управления ОАО «Газпром». URL: <http://institutiones.com> (дата обращения: 15.05.2011); Аналитики Credit Suisse: Проблемы «Газпрома» в Европе еще далеки от своего решения. URL: <http://www.rosinvest.com/news> (дата обращения: 20.04.2011); Баикатова А. В Пекине могут решить свои газовые проблемы и без России // Независимая газета. 2010.03.30. URL: <http://www.ng.ru> (дата обращения: 12.04.2011).
- ⁶ См.: Выступление на заседании президиума правительства. URL: <http://top.rbc.ru> (дата обращения: 2.03.2011).
- ⁷ Здесь и далее до сюжета о производительности труда (см.: Эксперт. 2010. № 21. URL: <http://expert.ru> (дата обращения: 24.01.2010)).
- ⁸ См.: Кондратьев В. Конкурентоспособность российских корпораций на глобальных рынках. URL: http://www.perspektivy.info/rus/gos/konkurentosposobnost_rossijskih_korporacij_na_globalnyh_rynkah_2008-09-26 (дата обращения: 17.01.2011).
- ⁹ См.: Топливо-энергетический баланс России на период до 2030 года. URL: <http://ueip.org/energy-strategy-russia/prospect-progress/toplivno-energeticheskij-balans-rossii/> (дата обращения: 6.04.2011).
- ¹⁰ 10 крупнейших компаний. Финанс групп. URL: <http://www/finans.Ru> (дата обращения: 23.03.2011).
- ¹¹ Урал Полит. Ру: [сайт]. URL: <http://http://uralpolit.ru/86/polit/> (дата обращения: 29.03.2011).
- ¹² Сбербанк на форуме клиентов регулярно получает «плохие оценки». Жалобы поступают на неверную информацию, задержки в оформлении карт, сбои работы банкоматов, на невероятно большие сроки рассмотрения спорных транзакций. Клиенты банка считают, что дело либо в отсутствии, либо в несоблюдении внутреннего регламента, в отсутствии оговоренных сроков. Это делает клиентов заложниками квалификации сотрудников банка (см.: Банки.ру: [форум]. URL: <http://www.banki.ru/services/responses/bank> (дата обращения: 19.11.2010).
- ¹³ Сбои внутренней платежной системы ведут к потере положительной репутации, к трудностям формирования клиентской базы услуг Интернет, хотя вложения компании в техническое оборудование и усилия менеджеров огромны. См.: Все провайдеры: [сайт]. URL: <http://all-providers.ru/cat/brand114> (дата обращения: 24.06.2010).
- ¹⁴ Доставку по России задерживают на 20–30 календарных дней! Не соблюдается принцип доставки «от двери до двери». Грубость и некомпетентность некоторых операторов, принимающих заказы, и почти всех операторов по отслеживанию заказа // См.: Отзыв. ру: [форум]. URL: <http://www.lgm.info/elektronika-komputery-it-internet-hi-tech/15634> (дата обращения: 20.11.2010).
- ¹⁵ Подробнее об этом в работах автора. (См., например: Сиднина В. И. Инерционность в экономической системе. Саратов, 2002).

УДК 332.144

ТЕНДЕНЦИИ И ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

С. А. Беляева

Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: afina@mail.ru

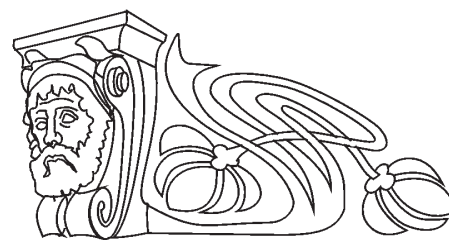
В статье проведен комплексный анализ состояния пищевой промышленности. Рассмотрены некоторые проблемы развития как пищевой промышленности в целом, так и отдельных ее подотраслей: молочной, мясной, хлебопекарной, кондитерской и других. Исследование выполнено в динамике как в отраслевом разрезе, так и по крупным и средним организациям.

Ключевые слова: комплексный анализ, пищевая промышленность, продовольственная безопасность, производственный потенциал, основные фонды, фондовый потенциал, трудовой потенциал, инновационный потенциал.

Trends and Limitations of the Russian Food Industry

S. A. Belyaeva

The present article deals with the comprehensive analysis of the food industry nowadays. Some problems of the food industry as a whole



and its individual sub-sectors have been under consideration: dairy, meat, bakery, confectionery and others. This research has been done covering both industry and large / medium-sized organizations.

Key words: integrated analysis, food industry, food safety, production potential, fixed assets, stock capacity, labor capacity, innovation potential.

Пищевая промышленность – одна из сфер материального производства, которая обладает рядом особенностей, отличающих ее от других отраслей хозяйства, и охватывает систему пищевых и перерабатывающих предприятий, производящих пищевые продукты, удовлетворяющие потребность населения в продуктах первой необходимости. Ассортимент продукции, вырабатыва-



емой предприятиями пищевой промышленности, включает все виды продуктов, необходимых для полноценного и сбалансированного питания. Эта социально-экономическая функция делает ее важнейшим звеном в обеспечении продовольственной безопасности страны.

Пищевая промышленность как отрасль экономики характеризует специфику развития производительных сил и производственных отношений в отраслях пищевого производства, обеспечивающих основными продуктами питания население страны. Прибыль ее формирует около 1,3% федерального бюджета. Это отрасль со значительным мультипликативным эффектом, связанным с обеспечением возрастающего спроса населения на качественную продукцию, с огромным влиянием на сельское хозяйство, транспорт, оптовую и розничную торговлю. Кроме того, производимая пищевая продукция используется в текстильном производстве (крахмал), химической промышленности (соль и пр.). В пищевой промышленности выделяют группы специализации – мясомолочную, рыбную, пищевкусовую, мукомольно-крупяную. Специализация проявляется в потребительских свойствах производимого продукта, требованиях к сырью, производственной базе и др. Некоторые пищевые товары выступают и как средства производства, и как предметы потребления. Так, например, мука на 95% средство производства и на 5% – предмет потребления, сахар – примерно 50 на 50%.

По данным Федеральной службы государственной статистики, доля продукции пищевых отраслей (включая напитки и табак) в общей

структуре производства продукции (работ и услуг) обрабатывающей промышленности составляет около 16%, это второе место среди отраслей, производящих продукцию конечного потребления. В совокупном объеме всей производимой промышленной продукции доля пищевой составляет свыше 20% при численности занятых около 7% в целом по промышленности¹. В отдельных регионах доля пищевой промышленности составляет до 50% всего промышленного производства. Однако, несмотря на имеющийся здесь производственный потенциал, вклад данной отрасли в общее промышленное производство пока недостаточен².

По данным государственной регистрации, в России на конец 2009 г. насчитывалось 56 244 предприятий и организаций разных форм собственности и мощности (их количество за последние 10 лет возросло в несколько раз), которые занимались производством пищевых продуктов, включая напитки и табак. В данном секторе преобладает смешанная и частная собственность.

В последние годы меры по оздоровлению экономики пищевой промышленности позволили увеличить выработку продукции. Например, в период с 2000 по 2009 г. увеличилась выработка кондитерских изделий, растительного масла, консервов, цельномолочной продукции (в пересчете на молоко), жирных сыров (включая брынзу), макаронных изделий, пива, мяса и субпродуктов I категории, рыбной продукции. Исключение составляют хлеб и хлебобулочные изделия, а также мука, выработка которых за анализируемый период уменьшилась (табл. 1)³.

Таблица 1

Производство основных видов пищевых продуктов, включая напитки, и табака

Вид продукции	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2009/1995, %
Мясо, включая субпродукты I категории, тыс. т	2370	1194	1857	2185	2561	2899	3380	142,6
Мясные полуфабрикаты*, тыс. т	268	244	987	1093	1254	1451	1538	573,9
Колбасные изделия, тыс. т	1293	1052	2014	2198	2411	2454	2238	173,1
Товарная пищевая рыбная продукция (включая рыбные консервы), млн т	2,4	3,0	3,4	3,5	3,8	3,7	3,9	162,5
Масло растительное, тыс. т	802	1375	2200	2755	2735	2485	3271	407,9
Маргариновая продукция, тыс. т	198	462	642	664	752	762	693	350,0
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн т	5,6	6,2	9,7	10,0	10,5	10,3	10,9	194,6
Масло животное, тыс. т	421	267	254	268	272	272	233	55,3
Сыры жирные (включая брынзу), тыс. т	218	221	378	421	437	430	442	202,8
Мороженое, тыс. т	232	346	407	389	383	365	354	152,6
Консервы, млн. условных банок	2428	3223	9406	10871	12596	12727	11659	480,2
Мука, млн т	14,0	12,1	10,4	10,4	10,3	10,3	10,2	72,9
Крупа, тыс. т	1418	932	972	1030	1113	1136	1258	88,7
Крахмал сухой, тыс. т	34,2	44,7	97,6	108	123	131	139	406,4
Хлеб и хлебобулочные изделия, млн т	11,3	9,0	8,0	7,8	7,8	7,5	7,2	63,7
Сахар-песок, тыс. т	3155	6077	5600	5833	6112	5873	5023	159,2
в том числе из сахарной свеклы	2064	1563	2503	3188	3230	3481	3289	159,4
Сахар-рафинад, тыс. т	126	70,8	42,9	36,2	56,6	64,2	64,2	51,0
Макаронные изделия, тыс. т	603	704	993	1036	1014	1027	1048	173,8
Кондитерские изделия*, тыс. т	1372	1628	2419	2557	2739	2845	2779	202,6



Окончание таблицы 1

Чай натуральный, тыс. т	29,5	6,9	109	129	137	120	93,7	317,6
Алкогольные напитки в абсолютном алкоголе, млн дкл	60,8	74,4	96,7	98,4	111	107	103	169,4
в натуральном выражении, млн дкл: водка и ликероводочные изделия	123	123	132	120	131	122	113	91,9
коньяк, тыс. дкл	887	1749	4512	6442	8060	9932	12646	1425,7
вина виноградные	15,2	24,1	31,7	47,4	51,3	50,3	50,1	329,6
вина плодовые	7,6	2,8	3,0	3,0	3,4	3,9	4,2	55,3
вина шампанские и игристые	8,2	6,8	14,1	15,4	21,6	20,8	19,4	236,6
пиво	213	516	910	1001	1147	1140	1091	512,2
Воды минеральные, млн дкл	27,6	98,5	265	299	363	413	399	1445,7
Безалкогольные напитки, млн дкл	84,7	214	484	549	598	571	548	647,0
Папиросы и сигареты, млрд шт.	141	348	407	414	401	413	416	295,0

Примечание. Сост. по: Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010.

*Без продукции организаций общественного питания.

Однако общее экономическое положение в пищевой промышленности остается напряженным. Удельный вес убыточных предприятий в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак, увеличился с 19,2% в 1995 г. до 24,6% в 2009 г.⁴ Рентабельность проданных пищевых продуктов уменьшилась с 16,3% в 1995 г. до 12,1% в 2009 г.⁵

Необходимость радикального обновления материально-технической базы пищевой промышленности и коренного изменения ее структуры стала одной из ключевых проблем повышения конкурентоспособности предприятий отрасли⁶. Старение основных фондов отечественной пищевой промышленности и их выбывание из производственного процесса за годы реформ лишь частично компенсировано вводом новых. Если в 1990 г. коэффициент обновления основных фондов в пищевой промышленности достигал 7,4% при коэффициенте их выбывания на уровне 2,3%, то в 2009 г. его значение было на уровне 12,8 и 1,0% соответственно.

К тому же в пищевой промышленности в силу интенсивности использования наблюдается достаточно высокий износ основных фондов: на конец 2009 г. в пищевой промышленности он составил 40,6%⁷. Степень износа основных фондов дифференцирована по видам пищевого производства: наиболее высокая, около 50%, – в сахарной промышленности, далее в мясомолочной и в относительно меньшей степени – в кондитерской, в ряде отраслей, производящих макаронные и другие изделия. В первый период реформирования степень износа основных фондов в пищевой промышленности возрастала, и только с притоком инвестиций ситуация стала изменяться, увеличился коэффициент обновления фондов.

Кроме того, в ряде отраслей за последние годы улучшилось использование производственных мощностей. Так, в 2009 г. использование производственных мощностей по выработке кондитерских изделий составило 61% по сравнению с 50% в

2000 г., растительного масла – 73 и 61%, плодоовощных консервов – 46 и 32%, колбасных изделий – 64 и 52% соответственно. В настоящее время менее чем на 50% используются производственные мощности только по выработке хлеба и хлебобулочных изделий, мясных и плодоовощных консервов, животного масла, муки и крупы (табл. 2).

Главной причиной сохраняющегося низкого уровня использования производственных мощностей, как показало исследование, является уменьшение за годы реформ сырьевых ресурсов сельского хозяйства. Так, валовый сбор сахарной свеклы сократился с 29,0 в 2008 г. до 22,3 тыс. т в 2010 г., зерна – с 108,2 до 61,0 тыс. т, картофеля – с 28,8 до 21,1 тыс. т, производство молока – с 32,4 до 31,9 тыс. т соответственно⁸.

Однако эффективное использование основных фондов, рост качества и безопасности производимых продуктов питания невозможны без высокопрофессиональной подготовленности трудовых ресурсов. Поэтому трудовые ресурсы, помимо основных фондов, выступают важнейшей составной частью производственного потенциала пищевой промышленности. В структуре обрабатывающего производства, куда по методологии Росстата отнесено производство пищевых продуктов, эта сфера жизнеобеспечения охватывает около 15,5% среднегодовой численности работников⁹. В пищепроме России в настоящее время занято 1343,5 тыс. человек. Обеспечение производственного потенциала квалифицированной рабочей силой играет важную роль в его структуре. И здесь пищевая промышленность нуждается в мероприятиях по улучшению использования трудового потенциала. К ним относится, например, развитие фасовки продовольственных товаров¹⁰. Это объясняется тем, что наиболее значительный эффект достигается в том случае, когда большинство продовольственных товаров фасуется непосредственно на предприятии пищевой промышленности, так как там для этих целей можно использовать прогрессивную технику и вы-



Таблица 2

Использование среднегодовой мощности организаций по производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака, %

Вид продукции	1992	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Сахар-песок из сахарной свеклы	86	86	76	86	87	85	86	87
Хлеб и хлебобулочные изделия	61	44	40	39	39	39	41	41
Кондитерские изделия	61	46	50	62	64	64	65	61
Макаронные изделия	89	44	46	63	61	60	64	63
Масло растительное	71	35	61	70	69	66	63	73
Маргариновая продукция	61	20	42	56	60	64	60	60
Пиво	66	51	79	74	77	81	74	72
Безалкогольные напитки	19	17	37	59	63	58	54	49
Воды минеральные	35	30	52	55	55	56	54	44
Фруктоовощные консервы	51	21	32	66	64	65	54	46
Мясо (в парном весе)	57	32	18	45	52	57	58	61
Колбасные изделия	66	54	52	66	69	65	67	64
Консервы мясные	61	39	40	45	45	52	49	47
Масло животное	67	35	25	27	28	31	32	27
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	41	24	32	48	51	55	54	57
Сыры сычужные	72	51	49	61	66	66	65	64
Консервы молочные	55	48	55	61	58	50	58	58
Мука	79	53	45	44	44	44	47	48
Крупа	62	39	24	30	32	38	34	34

Примечание. Сост. по: Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010.

сокопроизводительное оборудование. Кроме того, операция фасовки во многих случаях является неотъемлемой частью основного производственного процесса. Такие затраты по фасовке отдельных бакалейных товаров в пищевой промышленности и на оптовых базах на 15–30% меньше, чем в подсобных помещениях продовольственных магазинов. При этом высвобождается часть работников торговли для выполнения их непосредственных обязанностей. Отметим также, что поставка в торговлю фасованных товаров позволяет увеличить ресурсы за счет снижения потерь, которые неизбежно возникают при подготовке товаров к продаже непосредственно в магазинах. Как показывают расчеты, только на 1 т фасованного вручную сахара-песка и животного масла потери составляют более 1 кг¹¹.

Рыночная экономика с ее жесткой конкуренцией требует внедрения новых технологий, постоянного совершенствования техники и выпуска конкурентоспособной продукции, а следовательно, и постоянного обновления и пополнения производства новыми кадрами. Специальные знания, высокая профессиональная подготовка превращаются в обязательное условие успешного труда работников пищевой промышленности. В развитых странах (США, Япония и др.) подготовка специалистов рассматривается как одна из важных задач, решение которой обеспечивает рациональное и быстрое развитие производственного потенциала отрасли¹². Для данной отрасли характерна высокая текучесть кадров, достигающая 40%, что

не может не отражаться на качестве продукции. Главной причиной становится уровень оплаты труда. В 2009 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников производств пищевой продукции (включая напитки и табак) составила 15,6 тыс. руб. при средней по экономике 18,6 тыс. руб.¹³ Интересно отметить, что с 1990 по 2001 г. уровень среднемесячной зарплаты в пищевой промышленности опережал темпы роста этого показателя по России в целом. И только после 2001 г. тенденция существенно изменилась.

Анализ производительных сил в современном обществе все больше убеждает в том, что помимо фондового и трудового потенциала в структуре производственного потенциала большую значимость для отрасли имеет инновационный потенциал. Только постоянный научно-технический прогресс может обеспечить динамичное развитие современного общества. Главным его условием является непрерывное обновление технологий и широкое использование новейших научных разработок. Сегодня российская научная общественность едино во мнении, что наиболее верным путем выхода пищевой промышленности из кризисного состояния станет развитие ее инновационной основы. Повышение инновационной активности отраслей пищевой промышленности позволит не только повысить технико-экономический уровень производства, но и существенно улучшить инвестиционный климат. Как показывает опыт развитых стран, дальнейший рост произ-



водства продовольствия возможен при активном развитии инвестиционного процесса в пищевой промышленности и сельском хозяйстве. Данная отрасль является инвестиционно привлекательной (в том числе для иностранных инвесторов). Темпы развития достаточно высокие, несмотря на то что объемы производства еще не достигли уровня 1990 г. В России при соответствующем инвестировании в отрасль и увеличении платежеспособного потребительского спроса появляется возможность для импортозамещения, что может благоприятно отразиться на конкуренции и, как следствие, сдержать рост розничных цен.

Без модернизации пищевой промышленности и повышения конкурентоспособности ее продукции нельзя вступать в ВТО. Для устойчивого развития отраслей пищевой промышленности необходимо существенное расширение инновационных процессов, что позволит качественно изменить материально-техническую базу отрасли. Но вместе с тем процесс обновления материально-технической базы происходит медленно. Причем следует отметить, что высока доля продуктовых инноваций (табл. 3).

Таблица 3

Затраты на технологические инновации организаций пищевой промышленности, включая напитки и табак, млн руб.

Год	Затраты		
	на технологические инновации (всего)	в том числе на	
		продуктовые инновации	процессные инновации
2005	9221,9	3785,3	5030,1
2006	11 058,7	3929,8	7128,9
2007	12 698,2	6852,3	5845,9
2008	12 182,8	6882,2	5300,6
2009	10 837,7	7788,0	3049,6

Примечание. Сост. по: Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010.

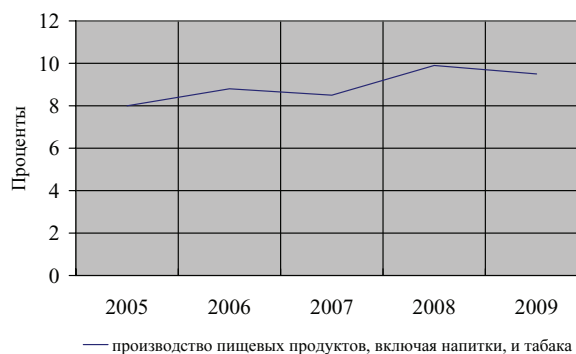
Так, в 2006 г. их удельный вес составил 64,7% по сравнению с 43,2 в 2004 г. Существенный удельный вес в структуре затрат на технологические инновации в производстве пищевых продуктов занимают затраты на приобретение машин и оборудования, а также на производственное проектирование.

Значительным резервом ресурсосбережения на предприятиях пищепрома является внедрение высокопроизводительного оборудования, позволяющего повысить производительность труда, улучшить качество пищевой продукции, а также достичь энергосбережения во всех технологических процессах. Технический уровень большинства предприятий пищевой промышленности остается низким.

Механизация труда составляет 40–60%, половина трудоемких операций выполняется вручную. Лишь 8% действующего оборудования работает в режиме автоматических линий. Производительность труда на отечественных производствах в

2–3 раза ниже, чем на аналогичных предприятиях экономически развитых стран. Из 6620 наименований оборудования, необходимого для обеспечения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности, в стране производится 2307. Но лишь 19% из них отвечает мировому уровню. Отечественное машиностроение способно оснастить предприятия данной отрасли только на 35%, причем далеко не самым современным оборудованием. Как результат – полная зависимость пищевой промышленности от оборудования из зарубежных стран¹⁴.

По причине недостаточного финансирования не получили должного развития такие важные виды инновационной деятельности, как новые исследования и разработки. Закупается мало высокопроизводительных машин и более совершенного оборудования для новых технологий, меньше поступило новых заявок на изобретения, сократилась выдача патентов. Анализ работы предприятий пищевой промышленности показал, что удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, невелик и находится в настоящее время в пределах 9,5% (рисунок).



Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций¹⁵

Наиболее неблагоприятное воздействие на развитие инновационных процессов в пищевой промышленности оказывает недостаточный уровень платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию. Отсутствие у большинства отечественных товаропроизводителей собственных денежных средств, сопровождаемое ограниченностью бюджетных источников финансирования, не позволяет им заниматься освоением новых технологий.

Рыночная форма ведения инновационной деятельности требует больших ресурсов, а также высокой координированности действий государства, экономического сообщества в целях гибкого регулирования ресурсных потребностей инновационных проектов. Для успешного использования инновационных результатов посредством рыночных механизмов требуется дальнейшее развитие прямых и обратных связей между участниками инновационного процесса в подотраслях пищевой промышленности.



Основным источником финансирования фундаментальных исследований в пищевой промышленности должны стать непосредственно государственные инвестиции, и затраты на этот вид деятельности необходимо постоянно увеличивать. Прекращение государственного стимулирования и финансирования таких исследований по причине неполучения положительного результата в заранее оговоренные сроки может остановить поступательное развитие технического прогресса в пищевой промышленности страны.

Таким образом, развитие пищевой промышленности в России нельзя назвать стабильным. В начале 1990-х гг. произошел резкий спад объемов производства, разрушились хозяйственные связи, ухудшились все финансовые показатели деятельности организаций. Начиная с 1998 г. ситуация меняется в лучшую сторону, увеличиваются объемы производства пищевых продуктов, включая напитки. Положительные тенденции постепенно приобретают устойчивый характер.

Однако общее состояние пищевой и перерабатывающей отраслей в большинстве своем не отвечает современным требованиям по техническим и технологическим характеристикам. Существующие мощности перерабатывающих предприятий, построенных в основном в советское время, морально и физически устарели и требуют модернизации с использованием современных инноваций. В последние годы мало строится новых объектов, большинство предприятий не осуществляет модернизации и технического перевооружения производств, не совершенствует технологий, не обновляет техники.

В целом особая роль пищевой промышленности для жизнеобеспечения всех членов общества

требует проведения разумной протекционистской государственной политики в отношении развития отраслей, вырабатывающих социально значимую продукцию, с использованием эффективных мер защиты внутреннего продовольственного рынка.

Примечания

- 1 См.: Магомедов М. Д., Заздравных А. В. Экономика пищевой промышленности. М., 2007. С. 27.
- 2 См.: Ушаев И. Г. Научное обеспечение программы развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг. // Экономист. 2008. № 4.
- 3 См.: Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 185–205.
- 4 Там же. С. 291.
- 5 Там же. С. 294.
- 6 Продовольственная безопасность России. М., 2008.
- 7 См.: Российский статистический ежегодник. 2010. С. 332.
- 8 См.: Основные показатели сельского хозяйства в России в 2010 году. Статистический бюллетень. М., 2010. С. 49–64.
- 9 См.: Российский статистический ежегодник. 2010. С. 136.
- 10 См.: Топилин А. В. Рынок труда России и стран СНГ : реалии и перспективы развития. М., 2004.
- 11 См.: Гончаров В. Д., Рау В. В. Совершенствование структуры пищевой промышленности // Проблемы прогнозирования. 2007. № 5. С. 77–84.
- 12 См.: Ушаев И. Г. Указ. соч. С. 17.
- 13 См.: Российский статистический ежегодник. 2010. С. 128.
- 14 См.: Основные показатели сельского хозяйства в России в 2010 году.
- 15 См.: Российский статистический ежегодник. 2010. С. 365.

УДК 334.012.11

ВИДЫ МОНОПОЛИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Е. В. Порезанова

Саратовский государственный университет
E-mail: oberttb@yandex.ru

В статье раскрываются виды монополий в современной экономике России, анализируются факторы, которые влияют на их функционирование. Исследуются кооперативное взаимодействие, а также процессы скрытой концентрации в экономике, выделены закономерности развития картельного взаимодействия.

Ключевые слова: монополия, монополизация, финансово-промышленная группа, холдинги.

Forms of Monopoly in Modern Russian Economy

E. V. Porezanova

The article describes types of monopolies in the modern economy of Russia, analyzes factors that affect their functioning, investigates



cooperative interactions, as well as the hidden processes of concentration in the economy and pattern of interactions cartel.

Key words: monopoly, monopolization, financial and industrial group, holdings.

В условиях трансформации экономики России необходимо проанализировать особенности функционирования монополий. Имеется определенная специфика в их развитии и функционировании. Административно-командная система характеризовалась высоким уровнем развития монополизма. В директивной экономике монополизм создавался путем:



– направления ресурсов государством в приоритетные производственные структуры, что превращало их сразу же в монополистов;

– формирования высокого уровня концентрации производства, подчиненного идее преимущества крупного производства.

В результате сформировался технологический монополизм, основанный на функционировании уникальных предприятий. Изначально производственный монополизм в трансформирующейся экономике укреплял свои позиции за счет несбалансированности спроса и предложения, которая усиливала монопольную власть производителя, и усиления регионального сепаратизма, который сужает объемы рынка и укрепляет позиции монополии местного значения.

Со временем к наследственному технологическому монополизму присоединился монополизм рыночного типа, вызванный конкуренцией производителей. Сегодня он становится реальной силой и представлен разного рода картельными соглашениями и финансово-промышленными группами.

Монополизм, каким бы путем он не образовался, деформирует рынок и ведет к сдерживанию научно-технического прогресса, роста качества производимой продукции и расширения ее ассортимента, провоцирует инфляцию. Монопо-

лии, созданные административным путем, провоцируют указанную деформацию более агрессивно в сравнении с монополизмом рыночного типа.

Рыночные монополии завоевывают рынок на основе активного применения научно-технических достижений и, как только создают барьеры для вступления в отрасль новых производителей, вступают в период ослабления инновационной деятельности. Монополии советского типа при своем рождении не были связаны с усилиями по использованию достижений НТП, а в своей дальнейшей деятельности имели абсолютные гарантии невозможности появления новых конкурентов. Поэтому они провоцировали застой в гораздо большей степени, чем монополии, рожденные рынком.

В условиях неразвитого рынка с недостаточной товарной насыщенностью монополизм снижает роль потребителя в воспроизводственном процессе, и тот вынужден мириться с тем уровнем качества и ассортиментом, которые монополист предлагает. Монополизм советского типа, огражденный государственной властью от появления конкурентов, сформировал глубоко неэластичное предложение по отношению к спросу и создал инфляционный рынок. Поэтому отпуск цен в странах с трансформирующейся экономикой мог дать только один результат – резкое их повышение (рис. 1).

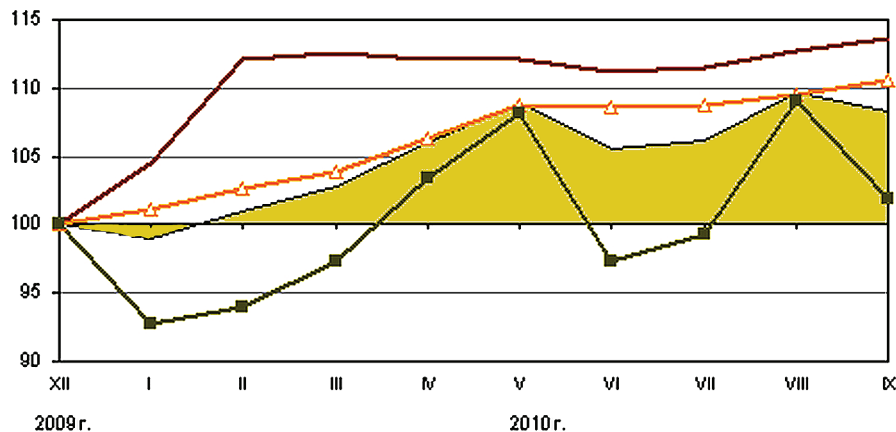


Рис. 1. Индексы цен производителей (в % к декабрю 2009 г.): промышленных товаров в целом; в добыче полезных ископаемых; в обрабатывающих производствах; в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды

Либерализация экономики России, начавшаяся в 1992 г., была проведена, как известно, без существенной предварительной трансформации монопольных структур. Учитывая технологический характер наших монополий и уникальный характер их производства, активно проводить демополизацию было невозможно. Процесс обеспечения защиты рынка от монопольного диктата не успел к тому времени сформироваться. Поэтому поведение большинства производителей-монополистов в ходе либерализации цен было характерным для такого рода структур: они взвинтили цены, сократив при этом объемы производства, что обеспечило им рост прибыли.

В дальнейшем ценовое давление монополий несколько снизилось. Это связано с несколькими причинами. Монополисты перестали пользоваться выгодами дефицитного рынка. Рынок стал более насыщенным, и производители столкнулись со спросовыми ограничениями, которые при резком повышении цен ведут к потере покупателей. Высокая инфляция и спад производства сокращают емкость рынка и усиливают сложности в реализации продукции. Сложившаяся неблагоприятная конъюнктура не позволяла использовать такой некогда хорошо опробованный способ получения прибыли, как повышение цен.



По мере продвижения к рыночной экономике можно наблюдать *новые явления в развитии монополий*. Они связаны с:

- либерализацией и насыщением рынка, что неизбежно ослабляет монопольную власть уже сформированных структур;
- появлением монополий рыночного типа, которые заново были созданы в сферах специфической и общей рыночной инфраструктуры. Новые монополии появились в виде всякого рода соглашений, а также финансово-промышленных групп (ФПГ);
- формированием рынка монополистической конкуренции, который обеспечивается переходом

от рынка производителя к рынку покупателя, когда продавцы начинают бороться за кошелек покупателя. Первой ласточкой этого прогрессивного явления стал рынок банковских услуг, позволяющий привлечь деньги вкладчиков. Такой рынок порождает конкуренцию качества, на основе которой возникает особый вид монопольного рынка – рынок монополистической конкуренции.

Следует особо отметить новую для трансформирующейся экономики форму монополизма в виде финансово-промышленных групп, функционирование которых образует так называемый корпоративный рынок (табл. 1).

Таблица 1

Общие показатели участия ФПГ в экономике России

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Количество ФПГ, ед.	1	7	28	46	72	77	77	86	89
Общее число предприятий, входящих в ФПГ, ед.	19	107	448	711	1121	1200	1232	1410	1491
Доля выпуска продукции, %	0,3	1,4	6,2	8,1	9,2	9,2	12,9	6,3	10
Доля занятых, %	0,1	0,5	2,4	3,7	4,5	4,7	6,8	8,9	9

Примечание. Сост. по: www.ruseconomy.ru

Как следует из табл. 1, в 2009 г. число ФПГ составило 89 ед., а общее число предприятий, входивших в ФПГ, – 1491. Доля выпуска продукции

в 2009 г. выросла на 3,7% по сравнению с 2008 г. Однако в развитии ФПГ имеются определенные трудности (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, сдерживающие деятельность ФПГ (% от общего числа респондентов)

Фактор	Сдерживающий на момент опроса	Будет сдерживать в ближайшем полугодии
Неплатежеспособность потребителей	75,8	69,4
Недостаточность денежных средств	80,6	72,6
Трудности со сбытом продукции	48,4	43,6
Недостаточность инвестиций	72,6	38,7
Нехватка материальных ресурсов	21,0	16,1
Нестабильность государственной экономической политики	60,0	56,5
Разрыв или неустойчивость хозяйственных связей	33,9	30,6
Отсутствие или несовершенство необходимой законодательной базы	54,8	50,0

Примечание. Сост. по: Глисин Ф., Остапович Г. О тенденциях деятельности финансово-промышленных групп в 2006 году // Вопр. статистики. 2007. № 4. С. 90.

Как видно из табл. 2, сокращается значимость таких факторов, как разрыв или неустойчивость хозяйственных связей – основная проблема структурной монополии, а также связанная с ней проблема недостаточности инвестиций (последняя особенно резко: с 72,6 до предполагаемых в ближайшем периоде 38,7%). Кроме того, падает, согласно опросам, значимость фактора трудностей со сбытом продукции (с 48,4 до 43,6%), что подтверждает принцип функционирования ФПГ как картеля, который облегчает сбыт продукции своим членам.

Специфика нашей экономики состоит в наличии «скрытых монопольных эффектов», то есть такой реализации монопольной власти, которая в силу особенностей ее проявления не может быть обнаружена на национальном уровне с помощью

традиционных методик оценки уровня концентрации в отрасли. Поэтому на уровне экономики в целом монопольная власть оказывается скрытой другими экономическими отношениями. Существует регионализация ряда рынков. Есть доминирующие фирмы-посредники, которые оказывают влияние на производителей и потребителей.

Происходит локализация рынка в рамках региона. Как только происходит регионализация рынка (пространственная дифференциация товара) появляются специфические зоны монопольных эффектов, наличие которых невозможно выявить на национальном уровне. Официальные индексы демонстрируют незначительную величину концентрации рынка. Соответственно и правительство не предпринимает антимонопольные меры против агентов подобных рынков.



Эти рынки оказываются областями скрытой монополии, причем часто в роли субъектов монопольных отношений выступают не производители, а финансовые посредники или оптовые организации².

Можно утверждать, что доминирующая фирма в силу особенностей институционального характера выступает основной формой проявления скрытых монопольных эффектов в трансформирующейся экономике. Процессы скрытой концентрации в экономике развиваются в рамках отдельных локальных рынков. В качестве доминирующих агентов на рынке выступают как традиционные предприятия оптовой торговли, так и новые коммерческие структуры неторгового характера, взаимодействие между которыми и будет определять рыночную ситуацию на ближайшую перспективу.

Показатели индекса концентрации в России по ряду отраслей в 1990-е гг. представлены в табл. 3.

Таблица 3

Индекс концентрации трех крупнейших производителей по ряду отраслей экономики России в 90-е гг. XX в.

Отрасль	Индекс концентрации, %
Химическая промышленность	68,8–100
Машиностроение	68,1–100
Черная металлургия	83,7–88,6
Лесная промышленность	88,6–100
Цветная металлургия	62,3–100

Примечание. Сост. по: *Авдашева С. Б.* Хозяйственные связи в российской промышленности. М., 2007. С. 64.

Как следует из табл. 3, в экономике России по ряду отраслей существуют высококонцентрированные рыночные структуры. При этом рынок считается неконцентрированным при значениях индекса ниже 45%, умеренно концентрированным до 70%, высококонцентрированным – свыше 70%. Поэтому можно говорить о сильном влиянии рыночной власти фирм на ситуацию в отрасли.

Еще одним видом функционирования монополий в экономике выступает кооперативное взаимодействие. В российских условиях монопольные эффекты проявляются также через формирование картельных отношений. Стремление к сохранению целостности предприятия толкает его к сотрудничеству с другими предприятиями, а также с источником финансовых ресурсов – финансовыми компаниями и банками.

Существующая в России структурная монополия является основой возникновения картелей. Под структурной монополией понимается сосредоточение выпуска продукции на одном предприятии или небольшом числе предприятий, проводящих сходную политику на рынке в силу узкоспециализированного спроса, узкоспециализированного производства при высокой стоимости товара. Она досталась нам в наследство от командной экономики³.

Можно предположить, что в России картельные отношения будут характерными для тех отраслей, где экономические агенты в большей степени склонны к сохранению длительных стабильных отношений с партнерами. Эта склонность предприятий зависит в первую очередь от особенностей самого производства: чем длительнее производственный цикл (например, при выпуске продукции тяжелого и транспортного машиностроения, тепловозов, турбин, горнодобывающего оборудования и т. д.), тем больше предприятия нуждаются в координации усилий в течение длительного периода времени, тем сильнее будут стимулы к созданию и поддержанию картельных отношений.

Помимо этого, поскольку стабильность картельных соглашений зависит от того, как оценивают фирмы возможность дальнейших деловых контактов друг с другом, тенденция к картелизации, характерная для данного этапа функционирования экономики, является положительным моментом развития экономической системы, доказывая косвенным образом, что российские предприятия перешли в фазу стремления к поддержанию прочных отношений в отрасли, что подтверждает определенную необратимость экономических преобразований⁴.

Имеются определенные факторы, обеспечивающие устойчивость картеля (рис. 2).

В трансформирующейся экономике действует ряд факторов, которые облегчают сохранение картельного соглашения и поддержание дисциплины в картеле.

Прежде всего способность картеля поднять цены в отрасли и удерживать их длительное время на высоком уровне для всех фирм, входящих в него, является в трансформирующейся системе намного более действенной, чем в развитой экономике. Чем менее эластичен спрос в отрасли, тем легче предпринимать действия по увеличению цены, тем выше может быть уровень картельной цены и совокупной выручки фирм. Потребитель, вышедший из недр централизованной системы с ее дефицитностью практически всех товаров, характеризуется меньшей степенью эластичности спроса, чем насыщенный спрос рыночной экономики. С другой стороны, неэластичностью опять-таки отличается спрос в отраслях машиностроения, где потребителями являются крупные индустриальные производства.

К тому же в трансформирующейся экономике существуют низкие ожидания наказания от правительства за нелегальность картельного формирования.

Если фирмы – участницы картеля ожидают, что картельное соглашение будет вскоре обнаружено правительством, за чем последуют строгие санкции, они скорее всего, пойдут на его заключение. И наоборот, если фирмы полагают, что наказания удастся избежать или оно окажется несущественным для них, они в большей степени будут лояльны к кооперативному взаимодействию.



Рис. 2. Факторы, обеспечивающие устойчивость картеля⁵

В условиях российской экономики картельные соглашения часто поощряются правительством, которое, например, официально поддерживает и регламентирует деятельность финансово-промышленных групп и других структур холдингового типа. Поэтому вряд ли должна удивлять возможность «расцвета» картелей в экономике России. Трансформирующаяся экономика характеризуется низкими издержками на организацию картеля.

Издержки на организацию картеля включают прежде всего издержки на ведение переговоров между предполагаемыми участниками. Величина их определяется тремя факторами.

Во-первых, имеет значение число фирм в отрасли. Чем больше фирм, тем труднее договориться. Поэтому картельные соглашения характерны в основном для олигопольных рынков индустриальных товаров, то есть там, где спрос и предложение являются узкоспециализированными, а следовательно, требуют относительно небольшого числа участников.

Во-вторых, определенную роль играет концентрация производителей. Если несколько крупных фирм определяют основной объем выпуска отрасли, они могут легко договориться между собой, не привлекая к ведению переговоров другие (мелкие) фирмы, которых может быть довольно много на рынке. Часто крупные фирмы в силу информационной прозрачности рынка могут проводить одинаковую политику в отрасли, не прибегая к формальным соглашениям. Зная о своей взаимозависимости и параметры поведения

контрагентов, фирмы для сохранения стабильности рынка могут выбрать такие значения выпуска продукции и цен, которые позволяют им реализовать монопольную власть в отрасли, – ситуация сознательного параллелизма действий фирм.

По данным экономических исследований, в 42% случаев сознательного параллелизма степень концентрации 4 фирм в отрасли составляла 75%, в 34% случаев равнялась от 51 до 74% и только в 6% случаев была равна 25%. Поскольку на региональных рынках степень концентрации, как правило, выше, картелизация также характерна в значительной степени для местных рынков: 47,4% картелей обнаружено на местных или региональных рынках, 37,6% на рынках национального уровня и только 8,7% – в международной торговле. Так как российская экономика является высококонцентрированной с небольшими участниками локальных, региональных, а зачастую и национальных рынков, то подобные закономерности будут проявляться и на российских рынках⁶.

В-третьих, стабильность картеля зависит от однородности продукта отрасли. Чем больше товарного разнообразия в отрасли (чем выше степень дифференциации продукта), тем труднее фирмам договориться о поддержании одного уровня цен на рынке. Каждая модификация товара может требовать и своей цены, пересмотра относительно уровня цен в отрасли, что делает картельное соглашение непрочным. С другой стороны, трудно контролировать, придерживаются ли фирмы соглашения о ценах: не снижая номиналь-



но уровня цены, фирма для привлечения дополнительных потребителей и роста совокупного сбыта может выпустить более качественный продукт или увеличить объем услуг, предоставляемых вместе с данным товаром. Эти «незаконные», с точки зрения картеля, действия фирмы практически невозможно осуществить на рынке однородного продукта, к которому относятся практически все отрасли, выпускающие средства производства.

Наличие высоких транзакционных издержек самостоятельного ведения дела и высокого риска хозяйствования в трансформирующейся экономике вместе с незрелостью рыночной инфраструктуры, отсутствием информационной открытости рынка и слабостью государственной антимонопольной политики делает картель весьма вероятным видом функционирования монополий, что выражается, в частности, в создании финансово-промышленных групп, которые можно трактовать в качестве картелей нового поколения. Анализ общих закономерностей развития картельного взаимодействия показывает, что ФПГ могут быть и будут особенно эффективными в тех отраслях, где соблюдаются условия стабильности картеля – в первую очередь это отрасли структурной монополии.

Итак, анализ особенностей функционирования монополий в трансформирующейся экономике позволяет выделить такие характеристики рынка, развивающегося в России, как большая инерционность поведения экономических агентов, сильная связь монопольных эффектов с контрактными отношениями фирм, внутренняя нестабильность взаимоотношений фирм как органическая черта их стратегического поведения, преобладание «аморфных» отношений между субъектами рынка, малая мобильность ресурсов между отраслями.

При этом высокая степень монополизации рыночных структур также является существенной чертой российского рынка. Наблюдается тенденция к монополии со стороны средних предприятий и посреднических структур. Можно выделить положительную роль картельного взаимодействия в современный период как координатора экономической деятельности агентов отрасли и способа преодоления барьера нехватки финансовых средств для инвестирования, что увеличивает мобильность ресурсов в целом в экономике.

Таким образом, экономика России представляет собой особую модель рынка, которую можно охарактеризовать как конкурентную среду, пронизанную порами монопольных эффектов. Основные черты данной модели рынка связаны как с характеристиками самих фирм, возникших на обломках командной экономики, так и с проблемами координации экономической деятельности в условиях неопределенности и неурегулированности прав собственности, высоких транзакционных издержек современного периода.

Примечания

- 1 Госкомстат РФ : [официальный сайт]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.01.2011).
- 2 См.: Розанова Н. М. Взаимодействие фирм на товарных рынках в переходной экономике России. М., 2003. С. 169.
- 3 См.: Авдашева С. Бизнес-группы в российской промышленности // *Вопр. экономики*. 2006. № 5. С. 125.
- 4 См.: Исаева Е. Партнерские отношения на фоне кризиса // *ЭКО*. 2009. № 5. С. 119.
- 5 См.: Тарануха Ю. В. Экономика отраслевых рынков. М., 2006. С. 143.
- 6 Факторы и инструменты обновления предприятий российского бизнеса. М., 2009. С. 38.

УДК 338.242

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Н. В. Муравьев

Казахстанский институт менеджмента, экономики и прогнозирования, г. Алматы
E-mail: nmouraviev@kimep.kz

В статье рассматриваются факторы, обеспечивающие развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) в России. Факторы классифицированы на внутренние и внешние. Делается вывод о необходимости более взвешенного подхода к оценке положительных сторон ГЧП и его возможных недостатков, поскольку инновации в ГЧП не гарантированы и партнерский проект может быть более дорогостоящим по сравнению с предоставлением услуг государством.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, ГЧП, инновации, факторы развития, драйверы, государственные услуги.

Internal and External Drivers of Public-Private Partnership in Russia

N. V. Mouraviev

The article discusses factors that drive development of public-private partnerships (PPPs) in Russia. These factors have been categorized in two groups: internal and external. The author draws a conclusion that a more balanced approach to PPP benefits and potential drawbacks should be employed as partnership innovation is in no way guaranteed, and a PPP project may become more costly compared to traditional service delivery by government.





Key words: public-private partnership, PPP, innovation, factors of development, drivers, public services.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) становится в России все более заметной формой сотрудничества государства и частного бизнеса. Уже осуществляются партнерские проекты в энергетике, транспортной инфраструктуре, водоснабжении и других отраслях. В научной литературе сформировалось мнение, что ГЧП – это перспективный инструмент решения многих экономических проблем, позволяющий использовать ресурсы как государственного, так и частного секторов, и применение ГЧП следует расширять.

Однако почему необходимо активно развивать применение партнерства (и стоит ли вообще применять), рассматривается в литературе весьма несистемно и некритично, с некоторой эйфорией в отношении его преимуществ. В данной статье предпринимается попытка систематизации движущих сил развития ГЧП и их критического анализа.

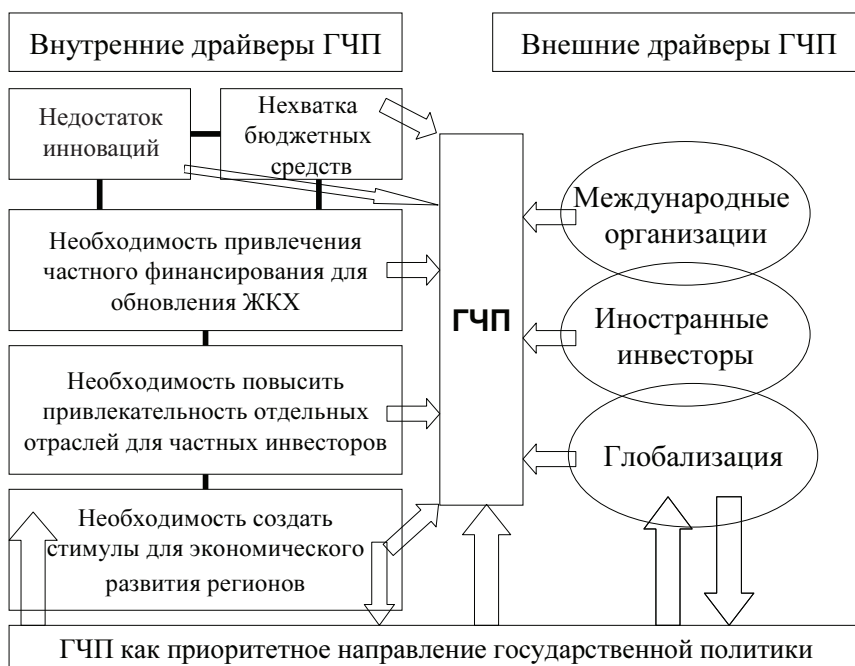
Дискуссия о том, какие факторы лежат в основе развития ГЧП, зачастую отсутствует в российской литературе. Вместо этого, как правило, приводится три аргумента в пользу применения ГЧП. Во-первых, партнерство широко используется во многих западных странах, а также государствах с переходной экономикой; во-вторых, ГЧП обладает, по мнению многих авторов, рядом очевидных преимуществ; в-третьих, органы государственного управления в России уже одобрили использование ГЧП в качестве инструмента государственной политики на долгосрочную перспективу. Эти три аргумента используются как типичное объяснение того, почему следует активно применять государственно-частное партнерство.

Однако существуют и комментарии иного плана об основах ГЧП. Так, утверждается, что «процесс взаимодействия власти, бизнеса и общества в России несколько отстает от уровня других развитых стран, а быть может, даже проходит начальную стадию в этой сфере государственной деятельности»¹.

Многие авторы отмечают недостаток доверия между бизнесом и государством², означающий, что частные компании зачастую не заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с государственным сектором. Таким образом, применение партнерства, с одной стороны, обусловлено недостатком доверия между государством и бизнесом, а с другой – призвано восполнить этот недостаток. Для того чтобы существенно расширить доверие между двумя секторами, партнерство рассматривается как государство, так и многими учеными в качестве инструмента, призванного обеспечить более тесное взаимодействие государства и частного бизнеса.

Однако вряд ли можно объяснить необходимость применения ГЧП только лишь тем, что органы государственного управления сделали партнерство частью государственной политики. Будет полезным выявить главные драйверы ГЧП, то есть факторы, служащие причинами более широкого использования партнерства в России.

Мы предлагаем разделить эти факторы на две группы – внутренние драйверы и внешние. Можно выделить пять внутренних драйверов и три внешних. На рисунке государственная политика в отношении ГЧП представлена не в качестве одного из драйверов, а в качестве базового фактора, поддерживающего все другие драйверы, как внешние, так и внутренние.



Внутренние и внешние драйверы ГЧП в России



На рисунке показана взаимосвязь факторов, являющихся стимулами для использования партнерства. Например, существует определенное давление на правительство России со стороны иностранных инвесторов, поддерживаемое международными организациями. В свою очередь, это усиливает влияние процессов глобализации на государственную политику – органы государственного управления всех уровней призывают к более широкому применению ГЧП. В то же время некоторые компоненты государственной политики России (например, выбор концессии в качестве основной формы ГЧП) призваны дать ответ на вызовы глобализации.

Рассмотрим драйверы ГЧП.

Внутренние драйверы ГЧП

К внутренним драйверам ГЧП относятся те, которые связаны с социально-экономической ситуацией внутри страны. В русскоязычной литературе эти факторы обычно кратко перечисляются и существование многих из них рассматривается как данность, не заслуживающая детального анализа. Это можно объяснить тем, что наиболее мощным драйвером ГЧП в России является государственная политика, включающая заявления, что использование ГЧП – это приоритет государства в его сотрудничестве с частным сектором на длительную перспективу.

В частности, в Концепции долгосрочного социального и экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., одобренной Правительством России в 2008 г., развитие институтов и инструментов ГЧП определено в качестве стратегического направления³.

В свою очередь, государственная политика как внутренний драйвер широкого характера коренится в других, более конкретных факторах. Среди них два фактора весьма традиционны, упоминаются наиболее часто и могут быть применимы к большинству стран мира. Они включают, во-первых, недостаток бюджетных средств и стремление привлечь средства частных инвесторов, а во-вторых, недостаток новых технологий, а также ожидание, что частные фирмы привнесут в партнерство технологические, управленческие и другие инновации⁴.

Недостаток бюджетных средств может рассматриваться как хронический фактор, и тогда прямая причинно-следственная связь, объясняющая необходимость использования ГЧП, вряд ли прослеживается. Наличие или отсутствие бюджетных средств на ту или иную цель часто является результатом государственных приоритетов. Проиллюстрировать это можно следующим образом.

Ссылки на нехватку бюджетных средств, разумеется, особенно часты в период экономических кризисов, таких как кризис 2008–2009 гг. Действительно, общий объем финансирования из средств Инвестиционного фонда Российской Федерации сократился со 113 до 64 млрд руб. из-за бюджетных ограничений, а количество

инвестиционных проектов, включая проекты ГЧП, сократилось с 21 до 15⁵. Однако в том же 2009 г. правительство России приняло решение, несмотря на уменьшение поступлений в бюджет, не отменять ранее намеченного плана по повышению доходов пенсионеров и осуществило значительное повышение пенсий. Таким образом, средства на мероприятия социальной политики были запланированы в требуемом объеме, а для проектов ГЧП бюджетное финансирование было сокращено, что, вероятно, отражает государственные приоритеты.

Что касается новых технологий и ожиданий, что ГЧП обеспечит технологические и иные инновации, то это требуется доказать для каждого конкретного партнерского проекта. Проблем здесь несколько: надо определить, что именно будет признано инновацией, в какой промежуток времени (поскольку многие ГЧП создаются на 20–30 и более лет и технологии могут устареть в ходе реализации проекта), какова цена этих инноваций (поскольку использование дорогостоящих технологий неизбежно повышает риски ГЧП) и др. В любом случае считать, что партнерство автоматически, гарантированно обеспечит инновации, вряд ли оправданно.

Три других драйвера напрямую связаны с контекстом России. Они включают необходимость привлечения частного финансирования для улучшения жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), а также повышения инвестиционной привлекательности отдельных отраслей экономики и необходимость создания мощных стимулов экономического развития регионов страны.

Необходимость привлечения частного финансирования для обновления ЖКХ. Одним из внутренних драйверов ГЧП является широко разделяемое мнение, что партнерство может улучшить состояние ЖКХ, которое включает как сам жилой фонд, так и коммунальное хозяйство – водо- и энергоснабжение, канализацию, газоснабжение, центральное отопление. Поскольку эти системы были сооружены во времена Советского Союза, 50–60 и более лет назад, их износ весьма значителен (от 50 до 95% и более) и требуются колоссальные средства на их реконструкцию. Принимая во внимание, что государству без партнерства с частным сектором потребуются десятилетия на обновление ЖКХ, необходимость привлечения средств для инвестиций в ЖКХ именно из частных источников часто указывается в качестве одного из главных драйверов ГЧП⁶.

Необходимость повышения привлекательности отдельных отраслей для частных инвесторов. Разумеется, этот драйвер – тоже внутренний – тесно связан с предыдущим, поскольку ЖКХ остро нуждается в частных инвестициях.

Однако набор отраслей, которые могут значительно выиграть от притока частных инвестиций, существенно шире и включает железные и автодороги, региональные и местные аэропорты, здра-



вохранение, детские дошкольные учреждения, спортивные объекты, объекты в сфере рекреации, образования и другие.

Повысить финансовую привлекательность проектов в отдельных отраслях означает, по высказываемым в русскоязычной литературе мнениям, что государство должно оплатить часть расходов по проекту ГЧП⁷. Некоторые авторы подчеркивают, что государственная поддержка должна быть – именно должна быть в обязательном порядке, а не в качестве исключения – обширной и может принимать разные формы, такие как: субсидии по оплате части капиталовложений частного партнера в ГЧП; периодические платежи государства в пользу частной компании, предоставляющей услуги в рамках партнерского проекта; субсидирование тарифов (то есть одна часть тарифа покрывается потребителями услуги, а другая – государством); предоставление государством гарантий по займам частного партнера и по облигациям, выпускаемым частной компанией, и т. п. По мнению А. Панкратова, государство должно играть роль гаранта в ГЧП⁸. Такого же мнения придерживается А. Фирсова⁹.

Существует также утверждение, что обширное финансовое участие государства в партнерстве является одним из принципов создания и функционирования ГЧП¹⁰. Однако возведение государственной финансовой поддержки частного партнера в ГЧП в ранг «принципа» представляется необоснованным, поскольку эта поддержка значительно увеличивает риски и издержки государства, которых просто нельзя игнорировать. Тем не менее такой подход к роли государства в ГЧП является типичным и показывает доминирующую в литературе точку зрения.

Необходимость создания стимулов для экономического развития регионов. Еще один внутренний драйвер ГЧП, специфичный для России, – это необходимость создания с помощью ГЧП более мощных стимулов для развития регионов (по сравнению с проектами, нацеленными на отдельные улучшения в крупных городах, например реконструкцию аэропортов, строительство мостов или туннелей и т. д.). Этот драйвер ГЧП отмечается многими авторами¹¹.

Ответ государственной политики на эту необходимость состоит в том, что в России активно развивается процесс создания региональных центров ГЧП, которые должны обеспечить институциональную структуру для отбора и подготовки проектов, а также мониторинга их выполнения. По данным на январь 2011 г., такие центры были созданы в 15 регионах России¹². Предполагается, что центры ГЧП войдут в систему региональных органов государственного управления для того, чтобы способствовать быстрому и эффективному отбору проектов. В целом центрам ГЧП придается роль государственных агентств, которые должны содействовать ускоренному продвижению региональных партнерских проектов в отношении их

подготовки, быстрого согласования и получения необходимого одобрения, а также оказания помощи для организации их финансирования.

Внешние драйверы ГЧП

Существует три внешних фактора, способствующих более широкому использованию партнерства, а именно влияние международных организаций, давление со стороны иностранных инвесторов, а также импульсы глобализации.

Влияние международных организаций на развитие ГЧП в России сконцентрировалось в проекте, осуществляемом Программой развития ООН (ПРООН) совместно с государственным Внешэкономбанком. Одним из департаментов последнего является Центр ГЧП, на который возложена ответственность за финансовую и координационную организацию продвижения ГЧП.

Совместный проект ПРООН и Внешэкономбанка, созданный на пять лет, с 2010 г. по 2014 г., преследует цель развития потенциала России для осуществления партнерских проектов. Мероприятия совместного проекта включают подготовку персонала, оказание технической помощи региональным центрам ГЧП, подготовку так называемых модельных (то есть могущих служить в качестве образца) проектов в области водоснабжения, утилизации отходов, электроэнергетики, транспортной инфраструктуры и др. Кроме того, целью проекта является предоставление рекомендаций в отношении разрабатываемых региональных законопроектов, которые должны способствовать более широкому использованию ГЧП¹³.

Хотя в настоящее время еще рано оценивать влияние проекта, несомненно, что он направлен на устранение некоторых ключевых препятствий к развитию ГЧП в России, включающих: отсутствие регионального законодательства, регулирующего применение партнерства; нехватку квалифицированных кадров; недостаток успешных пилотных проектов, опыт которых позволил бы применять некоторые типовые финансовые и управленческие решения для ГЧП в отдельных отраслях, таких как водоснабжение, строительство автомобильных дорог и др.

Следует отметить, что проект ПРООН в России преследует еще одну важную цель – содействовать созданию регионального центра ГЧП для стран Содружества независимых государств. В проекте признается возрастающая роль России в СНГ в сфере использования партнерства и предусматривается использование опыта России для продвижения ГЧП в СНГ¹⁴.

Давление со стороны иностранных инвесторов. Среди других внешних драйверов ГЧП следует отметить давление со стороны иностранных инвесторов, заинтересованных в расширении возможностей для бизнеса в странах с переходной экономикой. Использование иностранных инвестиций в России имеет ряд преимуществ: зарубежные фирмы могут принести в страну опыт, отсутствующий у местных компаний, а



финансирование проектов может быть обеспечено существенно легче с помощью займов иностранных банков, а также через доступ к зарубежным рынкам капитала.

Примером иностранных инвестиций в российское ГЧП может служить проект «Воздушные ворота Северной столицы» – международный консорциум, включающий фирму «Fraport AG Comrapu» (Германия), ведущего оператора аэропортов во всем мире, греческую инвестиционную группу Correlouzos, а также российский банк ВТБ Капитал¹⁵. Консорциум выиграл контракт на реконструкцию и эксплуатацию аэропорта Пулково в Санкт-Петербурге, и реализация проекта началась в апреле 2010 г.

Подобные примеры существуют и в других странах с переходной экономикой, в которых ГЧП также находятся в начальной стадии развития. Например, в Казахстане в 2007 г. турецкая компания «ATM Grup Uluslararası Havalimanı Yapım Yatırım ve İşletme Ltd Sti» выиграла контракт на один из первых проектов ГЧП в этой стране – концессию на 28 лет на строительство и эксплуатацию пассажирского терминала международного аэропорта в г. Актау¹⁶.

Эти примеры демонстрируют интерес иностранных инвесторов к использованию открывающихся возможностей для долгосрочных деловых проектов в странах с переходной экономикой.

Интеграция в процессы глобализации. Наконец, весьма важная роль в стимулировании развития ГЧП в России принадлежит процессам глобализации, внешние импульсы которых требуют внутреннего ответа от стран. Интеграцию в процессы глобализации можно описать как стремление страны привести различные элементы государственной политики, процессы и инструменты как в государственном секторе, так и в частном в соответствии с международными тенденциями. Возрастающее применение ГЧП во многих странах мира возможно рассматривать как одну из таких тенденций.

Например, Алпатов и др. отмечают, что одной из целей ГЧП является интеграция России в мировую экономику¹⁷. Другие авторы утверждают, что связи между ГЧП и глобализацией развиваются в двух направлениях: во-первых, глобализация требует более широкого применения партнерства, особенно в странах с переходной экономикой, включая и Россию, поскольку ГЧП – это международно признанный инструмент; а во-вторых, партнерство служит толчком к дальнейшему развитию процессов глобализации. Последнее, в свою очередь, объясняется двумя факторами: возрастающее участие иностранных инвестиций во внутренних проектах ГЧП рассматривается как признак открытости и интернационализации страны; такой же эффект открытости и интернационализации ассоциируется с поддержкой государством тех частных национальных компаний, которые намерены участвовать в ГЧП в других странах¹⁸.

Это становится еще более очевидным в отношении концессий: не только ГЧП считается глобальной мировой тенденцией, но также массовое применение концессий (по сравнению с другими формами партнерства) считается общепринятым, то есть международной тенденцией.

Подытоживая анализ движущих сил ГЧП, можно утверждать, что существуют как внешние, так и внутренние драйверы партнерства. Многие драйверы взаимосвязаны друг с другом, а также с государственной политикой, которая определила ГЧП в качестве долгосрочного приоритетного инструмента развития сотрудничества государства и бизнеса. Можно предположить, что в ближайшие годы ГЧП будет активнее развиваться в приоритетных секторах, а именно в ЖКХ и транспортной инфраструктуре, а также на региональном и местном уровне, что соответствует задачам государственной политики.

Тем не менее, несмотря на значительные усилия государства по продвижению ГЧП, нужно иметь в виду, что некоторые преимущества не являются внутренне присущими партнерству и не могут быть получены автоматически. Обеспечение инноваций, а также большей эффективности ГЧП (по сравнению с традиционным предоставлением услуг государством) зависит от того, как именно сформирован проект, какие стимулы установлены для партнеров, как распределены риски и пр. Вряд ли можно утверждать, что каждое ГЧП гарантированно принесет инновации и эффективное предоставление услуг. В связи с этим следует более критично оценивать как положительные стороны ГЧП, так и возможные недостатки, такие как потенциально более высокая стоимость партнерского проекта по сравнению с тем, когда услуга предоставляется государством.

Примечания

- 1 Алпатов А. А., Пушкин А. В., Джапаридзе Р. М. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации. М., 2010. С. 17.
- 2 См., например: Панкратов А. А. Государственно-частное партнерство в современной практике: основные теоретические и практические проблемы. М., 2010. С. 86.
- 3 См.: Алпатов А. А., Пушкин А. В., Джапаридзе Р. М. Указ. соч. С. 7.
- 4 См., например: Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М., 2010. С. 29–30.
- 5 См.: Там же. С. 170.
- 6 См.: Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации. М., 2010. С. 29–30.
- 7 См.: Панкратов А. А. Указ. соч. С. 88.
- 8 Там же. С. 80.
- 9 См.: Фирсова А. А. Возможности использования механизмов ГЧП в процессах инвестирования инновационной деятельности // РИСК. 2011. № 2. С. 563–566.



- ¹⁰ См.: Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Указ. соч. С. 26.
- ¹¹ См.: Алтатов А. А., Пушкин А. В., Джаспаридзе Р. М. Указ. соч. С. 56.
- ¹² См.: Баженов А. Задачи Внешэкономбанка по развитию рынка проектов ГЧП в 2011 году. Доклад на ежегодном совещании Центра ГЧП Внешэкономбанка и представителей субъектов Российской Федерации по вопросам реализации проектов ГЧП. Москва, 26–27 января 2011 г. С. 11. URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/articles> (дата обращения: 03.06.2011).
- ¹³ United Nations Development Program. Project Document. Development of Public-Private Partnerships in Russia. 2009. P. 3–4. URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/> (дата обращения: 01.06.2011).
- ¹⁴ Ibid. P. 5.
- ¹⁵ Northern Capital Gateway. 2010. The project. URL: <http://www.newpulkovo.ru/eng/> (дата обращения: 18.05.2010).
- ¹⁶ См.: Президенты РК, РФ, Азербайджана и Туркменистана приняли участие в открытии нового пассажирского терминала Международного аэропорта Актау. Kazakhstan Today, 11.09.2009. URL: <http://www.kt.kz/index.php?lang=rus&uin=1133168904&chapter=1153496927> (дата обращения: 08.06.2011).
- ¹⁷ См.: Алтатов А. А., Пушкин А. В., Джаспаридзе Р. М. Указ. соч. С. 26.
- ¹⁸ Панкратов А. А. Указ. соч. С. 30–32.

УДК 338.439 + 339.564:633.1

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

А. П. Потапов

Институт аграрных проблем Российской академии наук, г. Саратов
E-mail: apk@mail.saratov.ru



В статье рассмотрены внешнеэкономические связи АПК России, факторы мирового рынка, влияющие на продовольственную сферу. Проанализировано состояние агропродовольственного экспорта России, в структуре которого основное место занимают зерновые культуры. Подробно исследован экспортный потенциал как один из основных элементов ресурсного потенциала зернового хозяйства. Предложены меры повышения конкурентоспособности зерновой отрасли с целью обеспечения продовольственной безопасности.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи АПК, ресурсный потенциал, экспортный потенциал, экспорт зерна.

Foreign Economic Potential of Agrofood Complex of Russia

A. P. Potapov

In the article foreign economic relations of agrarian and industrial complex of Russia and the factors of the world market influencing food sphere are considered. The condition of agrofood export of Russia in which structure the basic place is on grain crops is analyzed. The export potential as one of basic elements of resource potential of a grain husbandry is in detail studied. Measures on increase of competitiveness of grain branch with the purpose of maintenance of food safety are offered.

Key words: foreign economic relations of agrarian and industrial complex, resource potential, export potential, export of grain.

В современном развитии России существенно повышается роль внешних связей в решении наиболее важных проблем внутренней экономической жизни страны. Структурная перестройка отечественного производства, пополнение доходной части бюджета всех уровней, решение проблемы занятости – все эти и другие не менее важные за-

дачи могут быть решены только через углубление внешнеэкономических связей и использование преимуществ международного разделения труда. Кризис, в котором находится страна последние 20 лет своего развития, сопровождается резким сокращением платежеспособного спроса производственной сферы и домохозяйств. Существенное сужение внутреннего рынка вынуждает отечественных товаропроизводителей искать возможности для реализации произведенной продукции на внешнем рынке.

На мировом продовольственном рынке и на рынках отдельных стран сложилась нестабильная ситуация. С 2007–2008 гг. на мировом рынке наблюдается рост цен на продовольственные товары, основной причиной которого стало увеличение спроса со стороны потребителей продовольствия и сельскохозяйственного сырья. На динамику спроса оказали влияние несколько факторов. Во-первых, рост численности населения планеты привел к общему увеличению объема потребляемого продовольствия. За 2000–2010 гг. прирост населения Земли составил почти 800 млн человек, или 12%¹. Во-вторых, выросло потребление продовольственных товаров, связанное с изменением структуры питания, ростом благосостояния и уровня жизни, формированием среднего класса в развивающихся и многонаселенных странах (прежде всего Китае и Индии). В-третьих, значительно увеличилось непродовольственное использование сельскохозяйственного сырья. Постоянный рост мировых цен на нефть стал причиной того, что многие страны мира переходят на альтернативные



источники энергии, развивают и субсидируют производство биотоплива (то есть топлива, выработанного из сельскохозяйственного сырья). В 2009 г. в мире только на производство биоэтанола было использовано 110 млн тонн зерна². В странах Евросоюза планируется к 2020 г. довести долю биотоплива до 15% от общего потребления энергоресурсов.

Увеличение спроса на продовольственные товары, а следовательно, и цен на них могло бы нивелироваться ростом предложения, то есть ростом производства. Однако сельское хозяйство развивается нестабильно, подвержено негативному влиянию природных явлений в разных странах мира (как, например, в России в 2010 г., когда из-за засухи и аномально жаркой погоды было собрано на 30% меньше зерна, чем планировалось, и на 35% меньше, чем в 2009 г., или в Канаде и Австралии – основных экспортерах зерна, – где в 2007 г. спад производства достиг 20%). Кроме того, за короткое время невозможно значительно увеличить сельскохозяйственное производство. Рост потребления продовольственных продуктов при нестабильном их производстве привел также к сокращению переходящих запасов основных сельскохозяйственных культур.

Изменение конъюнктуры мирового продовольственного рынка отразилось и на агропродовольственной сфере России. На внутреннем рынке произошел рост цен на продовольственные товары. Были приняты меры, направленные на снижение темпов роста цен на продовольственную продукцию (замораживание внутренних цен на отдельные ее виды, введение экспортных пошлин на пшеницу и ячмень, снижение импортных пошлин на молоко, сыры и растительное масло, запреты на экспорт зерна). Целью введения пошлин и запретов на экспорт является сокращение экспортных поставок зерна и насыщение внутреннего рынка зерновой продукцией. В целом принятые и принимаемые меры носят преимущественно тактический характер и эффективны только в краткосрочный период. В среднесрочный и долгосрочный период необходимо увеличивать производство сельскохозяйственной продукции с целью роста ее предложения, снижения инфляционных ожиданий и наращивания экспорта продовольственных товаров.

Экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия занимает незначительное место в общей структуре экспорта России – в пределах 2% с небольшим повышением до 2,6% в 2007 г. и до 3,3% в 1995 и 2009 гг. При этом происходит абсолютный стоимостной рост продовольственного экспорта из России (рис. 1)³. Основными статьями российского агроэкспорта являются зерно (34,7%) и продукция рыбохозяйственного комплекса (21,6%).

Экспорт российской сельхозпродукции занимает в общемировом продовольственном экспорте около 1%. Между тем в России имеется

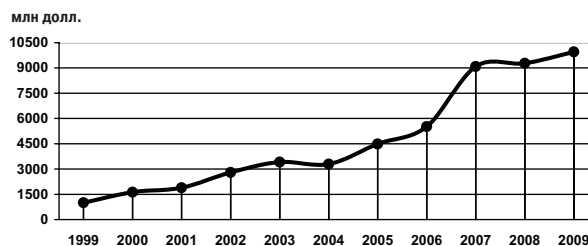


Рис. 1. Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (кроме текстильного) из России

ресурсный потенциал для аграрного производства и экспорта. Россия обладает 9% мировой пашни, а доля населения России – 2,1% от мирового. При этом в стране производится только 4% зерна и 3,5% продукции животноводства в сравнении с мировыми показателями.

Необходимо более полно использовать конкурентные преимущества российских товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем продовольственном рынке. Опираясь на свои преимущества, они могут заметно улучшить позиции внутри страны, сократить долю импорта в обеспечении населения продовольствием и повысить долю отечественной продукции, предотвратив превышение порогового значения продовольственной безопасности. Более того, российские производители, используя свой экспортный потенциал, могут занять определенные ниши на международном рынке, увеличить валютные поступления для экономики страны в целом и для сельского хозяйства в частности.

Внешнеэкономические связи агропродовольственного комплекса позволяют воспользоваться преимуществами, которые дает международный рынок:

- во-первых, ростом доходов сельскохозяйственных производителей в связи с расширением рынка сбыта. Международный рынок – это дополнительный рынок для сбыта продукции, произведенной внутри страны и не востребованной или не реализованной на внутреннем рынке;

- во-вторых, получением дополнительных средств в валюте. Большинство операций на международном рынке осуществляется в твердой иностранной валюте. Производители, получая валютные средства, могут использовать их по своему усмотрению, в том числе и для закупки необходимых импортных товаров, техники, технологий;

- в-третьих, снижением общего риска. Внешний рынок, в дополнение к внутреннему, позволяет диверсифицировать свои продажи, покупателей, акцентировать внимание на тех сегментах, которые принесут больше прибыли, а следовательно, снизится риск товарных операций. Внешний рынок также позволяет производителю преодолеть зависимость от внутреннего рынка, так как появляется возможность продать свою продукцию и за рубежом;



– в-четвертых, внешнеэкономические связи позволяют повысить степень загрузки действующих и создаваемых производственных мощностей, занятость и квалификацию работников, то есть полнее использовать ресурсный потенциал.

Вместе с тем на международном рынке действуют и дополнительные факторы, которые необходимо учитывать. Например, на международном рынке производители сталкиваются с конкуренцией со стороны производителей из других стран. Конкуренция на международном рынке, как правило, жестче, чем на внутреннем. Еще один фактор – это возможность применения тарифных и нетарифных мер со стороны правительств других стран в отношении отечественных товаров. Сельскохозяйственные товары, помимо применения в их отношении обычных защитных мер во внешней торговле, подвергаются санитарному контролю, контролю на содержание тех или иных веществ, запрещенных или ограниченных в распространении на территории какой-либо страны⁴.

В последнее время процессы глобализации, создания интеграционных образований, унификации правил международной торговли товарами в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) оказывают влияние на развитие отраслей экономики в отдельных странах. Вступление России в ВТО безусловно скажется на отечественном сельском хозяйстве, так как Соглашение ВТО по сельскому хозяйству регулирует прежде всего вопросы государственной поддержки аграрного сектора, тарифных и нетарифных мер во внешней торговле и субсидий при осуществлении экспортных операций.

Снижение государственной поддержки усугубляет положение, повышает риск снижения конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынке и формирует неблагоприятные условия для развития сельского хозяйства страны в будущем. Сокращение доходов от внешней торговли после снижения таможенных пошлин отрицательно влияет на бюджет, в том числе и на возможность сохранения мер поддержки, разрешенных ВТО⁵.

России на внешнем рынке следует опираться на торговлю товарами, которые традиционно являлись конкурентоспособными. Речь идет о продукции рыбной отрасли, зерне (главным образом пшенице), маслосеменах (в основном подсолнечнике).

Экспорт зерна – один из основных элементов ресурсного потенциала сельского хозяйства, являющийся мощным стимулом для наращивания его производства внутри страны и решения проблемы продовольственной безопасности. В условиях ограниченного спроса на зерно из-за снижения государственных закупок и потребностей животноводства на внутреннем рынке образуются свободные зерновые ресурсы, которые реализуются на внешнем рынке. Продажа части зерна на экспорт позволяет поддерживать спрос

на зерновую продукцию, создавать заинтересованность товаропроизводителей в увеличении производства зерна. Объем зерна, которое страна сможет продать за рубеж без ущерба для внутреннего потребления, будет являться экспортным потенциалом зернового хозяйства. Численно экспортный потенциал определяется как разница между совокупной величиной зерновых ресурсов (производство и импорт) и количеством зерна, необходимого для удовлетворения потребности населения в продовольствии, а животноводства в кормах, для использования зерна на семена, создания государственных резервов, стабилизационных и интервенционных фондов.

Существующий экспортный потенциал российского зернового хозяйства имеет иные причины, чем экспортный потенциал основных стран – поставщиков зерна на международный рынок. Ведущие мировые экспортеры – США, Канада, Аргентина, Австралия, страны Евросоюза – самостоятельно обеспечивают внутреннюю потребность в продовольственном и фуражном зерне, имеют развитое животноводство, а объемы производства зерна позволяют стабильно поставлять его на экспорт наряду с экспортом животноводческой продукции. Экспортный потенциал этих стран основан на масштабном производстве зерна, на высоком уровне развития зернового хозяйства. Экспортный потенциал зернового хозяйства России обусловлен низким потреблением зерна в животноводстве, импортной зависимостью от поставки мяса и мясопродуктов из-за рубежа, а следовательно, низким внутренним платежеспособным спросом на зерно, в результате чего определенная часть зерна не находит сбыта в стране и продается на международном рынке. В 2001 г. Россия впервые после долгого времени вышла на мировой рынок в качестве нетто-экспортера зерна (рис. 2)⁶.

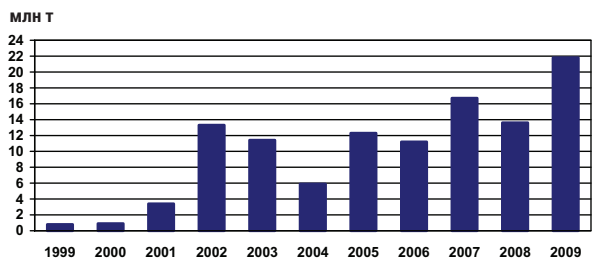


Рис. 2. Динамика экспорта зерна из России

Основными экспортными культурами являются пшеница и ячмень, причем на пшеницу приходится 85% зернового экспорта. Традиционно экспорт российского зерна осуществляется в страны Ближнего Востока, Северной Африки и Южной Европы – Грецию, Израиль, Алжир, Турцию, Марокко, Египет, Тунис, Ливан, Албанию, Италию, Испанию, Сирию, Иран, Ирак, Саудовскую Аравию. В последнее время постоянными импортерами российского зерна стали страны СНГ – Грузия, Азербайджан, Армения, некоторые объемы зерна закупает Украина.



Для наращивания экспортного потенциала зернового хозяйства необходимо принятие системы мер со стороны государства, которые устранят или сведут к минимуму действие неблагоприятных факторов, снижающих конкурентоспособность и экспортный потенциал российской зерновой отрасли на мировом рынке. Такими мерами должны стать: стабилизация производства зерна в России; создание необходимой инфраструктуры для поставки зерна на экспорт; государственная поддержка отечественного производителя зерна, а также экспорта как одной из мер регулирования зернового хозяйства; активная государственная политика России по защите отечественных производителей на мировом рынке, взаимодействие государства с правительствами других стран, с международными организациями, в том числе с ВТО, по вопросам экспорта зерновой продукции.

Основу всех вышеперечисленных мер составляет дифференцированная таможенная политика. Ее цель – стимулирование импорта дефицитных видов зерна и ограничение ввоза тех видов зерновых культур, которые отечественные товаропроизводители могут производить в достаточном объеме. Это ограничение направлено на сохранение продовольственной безопасности России, поддержку собственного зернового хозяйства и защиту внутреннего зернового рынка. Таможенная политика предусматривает также квотирование вывоза дефицитных видов зерна и государственную поддержку предприятий – поставщиков основных экспортных зерновых культур.

Однако экспорт зерна не должен быть чрезмерным. Не следует ставить его основной целью развития зернового хозяйства и повышения производства зерна. Экспорт зерна в масштабных размерах нанесет ущерб внутреннему рынку и внутреннему потреблению, развитию отраслей отечественного животноводства. Если экспорт будет оказывать «разоряющее» воздействие на внутреннее потребление, то это приведет к дефициту зерна для собственных нужд (даже при достаточном его производстве), к неконтролируемому росту цен на зерновую продукцию и основные продовольственные товары (хлеб, макароны, крупы, мясо, молоко и т. д.). Экспорт должен не увеличиваться за счет сокращения внутреннего потребления, а быть реальной мерой по стабилизации зернового рынка страны и стимулом для увеличения производства зерна, для вывода отечественного зернового хозяйства и животноводства из кризисной ситуации.

Тем не менее сегодня пока рано говорить о России как серьезном экспортере зерна. Недостаточно завоевать зарубежный рынок, необходимо еще на нем удержаться, обеспечив стабильные поставки. А в нашей ситуации это самое сложное, потому что пока в стране производство и экспорт зерна развиваются нестабильно и во многом зависят от погодных условий. За последнее десятилетие дважды (в 2003 и 2010 гг.) был

собран урожай зерна ниже внутренних потребностей (67,2 и 60,9 млн тонн соответственно). В эти же годы заметно сокращался экспорт зерна или даже вводились ограничения на его вывоз из страны.

Требуется изменение экспортной политики с учетом развития внутреннего продовольственного рынка, внутреннего потребления и потенциала импортозамещения продукции взаимосвязанных отраслей, а также наличия переходящих запасов. Например, размеры экспорта зерна необходимо увязывать с потребностью в кормах животноводческой отрасли и другими импортозамещающими факторами. При этом основной задачей в краткосрочной перспективе будут определение внутренних потребностей страны и, соответственно, оценка потенциала импортозамещения и экспортного роста. В среднесрочной перспективе необходимы формирование отечественной инфраструктуры зернового экспортного потенциала России (зерновых портовых терминалов, морских и речных сухогрузов, парка автомобильных зерновозов), а также снижение затрат на перевозку зерна железнодорожным транспортом.

Кроме того, необходимо введение соответствующих мер регулирования государством экспортно-импортных операций (прежде всего с зерном). Внешнеторговыми операциями с продукцией сельского хозяйства занимаются в основном торгово-посреднические структуры или представительства зарубежных транснациональных компаний. Опыт крупнейших стран – экспортеров зерна (Канада, Австралия) показывает, что государство в течение длительного периода сохраняет монополию на экспорт зерна. Поэтому в России надо усиливать роль государства в экспортно-импортных операциях на рыночной основе.

В целом наращивание экспортного потенциала способно защитить внутренний рынок от излишнего импорта продовольствия, который ставит под угрозу продовольственную безопасность страны. Экспорт продукции служит одним из источников доходов отечественных товаропроизводителей. Наращивание экспортного потенциала агропродовольственного комплекса России должно стать частью общей государственной экспортной политики, направленной на снижение сырьевой составляющей и зависимости развития российской экономики от экспорта невозобновляемых природных ресурсов.

Примечания

- 1 Россия и страны мира. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 31.
- 2 См.: Алтухов А. Мировой продовольственный кризис: причины возникновения и проблемы преодоления // АПК: экономика, управление. 2010. № 2. С. 18.
- 3 Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 726 ; Российский статистический



ежегодник. 2006 : стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 728 ;
Российский статистический ежегодник. 2001 : стат. сб.
/ Госкомстат России. М., 2001. С. 608.

4 См.: *Потанов А. П.* Проблемы и перспективы развития экспортного потенциала зернового хозяйства России // Региональные агросистемы: экономика и социология. Ежегодник. Саратов, 2006. С. 180–181.

5 См.: *Крылатых Э. Н., Строчкова О. Г.* Вопросы сельского хозяйства при вступлении стран СНГ в ВТО // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 35.

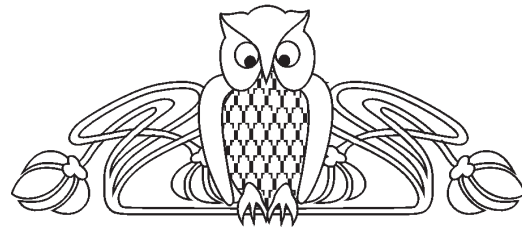
6 *Агропромышленный комплекс России в 2002 году* : стат. сб. М., 2003. С. 25–26 ; *Агропромышленный комплекс России в 2005 году* : стат. сб. М., 2006. С. 25–26 ; *Российский статистический ежегодник*. 2010. С. 730.

УДК 338.46

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СФЕРЫ УСЛУГ В ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Н. А. Воронина

Институт развития бизнеса и стратегий
Саратовского государственного технического университета
E-mail: vesna-muguet@yandex.ru



В статье рассматриваются методические вопросы оценки уровня жизни населения. Особое внимание уделено учету результатов деятельности сферы услуг в расчете индекса развития человеческого потенциала. В качестве показателя, обеспечивающего учет результатов функционирования сферы услуг, предлагается использовать нестоимостный показатель – долю занятых (работающих) в этой сфере.

Ключевые слова: уровень жизни населения, оценка уровня жизни населения, индекс развития человеческого потенциала.

Function and Importance of Service Industry in the Process of Evaluation of the Social Level of Living

N. A. Voronina

The author considers the methodical problems concerning the social standards of living. Special attention is given to the effects of the service industry activity on the index of development of human potential. Nonmonetaized indication – precisely, share of people employed in this particular industry – is offered as an indication for calculation of the results of the service industry activity.

Key words: social standard of living, evaluation of the social level of living, index of development of human potential.

В формировании условий жизнедеятельности и уровня жизни сфера услуг занимает одно из важных мест, поскольку в широком смысле уровень жизни включает в себя весь комплекс социально-экономических условий жизнедеятельности, обеспечиваемых функционированием и развитием сферы услуг как экономической системы. Уровень жизни определяют фактическим уровнем потребления материальных благ и услуг, степенью удовлетворения потребности населения в них, а также развитием отраслей, обеспечивающих условия жизнедеятельности в обществе. Он отражает уровень и степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей населения. Следовательно, являясь важной социально-экономической категорией, уровень жизни представляет собой комплекс условий,

обеспечивающих удовлетворение потребностей населения¹. Комплекс таких условий формируется за счет развития каждого вида деятельности или отрасли сферы услуг. В экономической литературе нет однозначного определения уровня жизни, дискуссионным остается вопрос его обобщающей оценки.

Для оценки уровня жизни населения в разных странах применяется целая система показателей, объединяемых в группы. К ним относятся обобщающие показатели (валовой внутренний продукт на душу населения в паритете покупательной способности валют, индекс потребительских цен, индекс развития человеческого потенциала), показатели доходов населения и их дифференциации, расходов и потребления, показатели развития отраслей по оказанию услуг и др.

Среди обобщающих показателей уровня жизни центральное место в настоящее время отводится индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП). Человеческое развитие – это процесс расширения свободы выбора, порожденного возможностями и функциями человека. На всех этапах развития некоторые возможности имеют существенно важное значение для реализации потенциала человека, поскольку без них многие варианты выбора жизненного пути оказались бы недоступными. Такие возможности позволяют иметь достойный уровень жизни, получать знания и иметь доступ к ресурсам, необходимым для его поддержания. Аспекты, которые отражены в индексе развития человеческого потенциала, практически не учитывают роли сферы услуг.

По методике Статистического бюро ООН для определения данного индекса используется следующий метод расчета:

$$I = \frac{I_1 + I_2 + I_3}{3},$$

где I_1 – индекс средней продолжительности предстоящей жизни при рождении; I_2 – индекс



достигнутого уровня образования, включающий два субиндекса: индекс грамотности взрослого населения с весовым коэффициентом 2/3 и индекс доли учащихся (в возрасте до 24 лет) начальных, средних и высших учебных заведений с весовым коэффициентом 1/3; I_3 – индекс ВВП на душу населения в паритете покупательной способности валют.

Каждый из этих индексов рассчитывается по одинаковой методике.

$$I_i = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}},$$

где x_i – значение показателя для конкретной страны; x_{\max} и x_{\min} – соответственно минимальное и максимальное значения анализируемых показателей.

Анализируя составляющие ИРЧП, следует отметить, что показатель средней продолжительности предстоящей жизни относится к демографическим и зависит прежде всего от экономического потенциала страны и ее социальной политики.

Индексы уровня грамотности взрослого населения и доли учащихся (в возрасте до 24 лет) в начальных, средних и высших учебных заведениях отражают достигнутый уровень образования, а не степень развития сферы услуг.

Индекс ВВП на душу населения является важнейшей характеристикой уровня развития экономики страны в целом и уровня жизни. Несмотря на то что ВВП включает в себя производство товаров и услуг, роль сферы услуг данный показатель отражает не в полной мере. Достаточно высокий ВВП на душу населения в некоторых странах может быть достигнут за счет гипертрофированного развития добывающих и обрабатывающих видов деятельности и незначительной доли видов деятельности по оказанию услуг. Так, в советский период при доминировании материального производства уровень жизни оставался невысоким.

Известно, что деятельность по производству услуг отличается, как правило, высокой трудоемкостью. В то же время оплата труда в этой сфере и в условиях административно-командной системы, и в настоящее время остается значительно ниже, чем в сфере материального производства. Это особенно важно для России и других постсоциалистических стран, для которых характерен невысокий уровень оплаты труда в целом, и в том числе в сфере услуг. Вместе с тем в показателе валового внутреннего продукта на душу населения этот момент не учитывается. Следовательно, при неоптимальной структуре ВВП его объем занижается еще из-за низкой оплаты труда работников этой сферы.

Для достойного образа жизни важны и другие условия. Так, повышение уровня жизни непосредственно связано с развитием сферы услуг, но в индексе развития человеческого потенциала это явление учитывается косвенно.

Для подтверждения данной гипотезы была поставлена задача исследовать с помощью кор-

реляционно-регрессионного метода зависимость индекса уровня развития человеческого потенциала от величины ВВП на душу населения и от доли производства услуг в ВВП.

Известно, что по ИРЧП страны мира объединяют в три группы: с высоким, средним и низким уровнем. Очевидно, что связь индекса развития человеческого потенциала с показателем ВВП на душу населения должна быть тесной во всех группах, так как ИРЧП рассчитывается на его основе. Можно предположить, что взаимосвязь ИРЧП и доли услуг в ВВП может быть сильной в группе стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала. В странах со средним и низким уровнем развития более вероятно, что связь между ИРЧП и долей услуг в ВВП будет слабой, поскольку первичные доходы сферы услуг (оплата труда, налоги, прибыль, смешанные доходы) ниже, чем в материальном производстве. Слабая связь ИРЧП с долей сферы услуг в ВВП послужит доказательством того, что при определении ИРЧП, а следовательно, в оценке уровня жизни населения роль сферы услуг недостаточно учтена.

В таблице представлены в динамике значения индексов развития человеческого потенциала, валового внутреннего продукта на душу населения в долларах США в паритете покупательной способности валют ряда стран, а также рейтинг страны по величине индекса в 1998 г.

Безусловно, уровень человеческого развития во многом определяется величиной валового внутреннего продукта. Однако такая связь не является жестко детерминированной. Достаточно сказать, например, что в Японии имел место самый высокий уровень ВВП на душу населения, в 2,06 раза превышающий этот показатель для Канады, которая по уровню жизни занимала первое место в мире (рисунок).

Для подтверждения гипотезы были проанализированы показатели по 34 странам мира с высоким уровнем развития человеческого потенциала (см. таблицу). Как показали расчеты, связь между ИРЧП и ВВП на душу населения оказалась очень тесной (коэффициент парной корреляции составил 0,85), что подтверждает зависимость первого от второго. Модель этой зависимости выражается уравнением параболы:

$$\overline{y_x} = 79,042 + 0,695x - 0,009x^2.$$

Статистические характеристики (относительная ошибка аппроксимации 1,7%; критерий Дарбина – Уотсона 1,751, критерий Фишера 54,257) свидетельствуют о надежности полученной модели. Параметры уравнения доказывают, что с увеличением ВВП на душу населения ИРЧП возрастает с небольшим замедлением. Коэффициент детерминации (0,778) подтверждает, что вариация ИРЧП на 77,8% объясняется изменением ВВП на душу населения, 22,2% вариации объясняется влиянием неучтенных факторов.

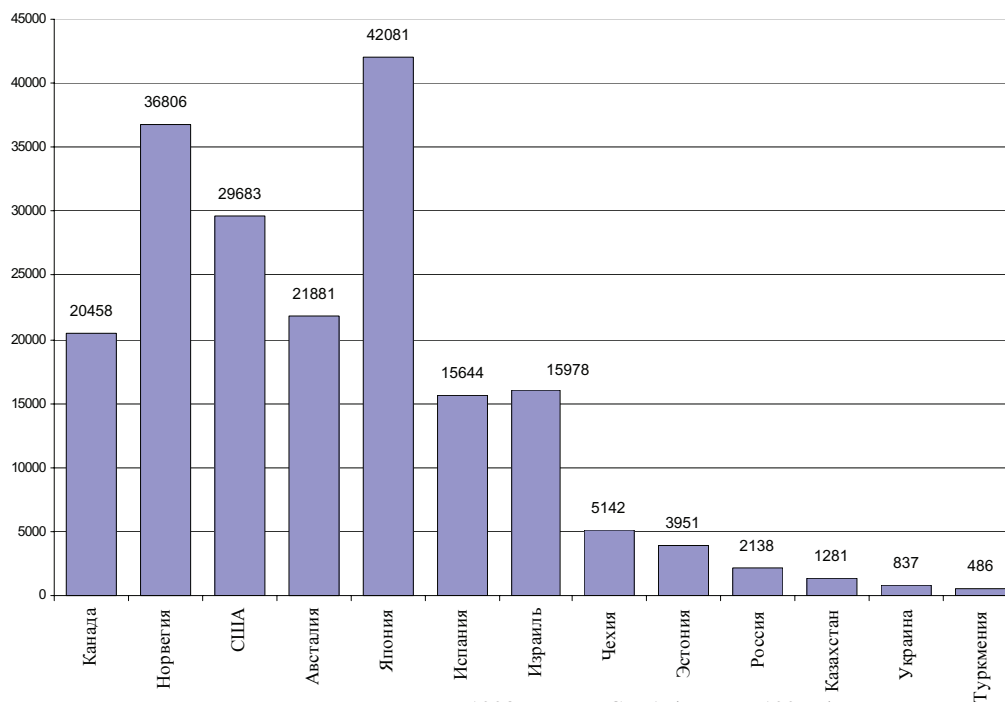
Показатели оценки уровня развития человеческого потенциала по некоторым странам мира за 1980–1998 г.²

Место страны по ИРЧП	Страна	Индекс развития человеческого потенциала				ВВП на душу населения в 1998 г. (в долл.США, 1995 г.)	Сфера услуг (% от ВВП)
		1980	1985	1990	1998		
1	Канада	0,880	0,902	0,925	0,935	20 458	66,4
2	Норвегия	0,872	0,883	0,895	0,934	36 806	65,9
3	США	0,882	0,894	0,909	0,929	29 683	72,0
4	Австралия	0,858	0,858	0,884	0,929	21 881	70,6
5	Исландия	0,879	0,888	0,906	0,927	29 488	63,0
7	Бельгия	0,858	0,871	0,890	0,925	28 790	71,2
8	Нидерланды	0,869	0,883	0,897	0,925	28 154	70,0
9	Япония	0,874	0,888	0,904	0,924	42 081	61,1
10	Великобритания	0,845	0,854	0,874	0,918	20 237	66,7
11	Финляндия	0,852	0,869	0,892	0,917	28 075	61,7
12	Франция	0,860	0,872	0,892	0,917	27 975	71,5
14	Германия	0,911	31 141	64,1
15	Дания	0,867	0,876	0,883	0,911	37 449	69,2
16	Австрия	0,850	0,863	0,885	0,908	30 869	68,1
18	Ирландия	0,818	0,833	0,857	0,907	23 422	60,6
19	Италия	0,843	0,853	0,875	0,903	19 574	66,9
24	Сингапур	0,756	0,785	0,823	0,881	31 139	64,6
25	Греция	0,819	0,839	0,849	0,875	12 069	71,7
26	Гонконг, Китай	0,792	0,819	0,855	0,872	21 726	85,2
28	Португалия	0,756	0,783	0,813	0,864	11 672	60,9
29	Словения	0,840	0,861	10 637	57,4
30	Барбадос	0,858	7894	73,4
31	Корея	0,722	0,765	0,807	0,854	11 123	51,6
32	Бруней	0,806	0,811	0,825	0,848	18 038	52,7
34	Чехия	...	0,824	0,830	0,843	5142	56,6
35	Аргентина	0,795	0,801	0,804	0,837	8475	65,6
36	Кувейт	0,836	20 200	46,1
37	Антигуа и Барбуда	0,833	8559	77,1
38	Чили	0,736	0,753	0,780	0,826	4784	62,2
39	Уругвай	0,773	0,777	0,797	0,825	6029	64,0
40	Словакия	...	0,806	0,812	0,825	3822	64,0
41	Бахрейн	0,749	0,778	0,797	0,820	9260	59,2
43	Венгрия	0,787	0,799	0,798	0,817	4920	60,0
46	Эстония	0,804	0,812	0,806	0,801	3951	67,0
Страны со средним уровнем развития							
62	Россия	0,804	0,814	0,812	0,771	2138	57,4
73	Казахстан	0,784	0,754	1281	59,6
78	Украина	0,793	0,744	837	51,2
100	Туркменистан	0,704	486	33,6

Несмотря на то что доля услуг в ВВП в группе развитых стран достаточно высока (от 46,1 до 85,2%), связь ИРЧП с долей услуг в ВВП оказалась очень слабой (коэффициент парной корреляции составил 0,23). Это подтверждает гипотезу о том, что в показателе «ВВП на душу населения» роль сферы услуг опосредуется весьма слабо. Кроме того, между исследуемыми факторами (ВВП на душу населения и долей услуг в ВВП) связь оказалась еще более слабой (коэффициент корреляции

равен 0,09). По всем критериям аппроксимации уравнение связи между ИРЧП и долей услуг в ВВП статистически ненадежно. Изменение ИРЧП лишь на 5,4% объясняется вариацией указанного фактора, а на 94,6% – влиянием неучтенных факторов.

Вместе с тем происходящие изменения в отраслях и видах деятельности сферы услуг оказывают сильное воздействие на другие отрасли общественного производства и экономику страны



ВВП на душу населения в 1998 г., долл. США (в ценах 1995 г.)

в целом, и это взаимодействие определяет условия и уровень жизни населения, его разных социально-экономических групп.

В этой связи существует объективная необходимость учета степени развития этой сферы при определении индекса развития человеческого потенциала и установления рейтинга стран. Из системы показателей, характеризующих сферу услуг, требуется выбрать важнейший для учета его в ИРЧП. Более объективную оценку степени развития сферы услуг можно получить на основе нестоимостного показателя – доли занятых (работающих) в этой сфере.

Международная методология расчета индекса развития человеческого потенциала ориентируется на достаточно ограниченный перечень показателей по странам мира. Информация о численности и доле занятых в отдельных сферах экономики по странам мира является доступной, что позволяет использовать индекс доли занятых в сфере услуг при определении ИРЧП и усовершенствовать методику его расчета.

Доля занятых в сфере услуг, в отличие от доли услуг в ВВП, более пригодна для международных сравнений, она рассчитывается на базе нестоимостного показателя, действительно отражает структурные сдвиги в экономике, определяет экономический статус страны, что обусловлено существующей взаимосвязью развитости сферы услуг и национальной экономики.

Особо следует подчеркнуть, что действующая методика расчета индекса развития человеческого потенциала в целях упрощения предусматривает использование формулы средней арифметической простой. Учитывая, что ИРЧП определяется на

основе коэффициентов, более правильно его расчет необходимо осуществлять по средней геометрической, поскольку коэффициенты не принято суммировать. Следовательно, предлагаемая формула должна иметь вид

$$I = \sqrt[4]{I_1 \cdot I_2 \cdot I_3 \cdot I_4},$$

где I – индекс развития человеческого потенциала; I_1 – индекс средней продолжительности предстоящей жизни; I_2 – индекс достигнутого уровня образования; I_3 – индекс ВВП на душу населения в паритете покупательной способности валют; I_4 – индекс доли занятых в сфере услуг в общей численности работающих.

Для расчета индекса доли занятых в сфере услуг необходимо использовать действующее в настоящее время группирование занятых по видам деятельности (в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности – ОКВЭД). Необходимость этого вызывается и тем, что объем услуг определяется по всем предприятиям, для которых оказание услуг является основным или побочным видом деятельности. Организация такой работы должна сопровождаться созданием системы статистического мониторинга социально-экономических процессов.

Следует отметить, что мониторинг такой сложной социально-экономической категории как «уровень жизни населения» в современных условиях имеет особое значение и актуальность.

Сущность мониторинга определяют по-разному. В учебнике «Статистика» приведено узкое определение, в соответствии с которым мониторинг трактуют как специально организованное систематическое наблюдение за состоянием опреде-



ленной среды. В экономической сфере мониторинг применяется при регистрации валютных торгов, аукционов. Проводится мониторинг бюджета отдельных социальных групп населения (фермеров, пенсионеров, студенческих семей)³. В данном определении мониторинг отождествляют с наблюдением. Однако его задачи шире. Функцию наблюдения можно считать независимой от мониторинга, но он полностью базируется на наблюдении.

Более широкая трактовка дана в следующем определении: «Мониторинг – систематическое отслеживание, изучение состояния социальных явлений и процессов, сопоставление результатов постоянных наблюдений для получения обоснованных представлений об их действительном положении, тенденциях развития»⁴.

Государственная статистическая служба оперирует большими объемами информации о разнородных сферах жизни общества и при этом обеспечивает все основные этапы жизненного цикла статистической информации от зарождения до конечного использования: сбор данных; предварительную ее подготовку; передачу; обобщение; накопление; обработку; использование (подача целевому пользователю, передача на хранение в архив или базу данных и т. п.). Перечисленные выше функции характерны именно для статистического наблюдения. Несмотря на то что периодически Госкомстат публикует официальные оценки состояния, например уровня жизни, инфляции, объемов производства, постоянного мониторинга социально-экономических процессов статистическая служба не выполняет.

Для развития общества жизненно важна организация современной системы статистики, которая позволяет отслеживать социально-экономические

процессы и при этом выполняет функцию государственной контрольной службы. Поэтому создание системы статистического мониторинга должно закономерно осуществляться на базе информационных ресурсов органов государственной статистики.

Принятие управленческих решений, касающихся важнейших социально-экономических процессов, на основе проведения статистического мониторинга обеспечивает углубленное понимание текущего состояния, тенденций развития, а также повышение его эффективности.

Важно отметить, что пользователи и потребители информации всех уровней – государственного, ведомственного, отраслевого, регионального – заинтересованы не столько в цифровых показателях, сколько в определенным образом обработанной информации. Для принятия обоснованных решений требуются именно результаты специальной обработки информации – анализа, оценивания, прогнозирования, обобщения и представления в наглядной форме.

Это особенно касается услуг, играющих принципиально важную роль в достижении эффективности функционирования экономики страны в целом, отдельных ее отраслей и уровня жизни населения.

Примечания

- 1 См.: Социально-экономическая статистика : учеб. пособие / под ред. А. В. Сидоровой. Донецк, 2001.
- 2 Доклад о развитии человека. Нью-Йорк, 2000. С. 179–207.
- 3 Статистика : учебник / С. С. Герасименко [и др]. Киев., 1998.
- 4 Социальный менеджмент : учебник / под ред. Д. В. Валового. М., 2000.

УДК 368.631.95

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ РИСК»

В. С. Кабанцева

Саратовский институт (филиал) Российского государственного
торгово-экономического университета
E-mail: kabanceva@bk.ru

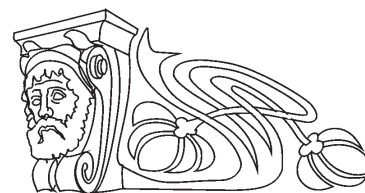
Статья посвящена анализу трансформации взглядов на содержание категории «экологический риск». Анализируются множественность использования понятия «риск» в современной экономической литературе и специфика экологических рисков.

Ключевые слова: категория риска, экологический риск, типы экологических опасностей.

Transformation of Views on the Content Category of «Ecological Risk»

V. S. Kabantseva

This article analyzes the transformation of views of category «environmental risk». It examines the multiplicity of the concepts of «risk»



in the modern economic literature and the specific environmental risks.
Key words: category of risk, environmental risk, types of environmental hazards.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта, физического лица в современных экономических условиях связана с высокой степенью неопределенности, риска, что делает эту категорию важной составной частью всех сфер деятельности человека, в том числе природопользования.

Объективное существование риска обуславливается вероятностной сущностью природных, социальных, экономических, технологических,



политических и прочих процессов, разнообразностью, многовариантностью социально-экономических отношений, в которые вступают экономические субъекты.

Этимология термина «риск» в большинстве языков указывает на тесную связь или напрямую обозначает опасность, угрозу. В частности, основной происхождения данного термина являются греческие слова «*gidsikon*», «*gindsa*», то есть «утес», «скала». В итальянском языке слово «*isi-sage*» означает «лабиринт между скал», «*gisiko*», соответственно, – «опасность, угроза». Перевод французского «*risdol*» также означает «угроза».

Изучение сущности, содержания категории «риск», присущих ей функций в последнее время является предметом исследования многих отечественных и зарубежных ученых. Так, французский теоретик и практик в области риск-менеджмента Ж. Керверн процесс исследования проблематики рисков разделил на три временных периода: 1755–1940 гг. – философский подход; 1940–1980 гг. – технологический подход; 1980–1995 гг. – научный подход. Несмотря на условность периодичности такого деления, можно согласиться, что научный подход в исследовании рисков обозначился достаточно недавно и является в экономической науке относительно новым¹. В современной теории рисков риск выступает как потенциальная опасность потери части ресурсов, то есть недополучения доходов или появления дополнительных расходов.

В энциклопедическом издании понятие «риск» трактуется двояко, а именно как «вероятность наступления событий с негативными последствиями» или «опасность возникновения непредвиденных потерь, убытков, недополучения доходов, прибыли по сравнению с планируемым вариантом»².

Несмотря на различный подход к пониманию экономической сущности категории «риск», большинство ученых связывают ее прежде всего с неопределенностью наступления, возникновения того или иного события.

Так, например, В. И. Гранатуровым дается следующая интерпретация риска: «Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которого имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи, отклонения от цели»³.

Вероятностный характер риска отмечает и И. Т. Балабанов. Он предлагает такое категориальное определение риска: «...как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль)»⁴.

Мы согласны с точкой зрения А. П. Альгина, который рассматривает содержание категории с

точки зрения деятельности субъекта в условиях неопределенности и необходимости урегулирования разных сторон экономической жизни с учетом его интересов⁵.

Исследование разнообразных трактовок сущности экономической категории «риск» позволяет определить три основные взаимодополняющие друг друга составляющие риска:

– неопределенность, вероятностность – риск существует только при наличии многовариантности развития событий;

– потери, ущерб – непреднамеренное уменьшение стоимости в результате наступления опасности;

– заинтересованность – событие, риск должны касаться каждого субъекта.

Взаимосвязь основных элементов риска отражает его содержание. При этом ряд авторов, среди которых следует выделить А. П. Альгина, наделяют риск дополнительно рядом специфических черт, а именно противоречивостью, конкретно-историческим характером. В частности, противоречивость риска проявляется в противоречии между существующими рискованными действиями и их субъективной оценкой. Иными словами, в то время как одни индивидуумы признают те или иные действия рискованными, другие расценивают их как лишённые всякого риска.

Конкретно-исторический характер категории, по мнению А. П. Альгина, проявляется в двух основных аспектах:

– риск имеет классовое содержание, то есть объективно выполняет наряду с общими специфические функции по отношению к классам и социальным слоям, занимающим разное положение в системе общественного производства;

– риск выполняет различные функции при разном общественном строе в системе управления⁶.

Множественность использования понятия «риск», наблюдаемая в современной экономической литературе, обусловлена, на наш взгляд, не только тем, что обозначаемое им явление само по себе является многогранным, многоаспектным, получившим применение в разных областях человеческой деятельности (техника, экономика, среда обитания человека и т. д.), но и, как отмечалось выше, недостаточностью теоретического исследования данной категории.

Неоднозначность трактовки понятия «риск» приводит к множественности классификационных характеристик риска. В частности, по мнению И. П. Агафоновой, в экономической литературе при отсутствии единой общепринятой классификации рисков в трудах разных авторов риски представлены более чем 220 видами в разных классификационных комбинациях⁷.

Наиболее традиционная классификация рисков предусматривает их подразделение по следующим группам:



– политический риск, обусловленный влиянием на экономические процессы политических перемен, военных конфликтов, введения ограничений, эмбарго, национализации имущества и др.;

– экологический риск, связанный с влиянием антропогенного изменения существующих природных объектов и факторов;

– экономический риск, вызванный влиянием принимаемых хозяйственных решений или совершаемых действий на экономические процессы⁸.

Исследование проблем защиты и охраны окружающей среды, экологизации экономики, а следовательно, и терминологии, связанной с ними, наиболее интенсивно начало развиваться в 60-е гг. прошлого столетия. Поступательное развитие мировой экономики потребовало интенсивного роста объемов промышленного и сельскохозяйственного производства, что обусловило, в свою очередь, значительное увеличение потребления различных видов продукции, энергоносителей, появление новых, не всегда безопасных материалов и технологий. Многие новейшие технологии, в том числе в ядерной энергетике, занимая важное место в повышении уровня жизни в современном обществе, одновременно порождают повышенный экологический риск.

Иными словами, любые формы и уровень организации человеческой деятельности напрямую связаны с проблемой «реакции» природной среды на данное вмешательство, на количественные и качественные изменения в балансе экосистем. Причем зачастую масштабы этих изменений трудно прогнозировать. В силу неизбежности потребления природных ресурсов, пользования объектами природы возникает необходимость формирования принципа «презумпции экологического риска, опасности, связанной с намечаемой или уже осуществленной хозяйственной деятельностью»⁹.

Экологические опасности вызывают или могут вызвать неблагоприятные последствия в каждой из пяти подсистем окружающей среды, выделенных Н. Ф. Реймерсом¹⁰:

– природной среде;

– квазиприродной среде (агроценозы и другая преобразованная человеком природа);

– артеприродной среде (искусственное окружение людей, состоящее из инженерных сооружений и хозяйственной инфраструктуры и только частично из естественных компонентов – воздуха, естественного освещения и т. д.);

– материальной, социальной среде, формируемой всеми тремя вышеперечисленными составляющими (природа страны, ее культурные ландшафты, памятники культуры и т. д.);

– социально-духовной среде, включающей способы общения, поведение людей, их социально-психологические ценности и т. д.

Экологические опасности вызывают негативные, а иногда необратимые изменения состояния объектов природной среды, что, в свою очередь,

непосредственно угрожает жизни, здоровью и благосостоянию людей, устойчивому развитию общества и государства, сохранности экологических систем и природных ландшафтов, растительного и животного мира и других природных объектов.

Экологические опасности достаточно разнообразны и могут быть сгруппированы в соответствии с определенными критериями (таблица).

Основные типы экологических опасностей

Критерий типологии	Тип экологической опасности
Генезис	Природный, антропогенный, природно-антропогенный
Тип воздействия на окружающую природную среду	Социально-политический, военный, техногенный, стихийный, комбинированный
Уровень изменения окружающей природной среды	Моментальный, постепенный (скрытый) характер
Масштаб проявления опасности	Локальный, региональный, национальный, глобальный

К основным причинам возникновения экологических опасностей в нашей стране можно отнести:

1) экстенсивное развитие экономики, сопровождающееся неэффективным использованием природных ресурсов:

– значительные объемы добычи и продажи сырья;

– отсутствие эффективных систем переработки бытовых и производственных отходов. По оценкам экспертов ежегодно в стране отходов промышленного производства образуется более чем 3 млрд тонн, более 40 млн тонн ТБО. Более 90% промышленных отходов возникает в процессе добычи и обогащения полезных ископаемых. При этом средний уровень использования их составляет 35,2%¹¹;

– освоение новых и списание нарушенных сельскохозяйственных угодий. В России за последние 15 лет площадь пашни сократилась более чем на 10 млн га, свыше 30 млн га сельхозугодий не используется по целевому назначению¹²;

2) деформирование структуры народного хозяйства с превалированием природоэксплуатирующих производств, создающих значительную нагрузку на экосистемы. Ресурсные затраты на единицу конечной продукции в среднем в 2–6 раз превышают аналогичные затраты развитых стран¹³;

3) милитаризация экономики;

4) отсталость, ненадежность технических систем и недостаточная квалификация кадров на предприятиях повышенного экологического



риска. Последствия радиационного загрязнения испытывают от 9 до 20 млн человек. Растет число чрезвычайных ситуаций, связанных с выбросом вредных химических веществ (до 2 тыс. в год)¹⁴;

5) отсутствие эффективного природоохранного законодательства;

6) интенсивный рост производства товаров и услуг за счет неэкономичного потребления природных ресурсов;

7) стихийные и антропогенные аварии и катастрофы. По экспертным оценкам, доля аварийного загрязнения в общем объеме экологических нарушений достигает 25–30%¹⁵;

8) искаженность системы оценок экологической выгоды и экологических издержек, ведущая в убыточности природосбережения;

9) отсутствие в стране эффективной системы экологического образования и воспитания;

10) отсутствие единства государственного управления экологической безопасностью.

Теории экологических опасностей и экологических рисков находятся в тесной взаимосвязи. Однако если в первом случае наблюдается относительное единство мнений научного сообщества, то многие стороны теории экологического риска и ее практических приложений далеки от завершенности. Сложность проблемы заключается в том, что теория исследования и управления экологическими рисками помимо непосредственно экологических аспектов включает и целый комплекс дополнительных составляющих: медико-биологических, экономических, технических, правовых и т. д.

Обзор научных публикаций показывает, что некоторые авторы определяют экологический риск как меру опасности¹⁶. Однако следует отметить, что, несмотря на необходимость количественного измерения риска, его некорректно, на наш взгляд, отождествлять с мерой. «Мера» – это понятие, относящееся к формализованным математическим и физическим объектам, тогда как понятия «опасность» и «риск» к ним непосредственно не относятся.

Целый ряд исследователей понятие «экологический риск» напрямую связывают с гражданской (юридической) ответственностью¹⁷. В частности, Н. В. Хохловым представлена следующая трактовка данной категории: «Под экологическим риском понимается вероятность наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц»¹⁸. Неточность данного определения обусловлена, на наш взгляд, тем, что такие понятия, как «экологический риск», «экологический ущерб», у многих авторов ассоциируются только со страхованием ответственности. Тогда как можно привести массу примеров возникновения экологического риска и отсутствия гражданской ответственности, в частности в результате стихийных, природных катаклизмов (ураган, наводнение, землетрясение).

В законодательном порядке понятие «экологический риск» определено лишь в Законе РФ «Об охране окружающей среды», где в ст. 1, указано: «Экологический риск – вероятность наступления события, имеющего неблагоприятные последствия для природной среды и вызванного негативным воздействием хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера»¹⁹.

Данное определение вполне приемлемо, однако и оно имеет некоторые неточности. А именно, понятие «вероятность» является скорее отличительным признаком страхового риска. К сожалению, ни в Гражданском кодексе в рамках гл. 48 «Страхование», ни в Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» нет четкого определения понятий «экологическое страхование», «экологический страховой риск». Как отмечалось выше, в большинстве случаев использование этих терминов в научной, методической литературе предусматривает страхование ответственности предприятий – источников повышенной опасности за причинение убытков физическим и юридическим лицам (третьим лицам) в результате аварийного, преднамеренного загрязнения окружающей среды, а также страхование собственных убытков этих предприятий. Об этом свидетельствует, в частности, классификация лицензируемых видов страхования, представленная в Законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ст. 32.9) предусматривающая только страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты²⁰.

Рассматривая экологический риск в контексте страхования, необходимо на наш взгляд, несколько расширить утвержденное в законодательном порядке определение и предложить следующую ее интерпретацию: экологический страховой риск – это предполагаемое экологическое событие, неблагоприятным образом воздействующее на природную среду, обусловленное действиями антропогенного, природного характера, в отношении которого производится страхование. Наступление данного события (реализовавшийся страхуемый экологический риск) предусматривает обязанность страховщика в соответствии с Законом или договором страхования произвести страховые выплаты.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что исследование сущности, содержания категории «экологический риск» имеет в современных условиях не только научную, но и практическую значимость, что обусловлено ростом техногенных и природных катастроф, увеличением ущерба, наносимого природной среде, хозяйствующим субъектам, в том числе и страховщикам.

Экологические риски как предполагаемые объекты страхования специфичны, их сложно прогнозировать, а следовательно, и оценить.



Уникальность экологических рисков проявляется в разнообразии природных и техногенных катастроф, аварий, характер и последствия которых отличаются по отраслям хозяйства. В этой связи исследование экологических рисков занимает особое место в теории рисков и теории страхования.

Примечания

- 1 См.: Чубарова О. И. Образовательный риск как экономическая категория, его сущность // Ползуновский вестник. 2005. № 1. С. 199.
- 2 Финансово-кредитный энциклопедический словарь / колл. авторов; под общ. ред. А. Г. Грязновой. М., 2002. С. 845.
- 3 Гранатуров В. М. Экономические риски: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособие для вузов. М., 2002. С. 97.
- 4 Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М., 1996. С. 22.
- 5 Альгин А. П. Риск в предпринимательстве. СПб., 1992. С. 54.
- 6 См.: Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. М., 1989. С. 79.
- 7 См.: Агафонова И. П. Характеристика и классификация рисков инновационного проекта // Управление риском. 2003. № 4. С. 35.
- 8 См.: Финансово-кредитный энциклопедический словарь. С. 845.
- 9 Яндыганов Я. Я. Экологическое воспроизводство. Екатеринбург, 1998. С. 45.
- 10 См.: Реймерс Н. Ф. Экология (теории, законы, правила, принципы и гипотезы). М., 1994. С. 217–219.

- 11 См.: Девяткин В. Управление отходами в России: пора использовать отечественный и зарубежный опыт // Отечественные записки. 2007. № 9. С. 19.
- 12 Там же.
- 13 См.: Орлов А. И., Федосеев В. Н. Проблемы управления экологической безопасностью // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 6. С. 79.
- 14 См.: Экология и нарушение прав человека. Специальный доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации. М., 2005. С. 45.
- 15 См.: Маликов А. Н. Рынок экологических услуг как условие обеспечения безопасности населения // Финансовая инфраструктура: инновационный подход : сб. науч. стат. рос. и зарубеж. учен. Саратов, 2009. С. 322.
- 16 Безопасность жизнедеятельности : учебник для вузов / под общ. ред. С. В. Белова. М., 2001. С. 225 ; Гарин В. М., Клепова И. А. Твердые отходы и экологическая безопасность городов // Безопасность жизнедеятельности. 2001. № 2. С. 17.
- 17 Хохлов Н. В. Управление риском : учеб. пособие для вузов. М., 2001. С. 59 ; Нецветаев А. Г., Жилкин М. С. Экологическое страхование – надежный инструмент экономико-правового механизма охраны окружающей среды // Юридический мир. 1999. № 9. С. 17.
- 18 Хохлов Н. В. Указ. соч. С. 59.
- 19 Об охране окружающей среды : федер. закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ. (ред. от 18 июля 2011 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- 20 Об организации страхового дела в Российской Федерации : федер. закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (с изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 316.423.3

ТОРГОВЛЯ В СОВЕТСКОЙ РОССИИ В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ (1917–1924 годы)

О. Н. Аборвалова

Саратовский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета
E-mail: aborvalova@yandex.ru

Статья посвящена анализу специфики развития торговли в период становления социалистической экономики, попытки замены торговли системой распределения, поиска новых организационных форм снабжения населения, необходимости введения новой экономической политики.

Ключевые слова: торговля, карточная система распределения, ценообразование, политика военного коммунизма, деформация рынка, новая экономическая политика.

Trade in Soviet Russia During the Formation of a Socialist Economy (1917–1924 years)

О. Н. Aborvalova

This article analyzes the specifics of trade in the period of the socialist economy, trying to replace trade distribution system, the search for new organizational forms of supply of the population, the need for a new economic policy.



Key words: trade, card distribution system, pricing, policy of war communism, deformation of the market, new economic policy.

К моменту Октябрьской революции в России не было программы построения социалистической экономики. Таким образом, революция изменила тип государства без поддержки его соответствующей формой экономики. При этом неизвестно было, как надо строить новую экономическую систему, в отличие от политической, каковы ее основные принципы. Во многом история Советского государства – это череда экспериментов, поиск путей строительства социалистического хозяйства.

В дореволюционной России преобладала частная торговля. В 1913 г. из всего товарооборота страны почти 3/4 приходилось на города, где про-



живало лишь 18% населения. Низкая покупательная способность сельского населения вынуждала русскую буржуазию искать внешние рынки сбыта. В годы Первой мировой войны (1914–1918 гг.) производство товаров сократилось. К 1917 г. цены на промышленные товары выросли по сравнению с 1913 г. в 4,3 раза, на одежду и обувь в 5 раз, продовольственные товары – в 5,6 раза¹.

Первая мировая война дезорганизовала внешнюю торговлю, ярко выявила экономическую отсталость страны, ее зависимость от импорта, особенно машин и оборудования. Война отвлекала промышленность от обслуживания внутреннего рынка и создала товарный голод, а обилие непродовольственных расходов, рост эмиссии и прогрессирующее падение ценности бумажно-денежной единицы усугубили дороговизну всех товаров широкого потребления.

К моменту октябрьского переворота торговый класс был совершенно дискредитирован (если не сказать терроризирован). На местах торговцы перестали пополнять запасы товаров, спешили по возможности скорее распродать их или переуступить в кредит кооперации, которая, как считалось, была больше застрахована от стихийных и своеобразных форм «революционного упорядочения».

В марте 1917 г. Временное правительство вводит карточную систему. В стране возникает продовольственный кризис, развивается спекуляция. Война и разруха, следовавшие за революционным переворотом, привели к разрушению практически всех механизмов экономической жизни, а потому особенно острой проблемой в первые годы Советской власти стала организация продовольственного снабжения населения.

Летом 1917 г. в большинстве провинциальных городов стали возникать «учетные», «регистрационные», «нормировочные», «по борьбе со спекуляцией» и прочие комиссии, составленные по случайным признакам и применявшие самые разнообразные методы «регулирования» рынка.

Для обеспечения централизованного снабжения населения товарами и организации заготовки сельскохозяйственных продуктов Советское государство вводит рабочий контроль производства и распределения, создает 26 октября (8 ноября) 1917 г. Народный комиссариат продовольствия (Наркомпрод). В мае-июне 1918 г. в связи с обострением трудностей со снабжением были осуществлены чрезвычайные меры для решения продовольственного вопроса. Приняты декрет «О продовольственной диктатуре», предоставивший народному комиссару продовольствия чрезвычайные полномочия в борьбе с деревенской буржуазией, а также декреты «О реорганизации Наркомпрода» и его местных органов и «Об организации комитетов деревенской бедноты» (комбедов)².

К этому времени нормальные условия для ценообразования были разрушены, а дезорганизация работы транспорта, явно обозначившаяся

к зиме 1917–1918 гг., содействовала разрыву единого рынка и его дроблению, которое получило свое полное завершение в период, когда рынок был объявлен официально не существующим, а торговля – злейшим преступлением. Однако первоначально большевики не решались ликвидировать торговлю единым декретом. Приостановка рыночного товарооборота могла повлечь резкое падение покупательной способности денег и, как следствие, ухудшение снабжения населения.

Между тем в провинции местные исполнительные комитеты, а несколько позже возникшие «чрезвычайные комиссии по борьбе со спекуляцией, контрреволюцией и саботажем» продолжали реквизировать товары как источник дохода. Это, в свою очередь, использовалось как мера подавления политической власти буржуазии. Так продолжалось до июля 1918 г. Рынок сужался, торговля находилась как бы вне закона, но не была запрещена окончательно.

Предполагалось, что уже в переходный период в экономике будут отсутствовать частная собственность, проведено полное обобществление производства, сформируются хозяйственные связи, основанные на административном распределении продукции из единого экономического центра. После революции Советское правительство начало активно внедрять в хозяйственную практику эти теоретические установки, большая часть которых действовала на протяжении нескольких десятилетий.

Полное запрещение всякой торговой деятельности и упразднение свободного рынка на всем пространстве России последовало 21 ноября 1918 г. в декрете Совета народных комиссаров «Об организации снабжения населения всеми продуктами и предметами личного потребления и домашнего хозяйства в целях замены частного торгового аппарата» и в дополнительном к нему приказе Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ) от 26 ноября 1918 г. «О государственной монополии на торговлю некоторыми продуктами и предметами»³. Таким образом, была установлена государственная монополия на торговлю важнейшими товарами народного потребления – хлебом, солью, сахаром, тканями и др. Запрещалась частная торговля. Торговая сеть и оптовые склады были переданы Наркомпроду и его местным органам.

Предполагалось, что с этого момента уничтожались сами основы капиталистического строя, поскольку вместо «рыночного хаоса» устанавливалась плановая система, а все сложнейшие функции торговли по снабжению промышленности сырьем, передвижению товаров, перераспределению между отдельными местностями сельскохозяйственных излишков и прочее целиком принимало на себя государство.

До сих пор подобные преобразования не были отмечены в практике экономического развития какой-либо страны. Если провозглашенная годом раньше социализация земли и находила



свой далекий прообраз в русской общине и была относительно разработана экономистами-народниками, то вопрос замены рынка и торговли единым планом снабжения был только отдаленно намечен в агитационных брошюрах.

Чтобы утвердить и поддерживать экономические новации, была организована жестко централизованная социально-экономическая система, названная военным коммунизмом, когда государство сконцентрировало в своих руках почти все трудовые, финансовые и материальные ресурсы, заставляя их работать по принципу военного подчинения.

Сущность политики военного коммунизма В. И. Ленин определил как попытку «наладить государственное производство и государственное распределение продуктов по-коммунистически»⁴. Эта политика означала отказ от денег, торговли, рынка и установление прямого продуктообмена между городом и деревней с использованием внеэкономических и военных мер. Логика реформаторов сводилась приблизительно к следующему. Поскольку капитал – это деньги, то отмена денег приведет к ликвидации капитализма. Так как товарно-денежные отношения – это регулятор капиталистической экономики, их следует заменить чем-то другим (считалось, что возможна замена прямым, то есть административным управлением со стороны государства). Отказ от рынка логически вел к тому, что государство должно было стать единственным предпринимателем. Политика военного коммунизма означала полную национализацию, централизацию управления и внеэкономические методы хозяйствования – другими словами, это военная диктатура с широким применением принудительных мер в хозяйстве. В частности, отказ от денег и торговли рассматривался не как вынужденная мера, а как высшее достижение перехода к коммунизму. Вследствие того что не действовала материальная заинтересованность, ее приходилось заменять принуждением. Главной задачей в этих условиях стала мобилизация всех оставшихся ресурсов на нужды обороны и поддержание народного хозяйства.

Теоретики военного коммунизма в 1918–1920 гг. подчеркивали, что коммунистическое общество не будет знать денег, что их место займет система распределения благ по карточкам. Именно с этого периода повышается уровень борьбы с рынком и торговлей. В течение последующих двух лет торговля решительно истребляется.

В это время формировались заготовительные, уборочные и уборочно-реквизиционные отряды из рабочих и беднейших крестьян. Право организации их предоставлялось непосредственно крупным профсоюзам, фабзавкомам, уездным и городским Советам. Заготовки разрешались только по твердым ценам и путем реквизиции хлеба у кулаков-саботажников. Одну половину хлеба при этом получала посланная продотряд организация, другую – Наркомпрод.

В начале 1919 г. был принят ряд решений по усилению деятельности продармии и продотрядов. В 1919–1920 гг. численность продармии колебалась от 35 до 62 тыс. человек, а продотряды Всероссийского центрального продбюро насчитывали более 20 тыс. человек⁵.

Загнанный в подполье рынок деформировался. В связи с нависшей над городами угрозой голодной смерти продовольствие занимает на рынках особое место. Эквивалентные отношения между разными группами товаров перестраиваются в пользу продовольственных. В связи с этим цена на один и тот же продукт сильно разнится в районах, этот продукт производящих, и районах, его потребляющих.

К концу 1920 г. Советская Россия переживает острый экономический кризис, вызванный большими потерями за годы Первой мировой и Гражданской войн, общий экономический ущерб от которых составлял свыше 50 млрд золотых рублей. После Первой мировой войны, революции, Гражданской войны на Россию обрушился небывалый голод, одной из причин которого стали жестокая засуха в Поволжье, проведение политики продразверстки. Начались массовые выступления рабочих, крестьян, мятежи матросов и красноармейцев Кронштадта, что, в свою очередь, послужило толчком к пересмотру проводимой политики. В марте 1921 г. X съезд РКП (б) принял решение о замене продразверстки продналогом⁶. Это означало коренное изменение способа заготовок продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Тем самым было положено начало новой экономической политике (нэпу).

Новая экономическая политика была, в сущности, признанием провала попытки административным путем установить коммунизм. В сложившейся ситуации возникла насущная потребность осуществить переход от мелких, раздробленных хозяйств, носящих в основном докапиталистический характер, к крупным предприятиям. Необходимо было накормить страну, внести элемент заинтересованности в труд крестьян, недовольных проводимой политикой. Нэп был политикой восстановления товарооборота между городом и деревней и, следовательно, товарно-денежных отношений, что, в свою очередь, требовало перехода от административных к экономическим методам хозяйствования. Это была политика использования буржуазных элементов в экономике для восстановления и развития хозяйства.

В статье «О продовольственном налоге» В. И. Ленин, призывая идти на выучку к капиталистам, называл основные формы реализации новой экономической политики: аренда, кооперация, концессия, торговля⁷. Все это определялось как государственный капитализм, то есть использование частного капитала под контролем государства. Именно частный капитал помог в первые же месяцы нэпа оживить рынок и хозяйственную жизнь страны в целом.



Первоначально новая экономическая политика рассматривалась как временная мера, предназначенная для подготовки перехода через прямой товарообмен к социалистическому продуктообмену. Ее необходимость объяснялась специфическими условиями России, где многомиллионная масса мелких товаропроизводителей нуждалась в рынке. Однако уже на X Всероссийской конференции 28 мая 1921 г. В. И. Ленин говорит о нэпе как о долговременной стратегии партии, подлежащей «проведению всерьез и надолго»⁸.

В качестве стимулов в развитии советской экономики на первый план выдвигаются экономическая заинтересованность и хозяйственный расчет. Большое внимание уделяется кооперативным формам: потребительской, снабженческой, кредитной, промысловой. Широкое распространение на селе получили простейшие кооперативы – посевные (зерновые) товарищества, связанные не только с производством, но и сбытом зерна, хлопка, льна и др. Бурно развивающееся кооперативное движение охватило не только сельское хозяйство, но и торговлю, промышленность.

В. И. Ленин подчеркивал, что кооперация является наиболее «простым, легким и доступным для крестьян» путем перехода к новым порядкам. «Одно дело фантазировать насчет всяких рабочих объединений для построения социализма, другое дело научиться практически строить этот социализм так, чтобы всякий мелкий крестьянин мог участвовать в этом построении»⁹.

В июле 1921 г. был установлен разрешительный порядок открытия торговых заведений. Постепенно отменялась государственная монополия на различные виды товаров. Для мелких промышленных предприятий вводился упрощенный порядок регистрации, были пересмотрены допустимые размеры использования наемного труда (с десяти работников на одно предприятие в 1920 г. до двадцати по июльскому декрету 1921 г.). Стала осуществляться денационализация мелких и кустарных предприятий¹⁰.

Введение нэпа предусматривало определенные правовые гарантии для частной собственности. В мае 1922 г. ВЦИК издал декрет «Об основных частных имущественных правах, признаваемых РСФСР, охраняемых ее законами и защищаемых судами РСФСР»¹¹. Затем постановлением ВЦИК был введен в действие (с 1 января 1923 г.) Гражданский кодекс РСФСР, который, в частности, предусматривал, что каждый гражданин имеет право организовывать промышленные и торговые предприятия¹².

В результате осуществления новой экономической политики в стране начался хозяйственный подъем. За период 1921–1924 гг. валовая продукция крупной государственной промышленности возросла более чем в 2 раза¹³. На действовавших предприятиях удалось сохранить основные кадры рабочих. С 1923 г. растет число рабочих, занятых в государственной промышленности, в результате

чего удалось достичь довоенного уровня выпуска важнейших видов продукции в крупной и мелкой промышленности. Восстанавливалась работа транспорта.

Важное значение имело оздоровление финансовой системы. Наряду с Государственным банком в 1922 г. были открыты отраслевые – Торгово-промышленный, Российский коммерческий, Банк потребительской кооперации и другие, а также местные коммунальные банки. Система банковских учреждений дополнялась в деревне кредитной кооперацией, руководимой местными и центральными сельскохозяйственными банками, в городе – обществами взаимного кредита, обслуживающими частные промышленные и торговые предприятия.

Развитие торговли было одним из элементов государственного капитализма. Первоначально, в марте 1921 г., предполагалось для организации «смычки» города и деревни проводить широкий товарообмен в пределах местного хозяйственного оборота. Для этого предусматривалось обязать государственные предприятия сдавать продукцию в специализированный товарообменный фонд. Но местный товарообмен оказался тесным для развития экономики и уже в октябре 1921 г. он превратился в свободную торговлю со всеми ее необходимыми признаками. В этот период В. И. Ленин называл торговлю основным звеном в хозяйственной политике, «за которое надо всеми силами ухватиться», чтобы построить фундамент социализма¹⁴. Данный тезис главы государства был воспринят как руководство к действию, после чего взят курс на всемерное развитие торговли, перестройку хозяйственных органов, ведающих вопросами внутренней торговли. В мае 1921 г. вопросы торгового регулирования были переданы от ВСНХ и Наркомпрода специально созданной комиссии – Комвнуторгу (Комиссия по внутренней торговле), – которая в 1924 г. была преобразована в самостоятельный Наркомат внутренней торговли.

В сферу торговли был допущен частный капитал в соответствии с полученным от государственных учреждений разрешением на производство торговых операций. Особенно заметным было присутствие частного капитала в розничной торговле, где его удельный вес в общем обороте достигал 83%. Но в оптовой торговле основные позиции занимало государство: до 77% товарооборота принадлежало государственным торговым организациям, 8% – кооперации, 15% – частному капиталу¹⁵. При этом частный капитал не допускался в сферу внешней торговли, которая осуществлялась исключительно на основе государственной монополии.

Но по мере укрепления социалистических форм хозяйства в экономике страны, развития государственной и кооперативной торговли происходило вытеснение частных посредников в первую очередь из оптовой, а затем из розничной торговли. Этому способствовали проводимая государством политика налогов, тарифов, кредита,



снижения цен, оказания финансовой помощи кооперации и другие экономические меры. И, как следствие, отказ от рыночных механизмов регулирования и установление на долгие десятилетия плановой экономики со всеми вытекающими последствиями.

Примечания

- 1 СССР. Внутренняя торговля и бытовое обслуживание. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/129042/СССР> (дата обращения: 20.07.2011).
- 2 Декреты Советской власти. Т. I. М., 1957. URL: <http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/DEKRET/index.html> (дата обращения: 24.01.2012).
- 3 Законодательство СССР. Библиотека нормативно-правовых актов Союза Советских Социалистических республик. URL: <http://www.libussr.ru/> (дата обращения: 24.01.2012).
- 4 Ленин В. И. Полн. собр. соч. : в 55 т. М., 1967. Т. 44. С. 151.
- 5 Продотряды. URL: <http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ> (дата обращения: 24.01.2012).

- 6 Декреты Советской власти. Т. II.
- 7 См.: Ленин В. И. О продовольственном налоге // Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 43. С. 215, 222–227; *Он же*. Очередные задачи Советской власти // Там же. Т. 36. С. 179.
- 8 Ленин В. И. О продовольственном налоге. С. 340.
- 9 Ленин В. И. О кооперации // Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 370.
- 10 См.: Исаева И. А. История государства и права России. М., 1996. Гл. 66.
- 11 Декреты Советской власти. Т. II.
- 12 Гражданский кодекс РСФСР 1922. URL: <http://civil-law.narod.ru/wist/gk22/vved.html> (дата обращения: 20.07.2011).
- 13 НЭП. Новая экономическая политика в РСФСР. URL: <http://www.bibliotekar.ru/istoriya-rossii/29.htm> (дата обращения: 14.08.2011).
- 14 См.: Ленин В. И. О значении золота теперь и после полной победы социализма. Т. 44. С. 225.
- 15 Геллер М., Некрич А. Утопия у власти. История Советского Союза от 1917 года до наших дней : в 2 кн. М., 1995. Кн. 1. С. 132.

УДК 339.9

РАЗВИТИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

А. В. Тимофеев

Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: antoffka24@inbox.ru



В статье рассматриваются перспективы газопровода ТАПИ (Туркменистан – Афганистан – Пакистан – Индия) для укрепления энергетической безопасности в азиатском регионе. Внимание уделяется возможному участию России в последующих проектах развития энергетического сотрудничества. Автор доказывает экономическую целесообразность данного проекта.

Ключевые слова: газовый проект ТАПИ (Туркменистан – Афганистан – Пакистан – Индия), энергетическое сотрудничество, газовые ресурсы, пропускная способность, стабильность поставок.

Development of Cooperation in the Sphere of Energy in a Globalizing World Economy

A. V. Timofeev

The article considers the prospects of TAPI (Turkmenistan – Afghanistan – Pakistan – India) gas-pipe line for strengthening of the energy safety in the Asian region. A special attention is paid to possible participation of Russia in the future projects of energy cooperation. The author proves economic expediency of the given project.

Key words: TAPI gas project (Turkmenistan – Afghanistan – Pakistan – India), energy cooperation, gas resources, carrying capacity, supply stability.

Сейчас на пространстве Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) имеются, как минимум, три крупнейшие проблемы – экологическая, транспортная и энергетическая – и без совместных

действий всех стран – участниц Организации и стран-наблюдателей не обойтись.

В условиях развивающейся мировой энергетической нестабильности и возрастания энергосырьевых рисков особенно актуально энергетическое взаимодействие стран ШОС. Здесь видится ряд позитивных возможностей, которые заключаются в координации экспорта газовых ресурсов на основе развития соответствующих институтов и инфраструктуры.

Активизация разведки и добычи нефти и газа в Центральной Азии в последние годы сделала регион важным игроком на международном рынке энергии и привлекла внимание многих стран мира. В следующие 30–50 лет газовые ресурсы этого региона останутся в центре внимания мирового энергетического рынка. Это будет усиливаться укреплением геостратегических позиций Евразии и растущим спросом в Китае и Индии.

Страны – участницы и наблюдатели ШОС можно разделить на две группы – энергопроизводящие и энергопотребляющие. К основным энергопроизводящим государствам относятся Россия, Казахстан, Иран и Узбекистан, к энергопотребляющим – Китай, Индия, Киргизия, Таджикистан и Пакистан. Все более важную роль на энергетическом поле ШОС играет Туркменистан (таблица).



Добыча и потребление газа странами – членами ШОС и странами-наблюдателями на 1.01.2011 г.

Страна	Газ		
	запасы, трлн куб. м	добыча, млрд куб. м	потребление, млрд куб. м
Россия	44,8 (23,9%)	588,9 (18,4%)	414,1 (13,0%)
Китай	2,8 (1,6%)	96,8 (3,0%)	109,0 (3,4%)
Казахстан	1,8 (1,0%)	33,6 (1,1%)	25,3 (0,8%)
Туркменистан	8,0 (4,3%)	42,4 (1,3%)	22,6 (0,7%)
Узбекистан	1,6 (0,8%)	59,1 (1,8%)	45,5 (1,4%)
Иран	29,6 (15,8%)	138,5 (4,3%)	136,9 (4,3%)
Индия	1,5 (0,8%)	50,9 (1,6%)	61,9 (1,9%)
Пакистан	0,8 (0,4%)	39,5 (1,2%)	39,5 (1,2%)

Примечание. Сост. по: BP Statistical Review of World Energy. June 2011. P. 20–23.

За последние 10 лет сотрудничество между странами усилилось, особенно с момента роста цен на углеводороды.

Одним из перспективных газовых проектов на пространстве ШОС является ТАПИ. Аббревиатура данного замысла не содержит ничего мистического, лишь определяет государства, по территории которых протянется газопровод (Туркменистан – Афганистан – Пакистан – Индия).

Впервые идея строительства газопровода ТАПИ была предложена Азиатским банком развития (АБР) в 1995 г. и тогда же публично озвучена С. Ниязовым. В том же году он подписал соглашение о разработке технико-экономического обоснования проекта (ТЭО) с премьер-министром Пакистана Б. Бхутто.

Построить газопровод сначала бралась аргентинская Bridas, затем американская Upocal, возглавившая созданный в 1996 г. международный консорциум «Cent-Gas». Однако главным препятствием для реализации проекта являлась нестабильная обстановка в Афганистане, из-за чего Upocal, не сумевшая достичь согласия с афганскими племенами, в декабре 1998 г. вышла из проекта.

В 2002 г. вопрос был поднят снова и главами Туркменистана, Пакистана и Афганистана было подписано соответствующее соглашение, однако опять что-то не сложилось. Тем не менее в результате переговоров активизировались Индия и АБР. В 2008 г. Туркменистан, Пакистан, Афганистан и Индия подписали рамочное соглашение о строительстве газопровода.

Общая протяженность газопровода ТАПИ – 1735 км. Магистраль протянется от месторождения «Южный Илотань» через афганские города Герат, Гильменд и Кандагар, пакистанские Кветта в Белуджистане и Мултан в Пенджабе, достигнув своей окончательной точки – населенного пункта Фазилка на границе Пакистана с Индией. Проектная мощность ТАПИ рассчитана на 33 млрд куб. м газа в год (с возможностью дальнейшего увеличения до 40 млрд куб. м). Из них по 14 млрд

куб. м будут закупать Пакистан и Индия, а 5 млрд куб. м пойдут на нужды Афганистана¹.

Сведения о ценах на туркменский газ, который будет поставляться по газопроводу ТАПИ, противоречивы. Есть информация, что Туркменистан предложил Индии цену в 530 долл. за 1 тыс. куб. м, что значительно превышает цены на сжиженный природный газ (СПГ). Индия же готова платить не более 450 долл. за 1 тыс. куб. м.

Цифры кажутся слишком высокими, но издание «LNG World News» сообщило 28 апреля 2011 г., что цены на СПГ в АТР сложились на уровне 434 долл. за 1 тыс. куб. м. Это не слишком отличается от цены, которая дискутируется сторонами.

Интересно, что, по сообщению некоторых российских СМИ, в настоящее время газ из Туркменистана экспортируется в Китай со значительным дисконтом к первоначальной договорной цене – 60–70 долл. за 1 тыс. куб. м вместо 200 долл. Косвенно это подтверждает и тот факт, что некоторое время назад КНР предполагала снизить закупки газа, если Туркменистан не уменьшит цену, которая выше внутренних регулируемых цен в Китае. В то же время себестоимость добычи туркменского газа – около 2 долл. за 1 тыс. куб. м, так что его поставки даже по такой цене выгодны для Туркменистана².

Существуют сомнения в объемах поставок газа. В частности, аналитики напоминают, что Туркменистан обязался повысить объемы поставок одновременно в Иран и в Китай. В 2010 г. экспорт туркменского газа составил почти 20 млрд куб. м: в Россию – 9,68 млрд, Иран – 6,5 млрд и КНР – 3,55 млрд куб. м³; за три месяца 2011 г. – 10 млрд куб. м газа: 2,7 млрд куб. м закупил «Газпром», около 4 млрд куб. м Иран и 3 млрд куб. м – Китай. В 2011 г. «Газпром» планировал закупить 10,5 млрд куб. м газа, Китай 17 млрд куб. м и около 20 млрд куб. м – Иран⁴.

АБР предложил начать поставку природного газа по трубопроводу ТАПИ в декабре 2018 г., однако это предложение было отклонено всеми участниками проекта и поддержано предложение Пакистана о начале поставок газа в июне 2016 г., так как дальнейшая задержка могла бы вызвать увеличение стоимости проекта до 9 млрд долл. против текущих оценок 7,6 млрд долл.

В ходе 10-го заседания Технической рабочей группы по проекту строительства газопровода в Ашхабаде (апрель 2011 г.) у сторон возникли некоторые разногласия. Индия отклонила предложение «Туркменгаза» привязать цену экспортируемого природного газа к мазуту, керосину или СПГ. В то же время Пакистан выступил против соединения цены на газ с СПГ или с сырой нефтью и настаивал на том, чтобы связывать его с внутренней ценой на газ. Индия, в свою очередь, предложила связать цену на газ с углем. Однако вопрос окончательно так и не решен.

В 2011 г. участники проекта активизировали работу и по созданию консорциума для финанси-



рования, строительства и эксплуатации газопровода, а лидер консорциума будет выбран на конкурсной основе. Планируется, что в него войдут госконцерн «Туркменгаз», афганская компания «Afgan Gas Enterprise», пакистанская Inter State Gas system Ltd. и индийская GAIL Ltd. С целью подготовки конкурса и решения ряда других задач стороны рассматривают возможность привлечения при содействии АБР транзакционного консультанта.

Определенное время основным потребителем туркменского газа была Россия, которая только в 2008 г. закупила его более 40 млрд куб. м. Доходы от экспорта газа для бюджета Туркменистана очень важны. Стоит отметить, что в 2010 г. были запланированы поставки по 10 млрд куб. м газа Ирану (по цене 170 долл. за 1 тыс. куб. м), России (по цене 190 долл. за 1 тыс. куб. м) и Китаю (предположительно по цене 120 долл. за 1 тыс. куб. м). В совокупности это должно было составить около 5 млрд долл. Однако в 2009 г. в связи с уменьшением спроса на газ в Европе Россия уменьшила закупку, а после взрыва трубопровода даже на какое-то время отказалась от туркменского газа. Такое уменьшение важного бюджетного дохода ставило Туркмению в довольно затруднительную ситуацию.

Для России поставки из Туркменистана были необходимы, пока в Европе существовал высокий спрос на газ и держались высокие цены. РФ закупала газ и через Украину продавала его в Европу. Период высокого спроса на газ и холодные зимы 2007–2008 гг. заставили многих задуматься о проектах на будущее. Европа стремится положить конец зависимости от российского газа. Однако в каждой стране Европы она своя: в Италии объем российского газа составляет 25% от всего потребляемого, в Германии – 43%, а во Франции – 27%. Словакия, Болгария и Прибалтика получают газ только из России, 80% экспорта российского газа приходится на ЕС.

На данный момент ЕС снижает свою зависимость от российского газа за счет альтернативных источников энергии, а также разработки и добычи сланцевого газа. Заметим, что компании «Exxon Mobil Corporation» и «Royal Dutch Shell» уже получили лицензии на добычу сланцевого газа в Швеции, Польше, Германии, Франции и Австрии. Действительно ли сланцевый газ может снизить зависимость Европы от России, покажет время. Однако объемы его добычи в США год от года растут, а себестоимость снижается. По исследованиям Michigan Institute of Technology, США уже в 2007 г. добыли 34 млрд куб. м сланцевого газа, в 2008 г. его добыча возросла до 57 млрд куб. м, в 2009 г. – до 80 млрд куб. м⁵. По оценке East European Gas Analysis, ожидается, что к 2015 г. объем добычи сланцевого газа в США составит более 180 млрд куб. м в год.

Получить возможность самостоятельного экспорта газа Туркмения стремится еще с конца

1990-х гг. В 1997 г. был запущен трубопровод из месторождения в Корпедже в Западном Туркменистане в Курт-Куи в Иране протяженностью 150 км с пропускной способностью 8 млрд куб. м в год. Второй туркмено-иранский трубопровод Довлетабад – Серахс – Хангеран протяженностью 30,5 км с пропускной способностью 12 млрд куб. м в год был запущен в 2010 г.⁶

В конце 2009 г. начались поставки газа по трубопроводу ТУКК (Туркменистан – Узбекистан – Казахстан – Китай) с пропускной способностью 10 млрд куб. м. Летом 2010 г. была введена в строй вторая нитка газопровода. В 2012 г. пропускная способность газопровода, соединяющего Туркменистан с Китаем, выйдет на объемы в 30 млрд куб. м. ТОО «Азиатский газопровод» начало разработку ТЭО проекта строительства третьей ветки казахстанского участка газопровода ТУКК. Прокладка новой трубы завершилась к 2012 г. Как ожидается, пропускная способность новой нитки газопровода будет достигать 25 млрд куб. м газа ежегодно⁷. Таким образом, туркменский газ как бы заперт в регионе, что ограничивает прибыль от его добычи и экспорта⁸.

В то время когда Туркменистан искал новых покупателей на газ, Китай предложил кредит. Хотя в Иран газ начал поставляться намного раньше, эта страна с небольшим потреблением энергии проигрывает в сравнении с самой энергоемкой в мире страной – Китаем (в 2010 г. обогнал США). Китай выделил кредиты на строительство газопровода ТУКК, способствовал его быстрой постройке – всего за два года.

Следует отметить, что в 2010 г. Китай потребил 109 млрд куб. м газа, из них 12 млрд куб. м он импортировал, а остальное добыл сам⁹.

Китай планирует покупать с каждым годом все больше газа, потому и необходимо увеличение пропускной способности газопровода. Китай также выделил кредит (около 8 млрд долл.) на освоение крупнейшего в Туркменистане газового месторождения «Южный Иолотань». Месторождение занимает около 3 тыс. кв. км – больше, чем территория государства Люксембург. Эксперты из Великобритании (компания «Gaffney, Cline & Associates») в 2008 г. оценили запасы этого месторождения в пределах от 4 до 14 трлн куб. м. В ходе продолжающихся разведочных работ туркменские геологи к концу 2010 г. повысили оценку ресурсов месторождения «Южный Иолотань» до 22 трлн куб. м. В 2011 г. Gaffney, Cline & Associates намекает провести второй этап аудита его запасов для уточнения новых данных. Если огромные запасы газа в месторождении подтвердятся, то это сделает «Южный Иолотань» вторым по объему запасов месторождением в мире, уступающим только «Южному Парсу», который делят между собой Иран и Катар¹⁰.

В 2010 г. участники проекта ТАПИ приняли решение в качестве ресурсной базы определить гигантское месторождение «Южный Иолотань».



В сентябре 2010 г. китайская государственная компания «CNPC» обнаружила на правом берегу реки Амударья еще одно газовое месторождение с ресурсом более 100 млрд куб. м¹¹.

Как прогнозируется, реализация добычных проектов национальных концернов «Туркменгаз» и «Туркменнефть», а также зарубежных компаний позволит к 2030 г. довести уровень добычи природного газа до 230 млрд куб. м в год. Часть его будет перерабатываться внутри страны, а значительную долю планируется экспортировать. Так, к этому сроку экспорт природного газа планируется довести до 180 млрд куб. м в год¹².

В 2010 г. Туркменистан добыл 42,4 млрд куб. м природного газа, из них 22,6 млрд куб. м потребил сам, остальное экспортировал.

Однако Туркменистану не хватает собственных ресурсов (инфраструктура, социальные ресурсы и кадры), необходимых для разработки углеводородов. Привлечение иностранных инвесторов предполагает дележ, а следовательно – зависимость. Поэтому президент Г. Бердымухамедов старается заключать только сервисные договоры относительно суши и договоры по изучению и разведке месторождений относительно моря.

Иранский маршрут не сулит Туркменистану особых перспектив. Иран богат собственными залежами газа, но, находясь в международной изоляции, самостоятельно свой газ добывать пока не может. Такое положение дел вечно, конечно, сохраняться не будет. Китай уже начал инвестировать в углеводородный сектор Ирана: общий объем инвестиций превысил 35 млрд долл.

Нетрудно догадаться, что в будущем Иран либо откажется от покупки туркменского газа, либо – при наличии экономической выгоды – станет его перепродавать.

Каждая страна – участница проекта ТАПИ преследует свои цели.

ТАПИ с его пропускной способностью 33 млрд куб. м в год и выходом на газовый рынок Индии позволил бы Туркменистану значительно расширить возможности по экспорту газа и увеличить свою независимость от стран, осуществляющих транзит.

Длина секции, которая пройдет по Афганистану, составляет 730 км. Первая, и самая главная выгода от строительства газопровода ТАПИ через Афганистан состоит в том, что страна получит доступ к большому количеству весьма эффективного топлива. Это открывает новые и разнообразные возможности, в первую очередь в строительстве электростанций и развитии энергетики. К востоку от Кабула есть несколько крупных водохранилищ, и вот там вполне может встать крупная газовая ГРЭС, если по территории Афганистана пройдет магистральный газопровод.

Электрификация сама по себе создает возможности для повышения уровня жизни населения, развития производства, разработки многочисленных полезных ископаемых, имеющих

в Афганистане. Не исключено, что Афганистан пополнит список крупных поставщиков редкоземельных металлов на мировой рынок¹³.

Проект газопровода ТАПИ даст дополнительную выгоду в виде стимула к экономическому развитию. Президент Афганистана Х. Карзай отметил, что страна выполнит свои обязательства по проекту и в плане безопасности, и в плане строительства. Он заверил, что охранять трубопровод будут 7 тыс. военнослужащих афганских сил безопасности. Там, где газопровод будет проходить по контролируемой талибами территории, трубу заруют в землю, а местным сообществам будут выплачивать деньги за ее охрану. Афганистан надеется ежегодно получать за транзит газа 300 млн долл., которые станут для этой страны значительным источником поступлений в бюджет. Кроме того, афганцы, живущие в населенных пунктах, рядом с которыми пройдет газопровод, будут в полной мере обеспечены голубым топливом¹⁴.

Участники проекта полагают, что присутствие сил НАТО в Афганистане поможет обеспечивать безопасность газопровода. Как известно, США поддерживают проект строительства газопровода ТАПИ – это альтернатива проекту газопровода Иран – Пакистан – Индия и создание условий, когда Иран не будет иметь возможности для сбыта своего газа, что замедлит его работу над ядерной программой.

Длина маршрута ТАПИ по территории Пакистана составит около 800 км. Благополучная реализация этого проекта станет очень важным событием для Пакистана в связи с тем, что страна в настоящее время переживает энергетический кризис и нуждается в помощи в этой сфере.

Необходим газопровод ТАПИ и Индии. Одна из главных проблем экономики этой страны состоит в нехватке топлива для генерации электроэнергии. Для тепловой генерации собственные запасы угля весьма невелики: на начало 2011 г. подтвержденные его запасы составляли 60,6 млрд т. Часть их нужно отдавать на нужды черной металлургии. Уже сейчас Индия сталкивается с большим дефицитом угля: добыча составила 216 млн т, а потребление – 277,6 млн т.

Покупка природного газа за рубежом – это один из вариантов выхода из сложившейся ситуации, поскольку собственные запасы весьма невелики (1,5 трлн куб. м природного газа и около 1 трлн куб. м метана в угольных пластах).

В 2010 г. Индия потребила около 62 млрд куб. м газа, при этом импортировала около 11 млрд куб. м. Однако ее экономический рост требует все больше и больше газа¹⁵.

Важно отметить, что значение индийской экономики в мире постоянно увеличивается и теперь страна может стать важным источником редкоземельных металлов, применяемых в производстве электроники. Это тем более важно, что Китай сокращает экспорт этих металлов. Для добычи руд и переработки в концентрат потребуются



дополнительные мощности, а это ставит проблеме получения топлива для генерации энергии. Газ – наилучшее решение, особенно в ситуации, когда нужно быстро нарастить генерирующие мощности.

Об экономической привлекательности проекта ТАПИ говорит и тот факт, что принять участие в его реализации хотят и другие страны, в том числе Россия. Возможны четыре варианта участия «Газпрома» в проекте ТАПИ. Во-первых, он может поучаствовать в проектировании трубопровода; во-вторых, стать дизайнером проекта и субподрядчиком на строительных работах; в-третьих, инвестором и акционером в проектном консорциуме; наконец, в-четвертых, осуществлять как добычу газа на материковых месторождениях Туркменистана, так и его продажу Афганистану, Пакистану и Индии¹⁶. Правда, пока это только возможные варианты.

Однако может получиться так, что еще до момента завершения строительства газопровода ТАПИ встанет вопрос об увеличении поставок газа в Индию и о строительстве нового газопровода¹⁷.

Эксперты полагают, что новый газопровод в стратегическом плане мог бы стать потенциальным путем разворота российского газа на южно-азиатский рынок, необходимый в случае газовых проблем в Европе. Следует помнить, что ситуация с транзитом газа через территорию бывших советских республик связана с проблемами, к тому же на европейском рынке «Газпром» теперь встречает довольно сильную конкуренцию СПГ, а также алжирского и суданского газа. В перспективе конкуренцию будет составлять и сланцевый газ.

Возможный путь ямальского газа в Индию значительно длиннее пути в Европу, но этот проект технически осуществим и может быть предпочтительней необходимости сжигать добываемый газ¹⁸.

Если в нынешнем проекте ТАПИ пока с участием «Газпрома» не все вопросы ясны, то в новом трансафганском газопроводе (возможно, под названием ТАПИ-2) это участие весьма вероятно. Скорее всего, увеличение поставок газа в Индию и Пакистан будет значительным и вполне может достичь общего объема 100 млрд куб. м. в год.

Нарастить такой объем поставок газа одному Туркменистану будет уже затруднительно, поскольку в силу вступают соображения целесообразной и бережливой эксплуатации газовых месторождений, которые составляют главное национальное достояние республики. В таком проекте смогут принять участие и Узбекистан, и Казахстан (к 2016 г. планируется начало добычи на шельфовом Хвалынском месторождении до 9 млрд куб. м в год), а также Россия.

Вероятный интерес «Газпрома» к новым маршрутам транспортировки может быть связан с тем, что из-за экономического кризиса ошутимо

упал спрос в Европе на газ, его поставки и добычу. Так что если ситуация на европейском рынке не изменится в лучшую сторону уже в близкой перспективе, «Газпром» может повернуть на юг поток газа из Ямало-Ненецкого автономного округа в объеме 50–60 млрд куб. м.

В таких условиях нет ничего удивительного, что «Газпром» заинтересован в новых проектах и новых потребителях. Индия и газопровод ТАПИ представляют интерес тем, что этот рынок может составить значительную альтернативу европейскому рынку газа.

Реализация ТАПИ-2 возможна на основе уже существующих газопроводных систем по направлениям Уренгой – Ухта – Москва (3370 км), Москва – Александров Гай (900 км), Средняя Азия – Центр (3000 км). Газопровод по этим маршрутам многониточный и может быть реконструирован под пропуск газа в южном направлении.

Общая протяженность маршрута транспортировки газа с Ямала в Индию составит 8650 км. Этот маршрут примерно в два раза длиннее средней протяженности маршрутов транспортировки газа в Европу, однако технически возможен.

В перспективе может быть построено спрямление по направлению Уренгой – Челябинск – Аральск (2630 км), что даст значительную экономию на транспортировке. Со спрямлением маршрут газа из Ямала в Индию будет составлять примерно 5900 км, что сопоставимо с расстояниями его транспортировки в Европу.

Нужно особо отметить, что этот проект реализуем при активном использовании уже существующих элементов газотранспортной системы России, Казахстана, Узбекистана и Туркменистана и может быть осуществлен в течение 5–6 лет. Иными словами, к моменту запуска проекта ТАПИ-2 с увеличением пропускной способности еще на 50–60 млрд куб. м может быть готова газотранспортная система, подводящая ямальский газ к границе Туркменистана и Афганистана.

Запланированное строительство газопровода ТАПИ, вовлечение китайских и западных компаний в разработку углеводородов позволяет сделать вывод: потоки туркменского газа постепенно перенаправляются с севера на восток и юг. Хотя Россия и имеет готовый газопровод в Туркменистан, но она постепенно теряет свою доминирующую позицию в вопросе о его энергоносителях. Причины понятны: обе страны являются производителями, при этом гораздо более слабая из них крепнет с каждым днем.

У проекта ТАПИ, а также у возможных проектов расширения этого газопровода есть будущее и большие перспективы для всех стран-участниц. Возможно создание нового энергетического коридора в Азии. В условиях глобализирующейся мировой экономики потребность в энергоносителях в крупнейших странах Южной Азии имеет тенденцию к постоянному увеличению. Следовательно, долгосрочные поставки туркменского газа



будут способствовать дальнейшему энергетическому сотрудничеству всех стран – участниц проекта ТАПИ. Вместе с тем необходимо подчеркнуть международно-политическое значение проекта ТАПИ в деле укрепления мира и стабильности в Азиатском регионе.

Примечания

- ¹ См.: Новое русло газовой реки. URL: http://www.resonanceonline.com/page.php?page_id=17&lang=1&article_id=1399 (дата обращения: 25.05.2011).
- ² См.: США «педалируют» ТАПИ. URL: <http://www.wprg.ru/?p=2120#more-2120> (дата обращения: 25.05.2011).
- ³ См.: BP Statistical Review of World Energy. June 2011. P. 28.
- ⁴ См.: США «педалируют» ТАПИ.
- ⁵ См.: Газовое «меню» Туркменистана. URL: <http://www.wprg.ru/?p=1830> (дата обращения: 18.06.2011).
- ⁶ См.: Диверсификация ТЭК Туркменистана. URL: <http://www.exproclub.ru/2323/> (дата обращения: 18.06.2011).
- ⁷ См.: Китай купит в Центральной Азии 60 млрд куб. м газа. URL: <http://www.chinapro.ru/rubrics/1/6802> (дата обращения: 25.08.2011).
- ⁸ См.: Мендкович Н. Трубопровод ТАПИ и газовая политика России // Интернет-журнал «Новое Восточное Обозрение». URL: <http://www.journal-neo.com/ru/node/2826> (дата обращения: 18.06.2011).
- ⁹ См.: BP Statistical Review of World Energy. June 2011. P. 20–23.
- ¹⁰ См.: Туркмения обладает вторым в мире по величине запасом газа. URL: <http://www.newsland.ru/news/detail/id/708108/> (дата обращения: 18.06.2011).
- ¹¹ См.: CNPC открыла крупное месторождение в Центральной Азии. URL: <http://www.chinapro.ru/rubrics/1/5045/> (дата обращения: 24.08.2011).
- ¹² См.: Диверсификация ТЭК Туркменистана.
- ¹³ См.: *Верхотуров Д.* Путь из Ямала в Индию через Афганистан. URL: <http://afghanistan.ru/doc/18762.html> (дата обращения: 15.08.2011).
- ¹⁴ См.: *Лукин О.* Трансафганский форсаж // Нефтегазовая вертикаль. 2011. № 3. URL: http://www.promvest.info/news/actual.php?ELEMENT_ID=35811 (дата обращения: 22.08.2011).
- ¹⁵ См.: BP Statistical Review of World Energy. June 2011. P. 30–33.
- ¹⁶ См.: *Socor V.* Kremlin lays down message to Ashgabat. URL: http://www.inosmi.ru/middle_asia/20101102/163996649.html (дата обращения: 24.08.2011).
- ¹⁷ См.: *Верхотуров Д.* Указ. соч.
- ¹⁸ См.: *Мендкович Н.* Указ. соч.



УПРАВЛЕНИЕ

УДК 005.521

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

Л. Н. Леванова

Саратовский государственный университет
E-mail: levanova1@mail.ru

В статье рассматривается понятие «корпоративное управление» с различных точек зрения, приводится несколько его определений. В процессе анализа автор выделяет стратегический, правовой, социальный, подход с точки зрения экономической теории, институциональный, интеграционный и стоимостный подходы.

Ключевые слова: корпоративное управление, агентская теория, теория соучастников.

Theoretic-Methodology Aspects of the Corporate Governance

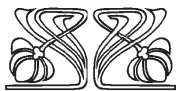
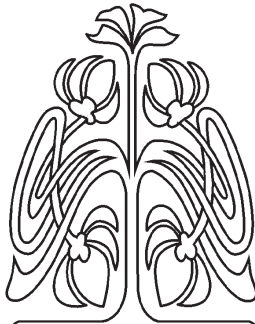
L. N. Levanova

The paper is about different view points of conception «corporate governance». There are several definition of the «corporate governance» category, of the different scientists. The author analyses it's and propose following methodology aspects of the corporate governance: strategic, lows, social, institutes, integral, value aspects and economics aspect.

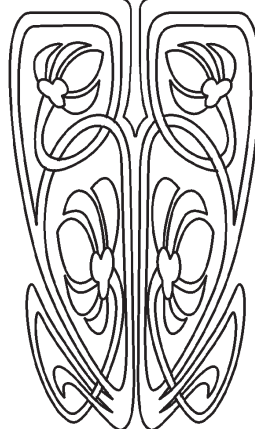
Key words: corporate governance, agency theory, stakeholder's theory.

В настоящее время термин «корпоративное управление» (corporate governance) широко применяется в тех ситуациях, когда речь идет о привлечении инвестиций, выходе компаний на международный финансовый рынок, осуществлении первичного размещения акций и оценки компаний со стороны инвесторов и рейтинговых агентств. Современная практика отечественного и зарубежного инвестирования показала, что эффективное корпоративное управление облегчает компаниям доступ на рынок капитала, способствует доверию со стороны инвесторов, облегчает привлечение инвестиций при более низких затратах, тем самым повышая капитализацию компаний. Так, по данным опроса компанией «McKinsey», 200 крупнейших мировых инвесторов (75% в совокупном управлении – активы на сумму 3,25 трлн долл.), ставят качество корпоративного управления на один уровень с финансово-экономическими результатами, а в условиях стран с переходной экономикой отдают фактору корпоративного управления приоритет. С точки зрения стоимости акций 80% инвесторов согласны на «надбавку» за качество корпоративного управления, а вызванная последним капитализационная премия находится в пределах от 20% (страны с развитым рынком) до 50% и более (развивающиеся рынки).

Но почему актуальным становится эффективное корпоративное управление, а не повышение эффективности просто менеджмента компании? В чем специфика данного явления и чем корпоративное управление отличается от менеджмента в целом? На данный вопрос нет однозначного ответа, так как нет однозначного определения термина «корпоративное управление». Существует множество подходов к данному понятию. Одни считают, что корпоративное управление – исключительно правовой вопрос, другие не понимают роли дисциплины в системе подготовки специалистов и ее отличия от общих курсов управления организацией и менеджмента.



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





Подробное изучение основных западных источников показывает, что и там целостная теория как таковая отсутствует. Есть лишь отдельные фрагменты группирующихся в некий набор материалов, имеющих описательный характер реализации вопросов корпоративного управления в отдельных компаниях, возникновения и разрешения корпоративных конфликтов, особенностей протекания корпоративных отношений. Но тогда снова возникает вопрос специфики именно корпоративных конфликтов и корпоративных отношений.

Данная неопределенность объясняется тем, что вопросы корпоративного управления активно начали обсуждаться деловым и научным сообществом не так давно – примерно с середины 80-х гг. прошлого века. И начало этому положило появление доминирующей теории корпоративного управления – агентской теории (agency theory), разработанной американскими экономистами М. Дженсенем и У. Меклингом в 1976 г.¹ В рамках данной теории взаимоотношения внутри корпораций рассматриваются сквозь призму агентских издержек². Тогда же, на рубеже 80–90-х гг., появляются исследования отдельных прикладных аспектов корпоративного управления: рынка корпоративного контроля, функциональных характеристик совета директоров, систем мотивации руководства компаний и др. Выявляются юридические и правовые основы корпоративного управления в революционной работе Рафаэля Ла Порты³. Кодексы корпоративного управления стали появляться в 90-х гг., а Кодекс корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), давший старт широкому движению по подготовке национальных кодексов корпоративного управления, появился в 1999 г.

И за такое короткое время теория корпоративного управления как совокупность понятийного аппарата (набор терминов, позволяющих называть своими именами любые процессы и явления предметной области), аксиоматической базы (набор принципов и аксиом), формализованных закономерностей, описывающих взаимодействие объектов и протекание процессов в предметной области, математического аппарата пока еще не сложилась. И точная формулировка данного понятия в литературе еще не закрепились. Но, тем не менее, появляется определенный язык, на котором разговаривают специалисты в данной области, что свидетельствует о зарождении отдельного направления науки управления.

Если термин «корпоративное управление» рассматривать исходя из значений составляющих его слов, то в его основе лежит понятие корпорации, не имеющее официального оформления в России, где нет его единого понимания.

Корпоратизм – это совладение собственностью в сообществе или партнерские, договорные отношения в удовлетворении личных и обще-

ственных интересов. Корпоратизм представляет собой компромиссное хозяйствование в целях обеспечения баланса интересов⁴. Слово «корпорация» (лат. *corporatio*) означает объединение, общество, союз. Чаще всего этот термин используется для обозначения хозяйствующего субъекта, образованного несколькими физическими и юридическими лицами путем объединения капиталов. В российском законодательстве ближе всего к определениям корпорации, распространенным в зарубежном праве, подходит определение «открытое акционерное общество», деятельность которого регламентируется Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ. И в соответствии со ст. 2 данного Закона акционер приобретает право опосредованного управления, предполагающее наделение агентов – профессиональных управляющих, менеджеров – правами распоряжаться предоставляемыми капиталами во благо их собственников.

Таким образом, отделение собственности от управления привело к появлению нового социального слоя профессиональных менеджеров, и данные проблемы были впервые рассмотрены в 1932 г. А. Берли и Ж. Минзом в исследовании «Современная корпорация и частная собственность»⁵. Согласно их исследованию, основной принцип корпоративного управления – разделение прав собственности и контроля – в акционерных компаниях проявляется в стремлении профессиональных менеджеров установить контроль над акционерной собственностью посредством образования «мультидробной корпорации». На базе этого и более поздних исследований взаимоотношений собственников и менеджеров в рамках корпораций и появляется агентская теория М. Дженсена и У. Меклинга, отражающая конфликт интересов собственников (акционеров) как принципалов и менеджеров как агентов.

Противоречие интересов и взаимоотношений участников корпорации явилось концептуальной основой ряда определений корпоративного управления.

Так, в широком смысле корпоративное управление – это процесс, в соответствии с которым корпорация представляет и обслуживает интересы инвесторов⁶. С одной стороны, недостатком данного подхода, на наш взгляд, является отделение корпорации от самих акционеров, но с другой стороны, здесь отождествляется деятельность всех участников, работающих в рамках корпорации, с деятельностью и эффективностью самой корпорации, что должно подразумевать конгруэнтность целей всех участников.

Обобщая определения специалистов-практиков Всемирного банка реконструкции и развития (ВБРР), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международного рейтингового агентства «Стандарт энд Пуэрз» (Standard&Poor's), можно сформулировать следующее.



Корпоративное управление – это система руководства и контроля деятельности организации, основанная на разграничении прав собственности и прав управления и обеспечивающая баланс интересов всех финансово заинтересованных сторон: акционеров, менеджеров, внешних кредиторов, наемных работников, поставщиков и потребителей, различных уровней государственного управления⁷. Корпоративное управление – система отношений между органами управления и должностными лицами эмитента, владельцами ценных бумаг (акционерами, владельцами облигаций и иных ценных бумаг), а также другими заинтересованными лицами, так или иначе вовлеченными в управление эмитентом как юридическим лицом⁸.

В рамках данных определений затрагиваются интересы не только акционеров и менеджеров, но и других экономических субъектов, которые имеют те или иные финансовые и нефинансовые интересы, связанные с деятельностью акционерного общества. Данная трактовка, которая зародилась в XIX в. в работах немецких коммерциалистов Маарбаха и Бринца, французов Савари, Савиньи и Теля, выделяет не только экономическую и правовую, но и социальную сущность корпоративного управления, вытекающую из теории социальной роли акционерного общества США.

В соответствии с данной теорией современные корпорации представляют чрезвычайно сложные структуры, в которых должно происходить согласование интересов множества участников: акционеров компании, потребителей ее продукции и (или) услуг, поставщиков, кредиторов, государственных органов, профсоюза работников компании, общественных организаций, напрямую не связанных с корпорацией, – обществ защиты прав потребителей, экологических организаций (рис.1). Возникающие при этом взаимные обязательства, формализованные в договорах или не носящие формально юридического характера, создают в совокупности определенный объем обязательств, из которых складывается социальная ответственность корпорации.

Кроме того, поскольку долгое время в Соединенных Штатах Америки акционерная собственность была сильно распыленной (наибольший пакет акций составлял не более 10%), то считалось, что значительная часть населения является акционерами, вследствие чего все население можно рассматривать как собственников корпораций. Вследствие этого никакого классового деления быть не должно и выполнение обязательств корпорации перед собственниками рассматривалось как выполнение ею обязательств перед обществом.

Рассмотрение корпоративного управления в рамках социального подхода породило вторую доминирующую теорию корпоративного управления – теорию соучастников (stakeholder's theory), в соответствии с которой корпорация име-

ет определенные обязательства по отношению не только к своим акционерам, но и к различным заинтересованным группам-стейкхолдерам (stakeholders): кредиторам, сотрудникам, клиентам, поставщикам, потребителям, государству. В результате руководство компании должно быть подконтрольно всем этим группам, чтобы интересы корпорации максимально приближались к интересам общества, причем не нарушались бы и интересы будущих поколений.

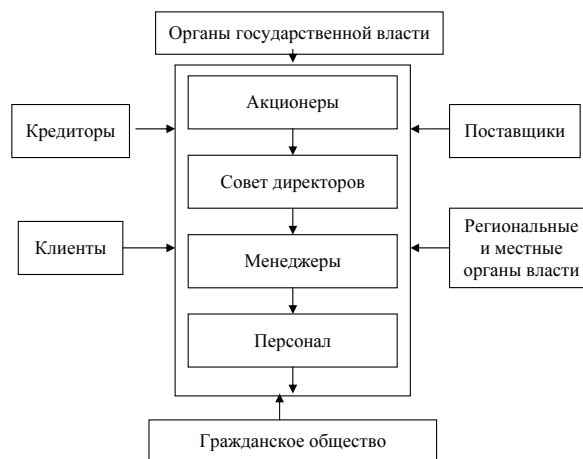


Рис. 1. Участники корпоративных отношений⁹

Заметим, что проблему агентских издержек можно рассматривать более широко в силу того, что они появляются на всех иерархических уровнях организации, так как везде на этих уровнях происходит делегирование полномочий. Как подчеркивает Д. Исаев, проблема агентских отношений возникает не только между директорами и акционерами, но и внутри предприятия, между его менеджерами¹⁰. В крупных компаниях значительная часть полномочий делегируется директорами руководителям стратегических бизнес-единиц и далее – менеджерам среднего звена и линейным менеджерам. От того, насколько эффективно будет распределение полномочий и ответственности вдоль всей иерархической структуры управления, насколько удастся достичь конгруэнтности целей различных звеньев этой системы, во многом зависят конкурентоспособность компании и ее капитализация.

Следовательно, корпоративное управление фирмы в современных условиях – это сложная система агентских отношений между ее владельцами, директорами, менеджерами и сотрудниками, которые действуют и в интересах компании, и в своих личных интересах.

Кроме того, менеджеры постоянно формируют и реализуют стратегии разного уровня: корпоративную, бизнес-стратегию (на уровне стратегических бизнес-единиц), функциональные стратегии, от эффективности разработки и реализации которых зависят динамика стоимости компании и ее конкурентоспособность,



отражающаяся на интересах всех стейкхолдеров. Следовательно, корпоративное управление нужно рассматривать в более широком смысле, с учетом внутренних агентских отношений, а также в рамках стратегического менеджмента как процесса определения целей развития компании, формирования стратегий и принятия управленческих решений.

Корпоративное управление – это система отношений, складывающихся в процессе формирования стратегий и их реализации на тактическом уровне между собственниками (акционерами) компании, руководителями высшего звена (директорами), менеджерами нижестоящих уровней, а также другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами), направленная на обеспечение устойчивого развития компании и максимально полное удовлетворение интересов всех заинтересованных лиц¹¹.

Таким образом, при раскрытии содержания корпоративного управления можно к данному понятию подходить с точки зрения управленческой, правовой и социальной. Исходя из комплексности методологического подхода к определению корпоративного управления следует его комплексность в содержательном наполнении, включающая несколько взаимосвязанных аспектов: нормативно-юридический, организационный, информационный, культурно-этический.

Обратимся к другой части термина «корпоративное управление» – к понятию «управление». В данном разрезе необходимо соотнести понятия «менеджмент» и «корпоративное управление», и на данный счет снова нет единого мнения, так

как по поводу того, что шире – менеджмент или корпоративное управление, – авторы имеют различные точки зрения.

Ряд авторов считают, что корпоративное управление – составная часть менеджмента, осуществляемого на высшем уровне управления с учетом интересов держателей акций и прочих лиц, деятельность которых связана с корпорацией, причем область менеджмента, содержащая очень мало отечественных разработок¹². Но с первой частью данного определения можно поспорить.

Термины «корпоративный менеджмент» (corporate management) и «корпоративное управление» (corporate governance) очень часто путают, но они неравнозначны. Хотя management и governance в русском переводе означают «управление», на самом деле эти слова имеют значительные смысловые отличия. Под термином «корпоративный менеджмент», на наш взгляд, следует понимать деятельность профессиональных специалистов в ходе проведения деловых операций, то есть деятельность исключительно менеджеров. Понятие «корпоративное управление» шире, оно означает систему отношений между множеством экономических субъектов, включая и юридических лиц, имеющих отношение к самым разным аспектам функционирования корпорации. И можно согласиться с Д. М. Михайловым, считающим корпоративное управление более высоким уровнем руководства компанией, нежели менеджмент¹³. Корпоративное управление и менеджмент пересекаются в рамках разработки стратегии развития компании и оценки ее результативности, и пересечение это происходит в рамках деятельности совета директоров (рис. 2).

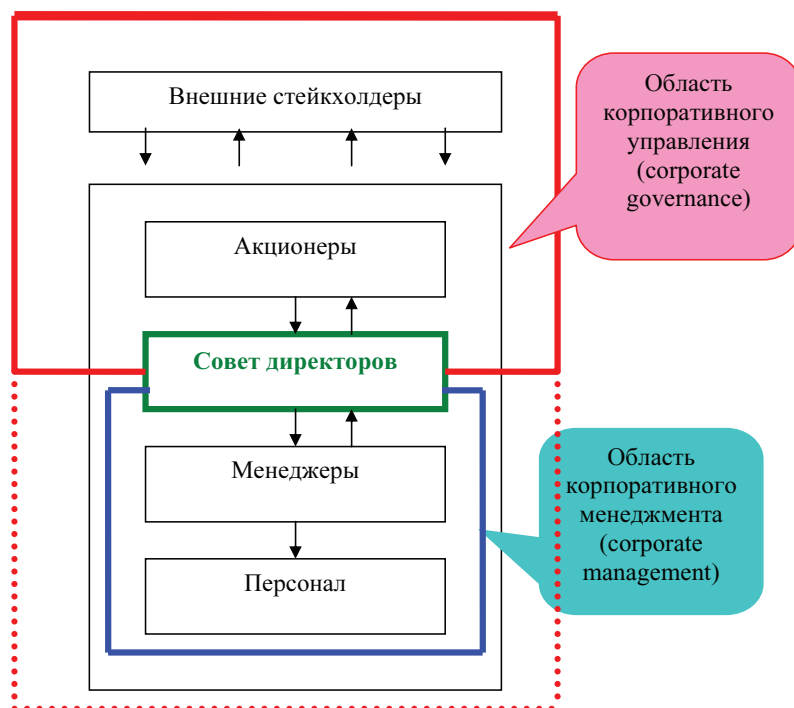


Рис. 2. Соотношение корпоративного менеджмента и корпоративного управления



В результате в менеджменте особое внимание уделяется действиям сотрудника, а в корпоративном управлении – вектору поведения компании в целом, который определяется как суперпозиция векторов поведения отдельных участников корпоративных отношений в компании¹⁴.

Часто корпоративное управление трактуется как управление поведением исполнителя (высшего должностного лица компании), принципалами (поручателями) которого являются акционеры, кредиторы, поставщики, клиенты, работники, а также другие стороны, вступающие в деловые отношения с высшим должностным лицом, выступающим от имени корпорации¹⁵.

Также можно разграничить содержание корпоративного управления с точки зрения экономической теории и управления. С позиций экономической теории система корпоративного управления трактуется как средство минимизации издержек, связанных с разрешением конфликта интересов, источником которого являются различия в доступе к информации.

С чисто управленческой точки зрения корпоративное управление рассматривается как механизм осуществления властных полномочий со стороны акционеров, менеджеров и других участников бизнеса. В рамках системы властных отношений экономических субъектов можно сгруппировать следующим образом: лица, вовлеченные в систему властных отношений; лица, оказывающие существенное влияние, но не имеющие возможности приказывать; лица, так или иначе взаимодействующие с компанией.

С учетом такой классификации экономических субъектов ряд авторов предлагают следующую трактовку понятия «корпоративное управление».

Корпоративное управление как научная и, соответственно, учебная дисциплина рассматривает методы, принципы и инструменты управления деятельностью корпорации в условиях, когда субъект осуществляет управленческое воздействие, находясь вне системы властных отношений в корпорации, в которой действует такой инструмент управления, как приказ¹⁶.

С одной стороны, данное определение основывается на праве акционера, которое он получает вследствие обмена вклада на акцию, на управление корпорацией посредством голосования по значимым вопросам на общем собрании акционеров, что отражает правовую сущность корпоративного управления. И голосование в данном случае является одним из инструментов этого опосредованного управления. Но помимо голосования к инструментам корпоративного управления также относятся: система мотивации менеджеров, система мониторинга, внутренние и внешние механизмы контроля, что отражает экономическую сущность данной категории.

Применение соответствующих инструментов корпоративного управления должно основываться

на принципах корпоративного управления, которые разрабатывает каждая корпорация, но базируясь на принципах, изложенных в национальных кодексах корпоративного управления, разработанных, в свою очередь, на базе международных кодексов и норм корпоративного управления. Например, основными принципами корпоративного управления ОЭСР являются: соблюдение прав акционеров, равноправие акционеров, подконтрольность руководства корпорации, прозрачность, лояльность.

Следование данным принципам и применение соответствующих инструментов управления должно способствовать разрешению следующих корпоративных конфликтов:

- между акционерами и менеджерами;
- между крупными и миноритарными акционерами;
- между корпорацией (акционерами, менеджерами) и внешними стейкхолдерами (поставщиками, потребителями, кредиторами, государством);
- между акционерами и менеджерами компании, с одной стороны, и работниками компании, с другой;
- в рамках враждебного поглощения и захвата как способа перераспределения пучков правомочий.

Таким образом, осуществление корпоративного управления в соответствии с международными, национальными и индивидуальными кодексами поведения корпораций, в которых большое внимание уделяется нормам этого поведения, выявляет институциональную составляющую данного понятия. Рассмотрим ряд существующих определений в рамках институционального подхода.

Корпоративное управление – это «институт, который влияет на то, как бизнес корпорации распределяет свои ресурсы и прибыль»¹⁷, «правила и организационные аспекты, которые отражают желания относительно контроля над ресурсами компаний»¹⁸, «институциональная сеть, в рамках которой решается вопрос единства транзакций»¹⁹.

Эти понятия абстрактны, широки и слишком размыты, в отличие от более узких определений, используемых менеджерами, инвесторами, адвокатами и политиками. По их мнению, корпоративное управление – это система правил и институтов, которые определяют контроль и направление развития корпорации, что происходит во взаимоотношениях основных участников (акционеров) корпорации²⁰. Корпоративное управление – это система правил и стимулов, побуждающих управленцев компании действовать в интересах акционеров²¹. В зависимости от зрелости корпоративного законодательства, системы неформальных институтов, традиций ведения бизнеса, уровня развития корпоративной социальной ответственности наблюдается тот или иной уровень эффективности корпоративного



управления, причем не только отдельной компании, а национального корпоративного сектора в целом. В результате институциональный подход к корпоративному управлению порождает такие понятия, как «институциональная надстройка», «институциональная среда», «институциональная база»²².

Таким образом, существует целый ряд теорий и подходов к содержанию корпоративного управления. Под корпоративным управлением понимают процесс, систему руководства и контроля, систему отношений, складывающихся в процессе формирования стратегий, систему агентских отношений, управление поведением менеджера, механизм осуществления властных полномочий, систему правил, институтов и стимулов.

Но ядром всех определений являются отношения между акционерами, советом директоров, менеджерами и другими лицами. В случае рассмотрения корпоративного управления как своеобразного «зонтика», под которым взаимодействуют все группы участников, акцент делается на внутрифирменных отношениях и отношениях между стейкхолдерами бизнеса.

Но существует и другая точка зрения, которая исходит из определения корпорации как организационно-экономической системы большого размера, объединяющей несколько юридических лиц для совместной деятельности. Формами таких систем могут быть ассоциации, холдинги, картели, конгломераты, консорциумы, концерны, стратегические альянсы, финансово-промышленные группы. В результате в соответствии с интеграционным подходом под корпоративным управлением понимается система отношений между взаимодействующими хозяйствующими субъектами по поводу субординации и гармонизации их интересов, обеспечения синергии как их совместной деятельности, так и их взаимоотношений с внешними заинтересованными лицами (включая государственные органы) в достижении

поставленных целей²³. Данный подход основывается на межкорпоративных отношениях, порождая новые конфликты, но уже в интегрированных корпоративных структурах между полномочиями центра или материнской компании и правами и обязанностями дочерних предприятий, конфликты по поводу распределения ресурсов и прибыли между ними, порождая такие проблемы корпоративного управления, как, например, трансфертное ценообразование.

Кроме того, помимо перечисленных методологических подходов к понятию «корпоративное управление» нельзя не выделить стоимостной подход, прослеживаемый посредством определения цели корпоративного управления – удовлетворения интересов акционеров. А главным интересом акционеров является их благосостояние, связанное с капитализацией компании или с ее стоимостью. Ведь принципами и механизмом, лежащими в основе современного корпоративного управления в западных странах, выступают принципы и механизмы управления стоимостью компании (value based management, VBM). Модель VBM «представляет собой систему новых принципов финансового анализа, нацеленную на выявление изменений в инвестиционной стоимости компании независимо от формы ее собственности (открытая и закрытая) путем оценки созданной за год экономической прибыли»²⁴. В результате задачей корпоративного управления компании является создание такой системы управления, которая позволит постоянно выявлять неиспользованный ее потенциал в создании стоимости или формировать данный потенциал за счет опционов.

Таким образом, в рамках раскрытия содержания корпоративного управления можно выделить ряд методологических подходов: управленческий, стратегический, правовой, социальный, подход с точки зрения экономической теории, институциональный, интеграционный, стоимостный (таблица).

Методологические подходы к корпоративному управлению

Методологический подход	Содержание
Управленческий	Корпоративное управление – это: <ul style="list-style-type: none"> ● система руководства и контроля деятельности организации; ● сложная система агентских отношений; ● система отношений между органами управления, должностными лицами эмитента, владельцами ценных бумаг; ● управление поведением компании в целом, которое определяется как суперпозиция векторов поведения отдельных участников корпоративных отношений компании; ● механизм осуществления властных полномочий со стороны акционеров, менеджеров и других участников бизнеса; ● методы, принципы и инструменты управления деятельностью корпорации в условиях, когда субъект осуществляет управленческое воздействие, находясь вне системы властных отношений в корпорации, в которой действует такой инструмент управления, как приказ
Стратегический	Корпоративное управление – это: <ul style="list-style-type: none"> ● система отношений, складывающихся в процессе формирования стратегий и их реализации на тактическом уровне
Правовой	Корпоративное управление – это: <ul style="list-style-type: none"> ● система управления, основанная на разделении прав собственности и контроля



Окончание таблицы

Социальный	Корпоративное управление – это: ● система управления, обеспечивающая интересы стейкхолдеров корпорации и общества в целом, включая и будущие поколения
Подход с точки зрения экономической теории	Корпоративное управление – это: ● средство минимизации издержек, связанных с разрешением конфликта интересов, источником которого являются различия в доступе к информации
Институциональный	Корпоративное управление – это: ● система правил и институтов, которые определяют контроль и направление развития корпорации; ● система правил и стимулов, побуждающих управленцев компании действовать в интересах акционеров
Интеграционный	Корпоративное управление – это: ● система отношений между взаимодействующими хозяйствующими субъектами по поводу субординации и гармонизации их интересов
Стоимостный	Корпоративное управление – это: ● процесс, в соответствии с которым корпорация представляет и обслуживает интересы инвесторов; ● система управления, позволяющая постоянно выявлять неиспользованный потенциал в создании стоимости компании или формировать данный потенциал за счет опционов

Примечания

- 1 Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. P. 305–360.
- 2 Агентские издержки — эта та величина потерь для инвесторов, которая связана с разделением прав собственности и контроля, с несовпадением интересов собственников капитала и агентов – управляющих этим капиталом.
- 3 La Porta R., Lopes-De-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. W. Legal Determinants of External Finance // J. of Finance. 1997. Vol. LII. № 3.
- 4 См.: Тепман Л. Н. Корпоративное управление : учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлениям экономики и управления. М., 2009. С.17.
- 5 Berle A. A., Means G. C. The Modern Corporation and Private Property. N.Y., 1932.
- 6 См.: Дементьева А. Г. Высший уровень управления в акционерных компаниях: отечественный и зарубежный опыт. М., 2009. С. 20.
- 7 См.: Панфилова Е. Е. Некоторые аспекты формирования корпоративного управления в промышленной организации // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 4. С. 50.
- 8 См.: Тепман Л. Н. Указ. соч. С. 6.
- 9 См.: Дементьева А. Г. Указ. соч. С. 45.
- 10 См.: Исаев Д. Сущность корпоративного управления: современный взгляд // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 7. С. 67.
- 11 Там же. С. 68.
- 12 См.: Дементьева А. Г. Указ. соч. С. 21.
- 13 См.: Михайлов Д. М. Эффективное корпоративное управление (на современном этапе развития экономики РФ) : учебно-практ. пособие. М., 2010. С. 20.
- 14 См.: Антонов В., Самосудов М. Теоретические проблемы корпоративного управления // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 5. С. 58.
- 15 См.: Becht M., Bolton P., Roell A. Corporate Governance and Control. Chapter 1 in G. Constantinides, M. Harris and R. Stuls (eds.) // The Handbook of the Economics of Finance. Amsterdam, 2003. P. 14.
- 16 Антонов В., Самосудов М. Указ. соч. С. 59.
- 17 O'Sullivan M. Corporate Governance and Globalization // ANNALS. Academy of Political Science 570 (Jule 2000). P. 153–154.
- 18 World Bank. Building Institutions For Markets: World Bank Development Report. 2002. P. 68.
- 19 Williamson O. E. The Mechanism of Governance. N.Y., 1996. P. 11.
- 20 См.: Михайлов Д. М. Указ. соч. С. 29.
- 21 См.: Тепман Л. Н. Указ. соч. С. 18.
- 22 См.: Антонов В., Самосудов М. Указ. соч. С. 54.
- 23 См.: Винслав Ю. Государственное регулирование и проектирование корпоративных структур // Российский экономический журнал. 1997. № 1. С. 32.
- 24 Ивашковская И. В. Управление стоимостью компании // Корпоративные финансы: перспективы и реальность. Управление стоимостью компании : сб. ст. участников Третьей Междунар. конф. молодых ученых / под науч. ред. Т. В. Тепловой. М., 2006. С. 6.



УДК 330.43

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ В ПОЛИЦЕНТРИЧЕСКОМ ГОРОДЕ

О. С. Балаш, В. А. Балаш

Саратовский государственный университет
E-mail: olgabalash@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы пространственного размещения продовольственных магазинов г. Саратова и проводится их пространственная кластеризация.

Ключевые слова: пространственное размещение, пространственная корреляция, пространственная матрица весов, пространственная кластеризация.

Cluster Analysis of Food Shops Location in a Polycentric City

O. S. Balash, V. A. Balash

The article considers the problems of food and commodity shops location in Saratov as well as their space clusterization.

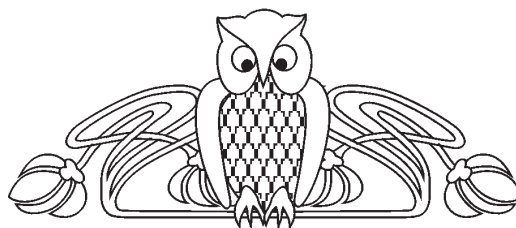
Keywords: space location, space correlation, space matrix of weighs, space clusterization.

Залогом успеха работы любого розничного торгового предприятия является его местоположение. Руководителю необходимо не только иметь целостный взгляд на рыночные показатели ритейла, но и учитывать эффект от его пространственного влияния. Размер и форма такой области зависят от местоположения, типа, размера магазина, наличия конкурентов, расположенных рядом, уровня доходов жителей, времени в пути и транспортных барьеров, наличия рекламы и т. п.

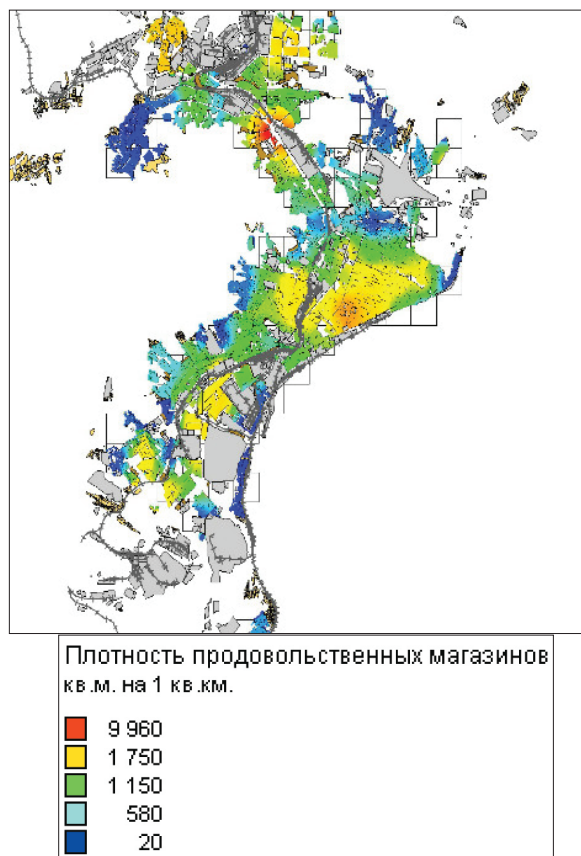
Рассмотрим размещение продовольственных магазинов на территории г. Саратова. Разумно предположить, что продовольственные магазины следуют за населением. Так, на рисунке мы наблюдаем высокую плотность продовольственных магазинов в центре города, соответствующую высокой плотности населения. Далее видны два локальных участка на расстоянии 7 км от центра города. Им соответствуют крупные торговые центры и продовольственные рынки, расположенные в Ленинском и Заводском районах города. Отмечается рост плотности продовольственных магазинов на окраинах, в «спальных» районах Саратова.

Магазины, торгующие товарами постоянного спроса, расположены довольно равномерно на территории города относительно количества жителей, и расстояние до центра города не оказывает влияния на их размещение (рисунок).

При рассмотрении размещения предприятий может наблюдаться автокорреляция в пространстве, то есть районы, расположенные близко друг



к другу, более сильно связаны между собой, чем дальние. Для ее обнаружения мы пользовались общей статистикой пространственной корреляции Морана и Гири (Moran's I, Geary) и пространственной диаграммой Морана¹.



Плотность торговых площадей продовольственных магазинов в Саратове (кв. м торговых площадей на 1 кв. км)

При моделировании пространственной взаимозависимости строятся пространственные матрицы весов. Они формализуют предположение, что район пространственно связан с соседними. Существуют различные виды таких матриц: граничных соседей, k ближайших соседей, расстояний и др.

Квадратная матрица граничных соседей (*contiguity matrix*) предполагает, что на район влияют только его непосредственные соседи².



$$w_{ij} = \begin{cases} 0, & \text{если } i = j; \\ 1, & \text{если } j \text{ граничит с } i; \\ 0, & \text{в обратном случае,} \end{cases}$$

где i и j – номера районов, $i = 1 \dots k$.

Пространственные веса матрицы расстояний (*distance matrix*) рассчитываются следующим образом:

$$w_{ij} = \begin{cases} 0, & \text{если } i = j; \\ \frac{1}{d_{ij}^\gamma}, & \text{если } d_{ij} \leq D(q); \\ 0, & \text{если } d_{ij} > D(q), \end{cases}$$

где d_{ij} – мера расстояния между центрами районов; $D(q)$ – квантили расстояний; γ – коэффициент, обычно равный 2.

Приведем результаты статистической проверки гипотезы о наличии глобальной пространственной автокорреляции для переменных плотности населения и продовольственных магазинов.

При пространственном анализе в качестве меры расстояния между районами нами использовалось евклидово расстояние между центрами районов.

Матрица расстояний (табл. 1) рассчитывалась на основе расстояния между центрами четырех ближайших районов, ее веса – как обратные квадраты расстояния между центрами.

Таблица 1

Матрица расстояний

Переменная	I	$E(I)$	$sd(I)$	z	$p\text{-value}^*$
Логарифм плотности населения	0,161	-0,011	0,066	2,606	0,01
Логарифм плотности продовольственных магазинов	0,194	-0,011	0,061	6,361	0,001

Примечание. * значения двустороннего теста.

Матрица граничных соседей (табл. 2) строилась на предположении, что на район влияют только его непосредственные соседи, с которыми имеются общие границы.

Таблица 2

Матрица граничных соседей

Переменная	I	$E(I)$	$sd(I)$	z	$p\text{-value}^*$
Логарифм плотности населения	0,122	-0,011	0,065	2,046	0,03
Логарифм плотности продовольственных магазинов	0,148	-0,011	0,064	2,495	0,01

Примечание. * значения двустороннего теста.

Согласно полученным результатам, присутствует пространственная автокорреляция на 5%-ном уровне значимости. С достаточной степенью уверенности можно говорить, что показатели плотности населения и плотности продо-

вольственных магазинов положительно пространственно кластеризованы. Иными словами, районы с высокими значениями плотности населения в среднем находятся в окружении довольно заселенных районов. Аналогичный вывод можно сделать относительно продовольственных магазинов.

Рассчитаем показатель общей (глобальной) пространственной автокорреляции (*Global Moran's I*):

$$I = \frac{n}{S_0} \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij} (Y_i - \bar{Y})(Y_j - \bar{Y})}{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2},$$

где Y – исследуемый признак; $S_0 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij}$ – сумма весов пространственной матрицы W .

В матричной форме это выражение может быть представлено формулой

$$I = \frac{n}{S_0} \frac{Z^T W Z}{Z^T Z},$$

при условии что $Z = Y - \bar{Y}$.

Коэффициент пространственной автокорреляции показывает степень линейной взаимосвязи между вектором Z центрированных значений признака Y и вектором WZ пространственно взвешенных центрированных значений признака Y в соседних регионах и называется пространственным лагом. Значения статистики I , большие математического ожидания

$$M(I) = -\frac{1}{n-1},$$

определяют положительную пространственную автокорреляцию.

Разброс значений исследуемого признака относительно пространственного лага визуализируется пространственной диаграммой рассеяния (*Moran Scatter Plot*). По оси абсцисс откладываются значения вектора z стандартизованного признака:

$$z = \frac{Y - \bar{Y}}{sd(Y)},$$

по оси ординат – значения вектора Wz пространственно-взвешенных значений стандартизованного признака в соседних регионах. На диаграмме отображается линия регрессии Wz на z , тангенс угла наклона которой равен коэффициенту общей пространственной автокорреляции I .

Была построена диаграмма Морана для продовольственных магазинов, которая дала аналогичный результат.

Нами была проведена кластеризация продовольственных магазинов на территории города. Следует отметить, что результаты применения традиционных алгоритмов кластерного анализа существенно зависят от выбранного метода кластеризации и способа вычисления расстояний между объектами и кластерами,



которые, в свою очередь, должны адекватно учитывать особенности исходных данных.

Мы предполагали, что данные соответствуют разбиению города на зоны так, чтобы границы зон соответствовали границам избирательных участков. Для оценки вариации показателей, характеризующих размещение населения и продовольственных магазинов, были выбраны следующие факторы: $X1$ – координата X избирательного участка в евклидовой системе координат; $X2$ – координата Y избирательного участка в евклидовой системе координат; $X3$ – число жителей, приходящихся на данный избирательный участок; $X4$ – координата X магазина продовольственных товаров в евклидовой системе координат; $X5$ – координата Y магазина продовольственных товаров в евклидовой системе координат; $X6$ – торговые площади, приходящиеся на данный магазин продовольственных товаров.

Заметим, что такое представление следует рассматривать не как совокупность первичных объектов наблюдения, а как результат предварительной группировки на некоторое число классов. Поэтому уже на начальном этапе используемая мера близости должна трактоваться в терминах расстояния между классами.

Нами рассматривались модификации некоторых наиболее часто используемых методов вычисления расстояний в предположении о равномерном распределении населения по территории

внутри зоны. В частности, нами предложено, что расстояние между кластерами с использованием метода ближайшего соседа может быть вычислено следующим образом:

$$d(S_1, S_2) = \sqrt{(X_2 - X_1)^2 + (Y_2 - Y_1)^2} + \frac{\sqrt{S_1}}{\sqrt{N_1 + 1}} + \frac{\sqrt{S_2}}{\sqrt{N_2 + 1}},$$

где (X_i, Y_i) – расстояние между центрами районов; S_i – площадь i района, N_i – численность населения (количество объектов) i - района.

Описанный подход апробирован по данным о размещении продовольственных магазинов г. Саратова. Сравнение результатов различных вариантов классификации позволило обоснованно утверждать, что в наличии три локальных центра: Ленинского, Заводского и центрального районов.

Таким образом, по результатам проведенного исследования мы можем утверждать, что г. Саратов является полицентрическим городом в плане размещения населения и магазинов продовольственной торговли.

Примечания

- 1 См.: Moran P. A. P. Notes on continuous stochastic phenomena // *Biometrika*. 1950. Vol. 37. P. 17–23.
- 2 См.: Fingleton B. Theoretical Economic Geography and Spatial Econometrics: Bridging the Gap between Theory and Evidence // *Getis A., Mur J., Zoller H.* (ed.). *Spatial Econometrics and Spatial Statistics*. Palgrave ; L., 2004.

УДК 336.221

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ

И. А. Сушкова

Институт социального образования (филиал) Российского государственного социального университета в г. Саратове
E-mail: irinasushkova60@mail.ru

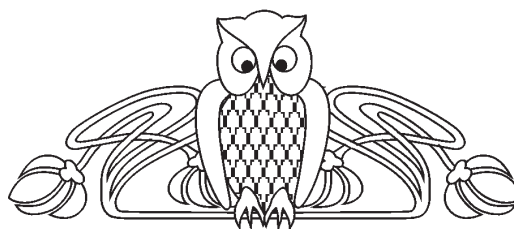
В статье дается понятие налоговых рисков. Рассматриваются налоговые риски как реалии современной налоговой системы России с теоретической и практической позиций. Анализируется взаимосвязь налоговых рисков налогоплательщиков и государства, источники их возникновения. Выделяются задачи, решение которых создаст условия для снижения налоговых рисков в России.

Ключевые слова: налоговые риски, налоговая система, налоговый контроль, налогоплательщик, налоги, налоговые отношения, налоговое законодательство, налоговые полномочия, налоговая нагрузка.

Theory and Practice of the Management of Tax Risks

I. A. Sushkova

The article gives the definition of tax risks, examines the tax risks as the reality of modern taxation system in Russia from theoretical and practical positions. It analyses the interaction of the tax risks of the



taxpayers and the state, the sources of their beginning. The article points out the tasks, the decision of which will create the conditions for minimizing tax risks in Russia.

Key words: tax risks, taxation system, tax management, taxpayer, taxes, taxation relations, taxation laws, taxation authority, taxation loading.

В настоящее время проблемы развития налоговых отношений в России стали активно обсуждаться. Процесс совершенствования налоговой системы России продолжается. Одной из важных проблем (с теоретической и практической позиций) являются налоговые риски как реалии современной налоговой системы. Обсуждение вызвано необходимостью найти разумные решения, которые позволили бы согласовать интересы налогоплательщиков и государства для достижения общей цели – экономического развития страны.



Понятие «налоговые риски» на данный момент недостаточно исследовано. По мнению многих ученых, налоговые риски должны характеризоваться как вероятность финансовых потерь для всех участников налоговых правоотношений. Налоговые риски налогоплательщиков увязываются с действиями, с одной стороны, государства, с другой стороны – самих налогоплательщиков. В первом случае речь идет о возможных действиях государства по увеличению налоговой нагрузки на экономику, о недостаточной проработке налогового законодательства. Во втором случае налоговые риски возникают при применении налогоплательщиками рискованных схем минимизации налогообложения, при попытке использования в своих интересах двойственности налоговых законов, а также в результате проведения хозяйствующими субъектами неэффективной налоговой политики. В свою очередь, государству, вводя новые налоги, усиливая налоговую нагрузку, внося изменения в налоговое законодательство либо своевременно не поправляя действующих законов, рискует недополучить налоговые поступления. При чрезмерном усилении налоговой нагрузки одни налогоплательщики уходят в теневую экономику, другие стараются минимизировать свои налоговые обязательства. В результате потери налоговых поступлений в бюджет всех уровней могут быть больше, чем выигрыш от введения нового налога, повышения налоговых ставок или отмены налоговых льгот.

Налоговые риски как государства, так и налогоплательщиков можно подразделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы налогового риска для налогоплательщиков – это их собственная деятельность по налоговому планированию, а для государства – проводимая им налоговая политика. Внешние факторы налоговых рисков не зависят от деятельности государства и налогоплательщиков. Для налогоплательщиков это изменение условий налогообложения, а для государства – формирование и функционирование международных оффшорных зон. Также для государства и для налогоплательщиков равнонаправленно действует еще один внешний фактор – мировая конъюнктура цен на экспортируемую продукцию¹.

Проводя налоговую политику, внося изменения в налоговое законодательство, государство, так же как и налогоплательщики, должно оценивать степень налоговых рисков. Конечно же, государством должны оцениваться и налоговые риски налогоплательщиков, связанные с возможностью их финансовых потерь в результате изменений в законодательстве. Действие внутренних факторов налоговых рисков в значительной мере зависит от того, насколько осознанно проводят налоговую политику как государство, так и налогоплательщики. Также можно выделить внутренние факторы, воздействие которых связано с деятельностью субъектов налоговых правоотношений, но в полной мере не зависит от них. Это находит свое проявление в условиях несовершенства налогового

законодательства, нечеткого или двусмысленного изложения его отдельных норм. С одной стороны, этим пользуются недобросовестные налогоплательщики, в результате чего усиливаются налоговые риски государства. С другой стороны, добросовестные налогоплательщики минимизируют свои налоговые обязательства, действуя, как они полагают, строго в рамках действующего законодательства. В данном случае из-за различного толкования налогового законодательства им могут быть доначислены значительные суммы налогов и финансовых санкций. Неопределенность отдельных положений налогового законодательства может увеличивать также налоговые риски бюджета всех уровней. Например, такая ситуация возможна в условиях взыскания в бюджет доначисленных налогоплательщику налогов по итогам проведения выездной налоговой проверки, результаты которой затем отменены решением арбитражного суда. Вследствие этого не только бюджет не получает определенной суммы налогов, но возникает риск дополнительного возмещения налогоплательщику причиненного ему действиями налоговых органов материального ущерба.

Таким образом, налоговый риск по своему характеру может иметь разные последствия. Однако вероятность ожидаемого результата можно установить, поскольку способы получения релевантной информации позволяют объективно рассчитать риск. На сегодня накоплена масса данных, позволяющих получить представление о механизме исчисления и взимания налогов и сборов, правоприменительной практике и противоречиях в налоговом законодательстве. Причем благодаря регулярной систематизации накапливаемой информации о налоговой системе, налоговой политике государства повышается оценка вероятности риска и повышается достоверность результата.

Российское налоговое законодательство достаточно сложно и подвижно, а часто даже и неопределенно. Налогоплательщики обязаны соблюдать не только федеральные и субфедеральные налоговые законы, но и требования органов государства, уполномоченных в налоговой сфере. Очень часто требования одних государственных органов противоречат установленным требованиям других, что вызывает усиление неопределенности в правовом регулировании налоговой сферы. Это, в свою очередь, усугубляется правотворчеством региональных и муниципальных властей, разным толкованием ими федеральных налоговых норм. В результате создаются предпосылки для возникновения и усиления различных налоговых рисков, особенно для организаций, имеющих филиалы в разных регионах.

Налоговый риск можно рассматривать с экономической и правовой точек зрения. Это обусловлено природой самого налога, который, как известно, является одновременно и экономическим, и правовым феноменом. Из-за имеющихся противоречий в налоговом законодательстве дей-



ствия налогоплательщиков могут трактоваться уполномоченными государственными органами как неправомерные – в результате для первых может возникнуть опасность непредвиденной потери ожидаемого дохода или имущества. Так, налоговики при проверке могут признать какую-либо операцию или сделку облагаемой налогом или признать их недействительными с последующим вполне возможным неблагоприятным исходом для налогоплательщиков. Вместе с тем и государство может недополучить налоговые платежи в бюджет или государственные внебюджетные фонды из-за неясностей в налоговом законодательстве.

Налоговый риск характеризуется и как правовой феномен – ведь речь идет о риске, вызываемом тем, что соглашение между участниками невозможно выполнить по действующему законодательству, о риске потерь из-за пробелов или нарушений юридических требований действующего законодательства.

Для того чтобы снизить налоговые риски, необходимо создать условия для реализации специальной программы. В данном случае необходимо решение следующих задач:

- устранение или предельная минимизация противоречий в российском налоговом законодательстве;

- компетентная экспертиза изменений, внесенных в российское законодательство о налогах и сборах;

- возможно полная оценка влияния предполагаемых изменений в российском налоговом законодательстве на деятельность хозяйствующих субъектов, на налоговое бремя и физических, и юридических лиц;

- возможно полная оценка потерь для российской бюджетной системы в результате предполагаемого изменения налогового законодательства;

- постоянный мониторинг законодательства о налогах и сборах с целью выявления в нем противоречий².

Конечно же, цели налогоплательщика и государства в налоговой сфере противоположны. Так, налогоплательщик, используя противоречия в профильном законодательстве, может минимизировать свои налоговые платежи, что повлечет за собой снижение соответствующих поступлений в бюджет государства. Вместе с тем имеющаяся неопределенность в налоговой сфере неизбежно обуславливает риски для налогоплательщика, что может выражаться, к примеру, в виде опасности нежелательной для него переквалификации налоговыми органами хозяйственных сделок. В силу этого снижение государством налоговой нагрузки путем, скажем, уменьшения ставки какого-либо налога может вполне сочетаться с возникновением для налогоплательщика дополнительных издержек, хотя бы в виде судебных или адвокатских расходов. В итоге в проигрыше могут оказаться и государство, и налогоплательщик. Вместе с

тем, как нам представляется, в рассматриваемом случае коэффициент взаимной поддержки целей, который показывает, в какой мере достижение одной цели способствует достижению другой, достаточно высок. Например, устранение противоречий в законодательстве способствует устранению разного толкования отдельных норм, что, в свою очередь, ведет к ослаблению налоговых рисков и для государства, и для налогоплательщиков.

Наиболее важными, по нашему мнению, являются цели, связанные с устранением расширительного толкования субфедеральной властью своих налоговых полномочий. В данном случае ущемляются интересы российского государства, поскольку часто речь идет о нарушении целостности его налоговой системы, об усилении налоговых рисков для целых категорий налогоплательщиков. В качестве примера можно привести следующее.

Согласно российскому законодательству резидентам особой экономической зоны предоставляются налоговые каникулы по налогу на имущество организаций в отношении имущества, учитываемого на балансе организаций-резидентов и созданного или приобретенного в целях осуществления предпринимательской деятельности на территории такой зоны и находящегося на этой территории. В п. 17 ст. 381 Налогового кодекса РФ срок действия указанной льготы определен в пять лет с момента постановки на учет указанного имущества. В промышленно-производственной особой экономической зоне «Алабуга» в Республике Татарстан срок предоставления налоговых каникул, согласно Закону этого субъекта Российской Федерации от 10 февраля 2006 г. № 6-ЗРТ «О внесении изменения в часть I статьи 3 Закона Республики Татарстан “О налоге на имущество организаций”», составляет не пять, а десять лет. Хотя согласно п. 3 ст. 12 НК РФ законодательные (представительные) органы государственной власти субъектов Российской Федерации могут устанавливать сроки уплаты налогов, налоговые льготы, а также основания и порядок их применения в порядке и пределах, предусмотренных этим кодексом. Получается, что по истечении пяти лет с момента предоставления налоговых каникул налоговые риски могут возникнуть у всех резидентов указанной особой экономической зоны. Подобную проблему, считают многие экономисты, целесообразно устранять не путем приведения регионального законодательства в соответствие с федеральным, а через внесение необходимых изменений в федеральное законодательство. Так, для того чтобы сохранить льготное налогообложение долгосрочных инвестиций в инновационные проекты, целесообразно не унифицировать сроки, сократив их до определенного в НК РФ предела в пять лет, а просто не указывать в п. 17 ст. 381 конкретных сроков предоставления льгот по налогу на имущество организаций для резидентов всех особых экономических зон.



Еще одним примером может служить предоставление налоговых каникул опять же в промышленно-производственной особой экономической зоне «Алабуга» по земельному налогу за участки, расположенные на ее территории. Согласно решению совета Елабужского муниципального района Республики Татарстан от 25.01.2006 г. № 38 «О предоставлении льготы по земельному налогу для резидентов особой экономической зоны на территории Елабужского муниципального района Республики Татарстан», они предоставляются сроком на десять лет. Хотя согласно п. 9 ст. 395 гл. 31 НК РФ срок действия такой льготы ограничен пятью годами. Так как при установлении местных налогов представительными органами муниципальных образований сроки уплаты налогов определяются в порядке и пределах, предусмотренных п. 4 ст. 12 НК РФ, то через пять лет с момента возникновения права собственности на участок земли у резидентов рассматриваемой зоны возникнут налоговые риски. Решение проблемы в данном случае видится опять-таки не в приведении муниципального законодательства в соответствие с требованиями федерального, а во внесении изменений в гл. 31 НК РФ. Поскольку налоговые льготы позволяют инвесторам в особых экономических зонах снижать издержки на производство товаров, формировать «точки роста» российской экономики, представляется целесообразным и в рассматриваемом случае не указывать в п. 9 ст. 395 НК РФ конкретных сроков их предоставления³.

Важной целью также является и устранение противоречий между налоговым и гражданским законодательством, возникающих, в частности, при налогообложении транснациональной корпорации как субъекта гражданского права. Снижение налоговых рисков, связанных с трансфертным ценообразованием, имеет огромное значение не только для налогоплательщиков, но и для государства, поскольку ущерб от неправомерных действий определенной их группы может негативно сказаться на объеме налоговых поступлений в бюджет, что означает усиление налоговых рисков для государства. Вместе с тем развитие транснациональных корпораций сопровождается созданием методов оптимизации налоговой нагрузки и усилением налоговых рисков для крупнейших компаний.

Наиболее специфичными факторами налоговых рисков для транснациональных корпораций могут быть такие, которые обусловлены их активностью в разных странах, а также тенденциями и особенностями российского законодательства. Одним из приоритетных направлений налоговой политики государства в рассматриваемой связи является пресечение практики использования оффшорных схем оптимизации. Это может стать серьезным фактором налогового риска для вертикально и горизонтально интегрированных корпораций, поскольку намечаемые ими нововведения дают налоговым органам еще

больше оснований считать цены взаимозависимых организаций трансфертными.

Многочисленные судебные споры между налоговыми органами и крупными предприятиями сырьевого и высокотехнологичного сектора российской экономики, к сожалению, подтверждают наличие и остроту проблемы налоговых рисков. В ст. 111 НК РФ среди обстоятельств, исключающих вину лица в совершении налогового правонарушения, отмечается и «...выполнение налогоплательщиком (плательщиком сбора, налоговым агентом) письменных разъяснений о порядке исчисления, уплаты налога (сбора) или по иным вопросам применения законодательства о налогах и сборах, данных ему либо неопределенному кругу лиц финансовым, налоговым или другим уполномоченным органом государственной власти (уполномоченным должностным лицом этого органа) в пределах его компетенции».

Если рассматривать позицию предприятия в налоговых отношениях, можно отметить, что оно не может по своему усмотрению изменять законодательство. Соответственно, у него отсутствует возможность управлять налоговыми рисками непосредственно через внешние факторы. Но оно может своевременно отслеживать изменение этих факторов и принимать соответствующие меры по его учету при осуществлении деятельности, проводить мониторинг состояния расчетов с бюджетом по налогам и т. д.

Управление налоговыми рисками предполагает следующие действия:

- формирование политики управления налоговыми рисками;
- характеристику налоговых рисков;
- идентификацию отдельных видов налоговых рисков;
- оценку информации, необходимой для определения уровня налоговых рисков;
- определение факторов, влияющих на налоговые риски;
- установление предельно допустимого уровня налоговых рисков;
- определение уровня финансовых потерь по отдельным видам налоговых рисков;
- выбор и использование внутренних механизмов нейтрализации негативных последствий отдельных видов налоговых рисков;
- организацию мониторинга налоговых рисков и оценку его результативности.

Можно рекомендовать предприятиям использовать следующие меры, способствующие снижению налогового риска⁴:

- во-первых, мероприятия по снижению налогового риска непосредственно на предприятии:
 - организация работы по учету налогового риска при принятии управленческих решений;
 - повышение квалификации специалистов, принимающих решения, связанные с осуществлением налогообложения, и ведущих налоговый учет;



- регулярное отслеживание изменений налогового и бухгалтерского законодательства;
- разработка мероприятий по снижению налогового риска при формировании учетной политики предприятия;
- управление выполнением налоговых обязательств;
- учет налогового риска при инвестировании;
- создание резерва для обеспечения возможных штрафных санкций и пени в качестве меры самострахования;
- применение способа переплаты;
- мониторинг налоговых ошибок, то есть периодическое их выявление и исправление;
- во-вторых, систематическая работа с налоговыми органами:
 - обращение в сложных ситуациях в налоговые органы за письменными разъяснениями;
 - снижение вероятности конфликтов с налоговой инспекцией;
 - проведение сверок по состоянию расчетов по налогам;
- в-третьих, работа с контрагентами:
 - экспертиза бухгалтером договоров, заключаемых предприятием с партнерами;

- раскрытие информации о состоянии налоговых расчетов в финансовой отчетности.

Таким образом, можно заключить, что налоговый риск – это объективная реальность, с которой сталкивается каждый субъект экономических и правовых отношений. Этот риск приносит вполне осязаемый и материальный финансовый результат в виде дохода или убытка, который необходимо оценивать. Понимание сути риска и причин его возникновения позволит выработать методику управления рисками и тем самым минимизировать экономические потери.

Примечания

- 1 См.: Пансков В. Г. Налоговые риски: налогоплательщики и государство // Налоговый вестник. 2009. № 1. С. 4.
- 2 См.: Пинская М. Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы. 2009. № 2. С. 45.
- 3 См.: Налоговый кодекс Российской Федерации. М., 2011.
- 4 См.: Шальнева М. С. Управление налоговыми рисками предприятия в современных экономических условиях // Финансы. 2011. № 4. С. 36.

УДК 338

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

А. А. Фирсова

Саратовский государственный технический университет
E-mail: a.firsova@rambler.ru

В статье сформулированы ключевые направления решения проблем инвестирования инновационной деятельности в проектах государственно-частного партнерства и развития его механизмов в области государственной поддержки, нормативно-правовой базы, организационно-экономических механизмов, финансовых инструментов и кадрового обеспечения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестирование инновационной деятельности.

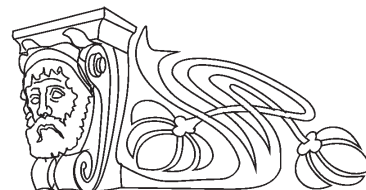
Directions of Development of Innovation Investing in Public-Private Partnership

A. A. Firsova

The article defines the key areas to address innovation in investment projects of public-private partnerships and the development of its mechanisms of state support, the legal framework, organizational and economic mechanism, financial instruments and staffing.

Key words: public-private partnership, investment innovation.

В соответствии с государственной стратегией развития российской экономики государственно-



частное партнерство (ГЧП) сегодня является одной из основ посткризисного развития экономики. Потенциал ГЧП в России высок. Его механизмы могут быть одной из форм привлечения бизнеса к модернизации отечественной экономики и решению общенациональных задач. С помощью данного инструмента возможно решение проблем инфраструктуры, обеспечения граждан жильем, повышения эффективности ЖКХ и агропромышленного сектора, образования, медицины. Механизмы ГЧП необходимо использовать и для развития инновационной деятельности, так как частный бизнес заинтересован в инновациях и способен на инновационные разработки, но очень высоки риски данного сектора экономики и он нуждается в государственной поддержке и гарантиях. При осуществлении инвестиционных, и особенно масштабных инфраструктурных и инновационных проектов – высокорискованных, но в то же время столь актуальных для развития российской экономики – использование инстру-



ментов ГЧП может обеспечить более эффективное взаимодействие бизнеса и государства.

Необходимо в настоящее время создать благоприятные условия для развития института ГЧП, которые, как показывает практика развитых зарубежных стран, в значительной степени определяют успешность разработки и реализации ГЧП-проектов.

Несмотря на то что механизмы ГЧП были запущены еще в 2005 г. и на сегодняшний день законы о ГЧП приняты более чем в 30 субъектах Российской Федерации, количество таких проектов в масштабах страны невелико. В настоящее время сделаны только первые шаги по институционализации и созданию основы для ГЧП-проектов,

которые выявили большое количество проблем в разных сферах. Однако один из актуальнейших вопросов – это процессы инвестирования инноваций. Низкая ликвидность финансового рынка и неразвитость финансовых и инвестиционных институтов тормозят реализацию проектов ГЧП.

Поэтому крайне важны формирование институциональной среды реализации проектов ГЧП и развитие инфраструктуры государственно-частного партнерства в соответствии с приоритетами экономического развития российской экономики. Анализ практики ГЧП позволяет сформулировать основные направления развития инвестирования проектов ГЧП в инновационной сфере для их успешной реализации (рисунок).



Направления развития инвестирования проектов ГЧП в инновационной сфере

Прежде всего важна *политическая и государственная поддержка* вследствие специфики схем софинансирования проектов государством и частным бизнесом и необходимости активного взаимодействия с федеральной и региональной администрацией. Для обеспечения координации действий и гарантий финансирования на федеральном и региональном уровне необходимы:

- наличие реальной политической воли и координации со стороны правительственных органов для обеспечения эффективного функционирования ГЧП;
- создание институциональных возможностей и национальной программы развития ГЧП, определение базовых отраслей и сфер применения проектов ГЧП, включая инновационную сферу;



- проведение консультаций между государственным и частным секторами в целях разработки политики создания и деятельности ГЧП на федеральном и муниципальном уровне;

- решение проблем обеспечения прозрачности и гибкости тендерных процедур и прочих процессов организации ГЧП;

- выполнение государством функций компаратора государственного сектора для оценки целесообразности реализации ГЧП-проектов и эффективности расходования средств.

Успешная реализация инвестиционных проектов на основе принципов ГЧП во многом зависит от создания эффективной законодательной базы, способной как учесть интересы государства, так и обеспечить правовые и финансовые гарантии потенциальным инвесторам. Все стороны проекта, и в первую очередь кредиторы, должны иметь гарантии защиты их прав и инвестиций. Важнейшим моментом является обеспечение инвестиционной привлекательности путем создания законодательной основы защиты прав инвесторов, гарантирования возвратности вложенных средств. В мировой практике для проектов ГЧП используется проектное финансирование. В частности, создается специальная проектная компания для реализации конкретного проекта, осуществляется уступка прав требований по будущим денежным потокам в целях обеспечения кредиторам возврата долга, принимается еще целый ряд мер. В настоящее время необходима доработка законодательства в области проектного финансирования.

Развитие *нормативно-правовой базы* включает следующие положения:

- разработка и совершенствование существующего федерального, регионального и муниципального законодательства о порядке реализации ГЧП-проектов;

- создание надежных механизмов уступки прав требований к публичному собственнику для предоставления таких прав в качестве обеспечения по облигациям и долгосрочным синдицированным кредитам;

- разработка стандартной конкурсной документации, включая типовые проекты соглашений о ГЧП;

- упрощение процедуры получения разрешительной документации для эксплуатации передаваемого имущества;

- создание налоговых стимулов в случае эффективной реализации проекта;

- закрепление в бюджетном законодательстве гарантий для инвестора, соотнесение краткосрочного характера бюджета и средне- или долгосрочного характера реализации ГЧП-проектов. Бюджет утверждается на три года, а срок реализации концессионного проекта составляет от 5 до 30 лет. Инвестор должен быть уверен в том, что государство будет поддерживать проект на протяжении длительного срока.

В частности, специалисты указывают на необходимость принятия целого ряда мер в направлении совершенствования законодательства о ГЧП¹. Так, необходимо:

- определить порядок проведения конкурсов по неконцессионным проектам ГЧП и разграничить применение законодательства о государственных заказах;

- на федеральном уровне предусмотреть возможность для Федерации, регионов и муниципалитетов принимать на себя финансовые обязательства (в том числе долгосрочные) в рамках неконцессионных ГЧП;

- гармонизировать различные законодательные акты, применимые к реализации проектов ГЧП, включая акты налогового, бюджетного и земельного законодательства;

- подготовить развернутые методические указания, объясняющие порядок использования инструментов ГЧП в регионах, разработать единые стандарты конкурсной документации для различных форм ГЧП;

- создать нормативно-правовую базу, предоставляющую возможность инвестирования в проектные и инфраструктурные облигации средств институциональных инвесторов с целью использования их для инвестирования инновационной деятельности. Федеральной службой по финансовым рынкам России уже предпринято изменение нормативной базы по котировальным листам, благодаря чему вышеуказанные инвесторы смогут участвовать в концессионных проектах федерального и регионального уровня.

К сожалению, сложившаяся в России практика ГЧП направлена на обеспечение конкуренции на этапе выбора инвесторов и не способствует конкуренции на этапах реализации и эксплуатации проектов. В отличие от других стран проектная документация в России обычно не учитывает инфляции, а если учитывает, то не покрывает фактического роста расходов.

Сегодня необходимо создавать реалистичный *организационно-экономический механизм*, схемы и модели реализации ГЧП-проектов в сфере инноваций, сбалансированные с точки зрения соотношения рисков и ответственности.

Для привлечения частного капитала и эффективного менеджмента проектов ГЧП государству необходимо сформировать такой механизм, который обеспечивал бы заинтересованность частных инвесторов и справедливую процедуру их конкурсного отбора, основанную на эффективной системе критериев оценки предложенной участниками концессионных конкурсов, позволяющей повысить гарантии успешной реализации инновационного проекта, снизить совокупные общественные издержки и производственные риски. Для развития института ГЧП необходимо обеспечить определенные условия эффективного взаимодействия государственного и частного партнеров.



Административные условия – это порядок согласования разрешительной и проектной документации, установления платежей и залогов по расходам на ведение деятельности, регистрацию, участие в аукционах, тендерах и торгах и др. Для эффективного проведения конкурсных процедур этот процесс должен быть максимально прозрачным, чтобы обеспечивать конкуренцию при предложении цены. Необходимо создание электронного ресурса с подробной информацией по каждому запускаемому проекту ГЧП и проведение аудита их эффективности. Но существование отдельных, даже достаточно эффективных институтов не решает задачи стабильного функционирования всей системы поддержки инновационной деятельности. Необходимо сформировать такой механизм, который обеспечил бы постоянный поток проектов и создание рынка проектов ГЧП.

Следующее направление – организационная поддержка, создание и эффективное функционирование профильного госрегулятора, содействие организации рекламных кампаний, выставок и презентаций, PR- и информационная поддержка.

Сегодня существует острая потребность в централизации процесса развития методологии и практики государственно-частного партнерства, координации и регулировании отношений между государством и бизнесом в сфере ГЧП. Пока же данный процесс идет достаточно стихийно в различных отраслях и территориях. Необходим национальный оператор и государственный регулятор ГЧП в России – федеральный центр развития ГЧП, координирующий становление его механизмов с помощью региональных ГЧП-центров.

Контрольные и регулирующие функции в сфере ГЧП от имени государства могут осуществляться либо профильными министерствами и ведомствами, либо специально уполномоченными органами. Сегодня активно обсуждаются необходимость создания подобных структур и претенденты на эту роль. В настоящее время таким центром пыгается стать Центр ГЧП Внешэкономбанка, который планирует до 30% кредитного портфеля формировать за счет проектов ГЧП².

Для качественной подготовки проектов и привлечения инвесторов необходимы специализированные структуры в регионах, например отделы по вопросам ГЧП или инвестиционные комиссии при губернаторе, или самостоятельные структуры. Подобные операторы должны иметь тесную связь с профильными министерствами и ведомствами, банковским и финансовым сектором для отбора, мониторинга и поддержки проектов, реализуемых на базе ГЧП и имеющих высокую значимость для государства.

Также важны экономические инструменты, среди которых следует развивать прямое государственное субсидирование, государственное участие в финансировании исследований и

разработок, страхование коммерческих рисков, гарантирование займов, предоставляемых негосударственными финансовыми структурами, ускоренная амортизация оборудования, предоставление льгот по ставкам арендной платы за помещения, по таможенным и иным обязательным платежам и сборам и др.

Одной из основных причин сложности запуска проектов ГЧП в России является их экономический инструментарий, который сейчас находится в стадии развития. При попытке структурировать конкретный инвестиционный проект ГЧП возникает множество процедурных вопросов, не урегулированных законодательно, усиливающих риски как государственного, так и частного партнера.

В настоящее время основной формой ГЧП является концессия. Необходимо активно внедрять и использовать всю линейку контрактов ГЧП, включая контракты жизненного цикла, контракты на управление и содержание, контракты на эксплуатацию и содержание, контракты на проектирование, финансирование, строительство и эксплуатацию с правом и без права передачи имущества в собственность государства и другие формы.

Следует создавать новые виды инвестиционных институтов, ориентированных на инвестирование в приоритетные секторы экономики, – фонды прямых инвестиций, инвестиционные и инфраструктурные фонды. Их эффективное функционирование связано с наличием вспомогательной инфраструктуры, например финансовых, технических консультантов и т. д. При подготовке проектов большое значение имеют серьезная проработка бизнес-планов и качество проектов, иначе под проект не удастся привлечь финансирование. Нужно развивать рынок консалтинговых услуг и деятельность экспертных институтов в сфере ГЧП.

Фактором, сдерживающим развитие ГЧП, являются недостаток финансовых ресурсов и *незрелость механизмов инвестирования* инновационной деятельности. Несмотря на то что в последнее время усилилась поддержка проектов ГЧП через Инвестиционный фонд, а также со стороны ряда кредитных организаций (например, Внешэкономбанка), эта проблема в России до сих пор не решена, более того, она усугубилась в связи с мировым финансовым кризисом.

Поскольку в рамках ГЧП происходит реализация проектов длинных циклов, для их обеспечения не могут быть использованы обычные кредиты, финансируемые за счет краткосрочных пассивов банков, – необходимы особые источники. Долгосрочное финансирование проектов ГЧП коммерческими банками сегодня практически невозможно. Нивелировать риски проектов за счет возможности использования инструментов хеджирования рисков может только зрелый финансовый сектор. В России не работает рынок



свопов и опционов, которые могли бы снизить валютные и процентные риски, неразвита система страхования инвестиций и использования средств институциональных инвесторов, финансовый рынок носит спекулятивный характер, высоки риски низкой ликвидности и нерегулярности финансовых потоков.

Необходима разработка новых инструментов на финансовом рынке, позволяющих элиминировать риски и привлечь «длинные деньги» на большой срок в сферу инновационной деятельности. Нужны инструменты привлечения денег в ГЧП-проекты, утвержденные на законодательном уровне. Использование синдицированных кредитов банков и проектных и инфраструктурных облигаций, выпускаемых проектными компаниями для рефинансирования кредитов, даст возможность более масштабно привлекать в отрасль инвестиции консервативных инвесторов, прежде всего пенсионных фондов.

В 2010 г. на инфраструктурные облигации были даны государственные гарантии, однако их доля на фондовом рынке России пока чрезвычайно мала. Отсутствие инфраструктурных облигаций и инструментов секьюритизации в перечне допустимых объектов вложений страховых компаний, негосударственных пенсионных и инвестиционных фондов ограничивает инвестиционные возможности институциональных инвесторов, при этом тормозит развитие сектора кредитования, реализацию крупных инновационных, инфраструктурных и национальных проектов. Потенциал институциональных инвесторов и рынка пенсионных средств использован минимально, и чтобы сделать этот инструмент более привлекательным для инвесторов, необходимо совершенствовать законодательство.

Также важнейшей задачей развития инвестиционных механизмов ГЧП является разработка совместно с потенциальными инвесторами структуры и финансовых моделей ГЧП-проектов с условиями, понятными и приемлемыми для привлечения банковского финансирования, финансовых инструментов, приемлемых для потенциальных инвесторов, и схем распределения проектных рисков и доходности инвестиций.

Важность специальных компетенций, знаний и навыков в сфере ГЧП для эффективного функционирования данного института выявляет проблему *нехватки высококвалифицированных кадров* в органах власти, особенно в регионах.

В российских органах исполнительной власти в отношении ГЧП существует «барьер некомпетентности»³, который может быть преодолен совместными усилиями руководителей субъектов РФ, российских институтов развития, ведущих образовательных центров и национальных исследовательских университетов. Тематика государственно-частного партнерства должна включаться в программы и планы повышения

квалификации и переподготовки государственных и муниципальных служащих, реализуемые с привлечением российских и зарубежных тренеров, специалистов и экспертов в области ГЧП.

Необходимы квалифицированные заказчики и администраторы проектов, компетентные сотрудники администрации, качественно проработанные и подготовленные проекты с четким определением ответственности и рисков, бюджета и доходности проектов.

Важную роль в преодолении «барьера некомпетентности» должны сыграть создаваемые региональные центры ГЧП, одной из функций которых является организация подготовки кадров для органов государственного и муниципального управления в сфере ГЧП. Результаты этих усилий могут эффективно способствовать реальному вовлечению частного сектора в реализацию масштабных программ социально-экономического развития.

Мировая практика накопила значительный опыт в развитии инновационной деятельности с использованием механизмов ГЧП. Нужно анализировать и адаптировать его, учиться на чужих ошибках, строить национальную систему использования механизмов ГЧП, а также формировать деловую этику инвестирования, идеологию и практику партнерства, организационную культуру проектов ГЧП для развития российской экономики. В связи с этим необходимы:

- изучение и применение передового опыта реализации проектов государственно-частного партнерства и существующей международной практики в данной области;

- реализация образовательных программ профессиональной подготовки управленческих кадров и высококвалифицированных специалистов в сфере работы с инструментами ГЧП;

- развитие и расширение инфраструктуры, способствующей активизации процессов государственно-частного партнерства, повышению информированности и обеспечению консультативной поддержки их реализации.

Предлагаемые меры помогут скоординировать усилия всех участников ГЧП и будут способствовать развитию российской экономики.

Примечания

¹ См.: Рубвальтер Д. А., Кольцов А. В., Наумов Е. А. Нормативно-правовое обеспечение государственно-частного партнерства в научно-технической и инновационной сферах в России : проблемы и направления совершенствования / Центр исследований и статистики науки. М., 2008. С. 24.

² См.: Стратегия развития Внешэкономбанка на период 2011–2015 гг. URL: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/veb_strat15.pdf (дата обращения: 19.12.2011).

³ Барьеры развития механизма ГЧП в России. М., 2010. С. 21.



УДК 338

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПОТОКОВЫХ ПРОЦЕССОВ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ СФЕРЫ УСЛУГ НА БАЗЕ ТРАДИЦИОННЫХ КОНЦЕПЦИЙ – ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ



Н. А. Мальшина

Саратовский институт (филиал) Российского
государственного торгово-экономического университета
E-mail: malsnataliya@yandex.ru

В работе рассматриваются теоретические и методологические основы применения логистического подхода к управлению финансовыми потоковыми процессами в сфере сервиса. Выявляются особенности и механизм взаимодействия финансовых потоков и других потоковых процессов в логистической системе сервиса.

Ключевые слова: финансовые потоки, логистическая система, сфера сервиса, методология логистики.

The Theoretical Basis for Improving the Efficiency of Logistics Processes Based on Traditional Concepts – Financial Flow

N. A. Malshina

This article deals with theoretical and methodological foundations of logistics approach to managing the financial processes of stream areas of service. The characteristics and mechanism of interaction with other stream processes identifies in logistics system service.

Keywords: financial flows, logistics system, scope of service, logistics methodology.

Важность эффективного управления финансовыми потоками на современном этапе развития экономических процессов в макроэкономическом плане не вызывает сомнений. Однако важность и актуальность эффективности функционирования финансовых потоков на микроуровне не менее, а возможно, и более значительна, если учитывать динамику развития современных экономических систем. Одной из основных особенностей развития современного этапа экономики является ее сервисная направленность. Применение уже традиционно сформировавшейся методологии логистики в сфере сервиса – обширное поле для исследования и формирования возможностей, повышающих эффективность функционирования сферы сервиса в целом.

Логистика исследует возникновение, преобразование и поглощение (потребление) основных и сопутствующих потоков в определенной экономической системе с целью оптимизации ресурсов. Поток – это один или множество объектов, воспринимаемых как единое целое, существующих как процесс на определенном интервале и измеряемых в абсолютных единицах. Основные потоки – материальные и/или сервисные (потоки

услуг)¹. Сопутствующие материальному потоку – финансовые, информационные и сервисные потоки. Сопутствующие сервисному потоку – информационные и финансовые. Сервисные – потоки услуг (нематериальной деятельности, особого вида продукции или товара), генерируемые логистической системой в целом или ее подсистемой (звеном, элементом) с целью удовлетворения внешних или внутренних потребностей организации бизнеса².

В процессе перемещения от одного хозяйствующего субъекта к другому совокупность определенных товарных ценностей (материальных и нематериальных) может рассматриваться как соответствующий товарный поток, движение которого обусловлено выполнением ряда логистических операций.

В условиях рыночной экономики повышение эффективности движения товарных потоков (материальных и нематериальных ценностей) достигается прежде всего за счет улучшения их финансового обслуживания. Это обуславливает необходимость выделения и исследования логистических финансовых потоков, соответствующих перемещению товарных ценностей (все виды материальных и нематериальных благ, услуги, капитал и нематериальные активы).

Под финансовыми потоками в логистике понимается направленное движение финансовых средств, циркулирующих в логистической системе, а также между логистической системой и внешней средой, необходимых для обеспечения эффективного движения определенного товарного потока³. Понятие финансового потока охватывает не только движение денежных средств, но и более широкое понятие динамики всех финансовых ресурсов предприятия, выраженных в разной форме.

Финансовые потоки создаются и используются для обеспечения эффективного движения товарных потоков. При этом специфика заключается в первую очередь в потребности обслуживания процесса перемещения в пространстве и во времени соответствующего потока товарно-материальных или товарно-нематериальных ценностей (услуг).

Основной целью финансового обслуживания товарных потоков в логистике является обеспе-



чение их движения финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в нужные сроки, с использованием наиболее эффективных источников финансирования. Финансовые потоки выполняют ряд важных функций по обеспечению, учету и координации движения ресурсов в логистических процессах. Финансовые параметры во многом определяют экономическую жизнеспособность организаций, их устойчивость на рынке.

При этом основной целью эффективного управления финансовыми потоками является обеспечение финансового равновесия логистической системы в процессе ее развития на основе оптимизации входящих и исходящих финансовых потоков по критерию минимизации издержек.

Финансовые потоки в полной мере могут рассматриваться только в системах, имеющих возможность применения динамических методов в управлении ресурсами, близкими к управлению в реальном режиме времени.

Характеристики логистических финансовых потоков определяют на основе информации об условиях, сроках и характере взаимоотношений участников логистического процесса, данных о параметрах ресурсов и движении материальных потоков. Основными характеристиками финансовых потоков являются объем, стоимость, время и направление. Дополнительные характеристики могут быть определены исходя из специфики и потребностей конкретного предприятия и его места в логистической системе.

С учетом специфики сферы сервиса, основанной на характеристиках услуг – комплексности (объем), неосвязаемости (нематериальные товарные ценности), привязанности к конкретному моменту времени, изменчивости (движение), – характеристики финансовых потоков сферы сервиса во многом укладываются в рамки традиционных концепций.

Соответственно, посредством применения концепции логистики как системы взглядов на повышение эффективности хозяйственной деятельности путем совершенствования потоковых процессов к финансовым потокам сферы сервиса может быть увеличена эффективность функционирования всей логистической системы сервиса в целом.

Финансовые потоки в рамках традиционно выполняемых функций в сфере сервиса предусматривают не отдельные разовые платежи, а множество распределенных во времени денежных поступлений (платежей) и выплат. В туристской сфере их представляется возможным подразделить на следующие группы:

- 1) финансовые потоки по продаже турпродукта;
- 2) финансовые потоки функционирования денежного оборота фирмы;
- 3) инвестиционные финансовые потоки;
- 4) финансовые потоки между:
 - а) учредителями, акционерами и турорганизацией (внутрихозяйственное значение);

б) турфирмой и государством (бюджетные и внебюджетные фонды);

в) турфирмой и подрядчиками, субподрядчиками;

г) турфирмой и страховой компанией;

д) турфирмой и кредитно-банковскими учреждениями;

е) турфирмой и ее работниками⁴.

Однако финансовые потоки тесно взаимосвязаны с другими логистическими потоками – материальными, информационными и иными, – в силу чего между ними проявляется некоторая размытость границ. Любые осуществляемые операции и функции в рамках рассмотренных потоковых процессов предполагают перемещение финансовых средств в экономической среде на микро- и макроуровне. Механизм финансового обслуживания товарных потоков является в настоящее время мало изученной областью логистики, еще менее изучен данный механизм в сфере сервиса (процесс оказания услуг).

Финансовые потоки, так же как и потоки других видов ресурсов, характеризуются рядом показателей, обусловленных неоднородностью их состава, назначения, форм транспортировки, видов отправителя и получателя, направлений, регулярности и видов движения⁵. Спецификой характеристик финансовых потоков сферы сервиса выступает необходимость учета нематериальных составляющих основного товара – услуги. Именно потоку услуг сопутствуют в данной сфере другие потоки логистической системы, и главным и определяющим является поток услуг. «В логистике туризма основополагающим потоком является поток туристских услуг (сервисный поток) от производителя (туроператора) или розничного продавца (турагента) к потребителю. Этот поток рассматривается как комплексный, включающий в себя: пассажирские перевозки, размещение, питание, экскурсии, услуги гидов-переводчиков и другие услуги, предоставляемые в зависимости от целей путешествия, распределенные во времени по пунктам назначения»⁶.

Продолжая традиционно принятую классификацию финансовых потоков, следует рассмотреть отличительные черты сферы сервиса и услуг:

– до продажи – кредитование, инвестирование, авансирование, организация труда, обеспечение финансовой состоятельности и ответственности (необходимость наличия минимального размера финансового обеспечения);

– во время процесса продажи (наличная и безналичная оплата, кредитные карты);

– после продажи – оплата услуг поставщиков, бюджетирование и планирование, расчет по кредитам и займам, воспроизводство рабочей силы.

До продажи эффективность деятельности предприятия сферы сервиса во многом зависит от соотношения внеоборотных и оборотных ак-



тивов фирмы. Особенностью структуры активов туристских фирм является низкая доля внеоборотных средств, в которых основную часть составляют нематериальные активы. Спецификой хозяйственной деятельности туроператоров и турагентов также является доля дебиторской задолженности. Высокая доля дебиторской задолженности по отношению к остальным видам активов предприятия объясняется тем, что между моментом продажи и потреблением услуги имеется значительный временной период (туры формируются и продаются обычно заблаговременно, до начала периода потребления услуги). Возникает дебиторская задолженность у туроператора и кредиторская задолженность у контрагента.

Для туристских фирм также характерны особые состав и структура источников финансирования. Финансирование туристской деятельности производится в основном за счет привлеченных средств и частично – за счет собственных. Это связано с тем, что организация получает деньги за проданные услуги раньше, чем предоставляет их. Среди привлеченных средств основную долю составляет кредиторская задолженность. Потребность в кредитовании, в привлечении заемных средств у фирмы возникает при выходе на новый рынок, расширении видов услуг, разработке и реализации новых проектов продукта. Рост объема реализации продукта приводит к увеличению дебиторской задолженности, так как фирмы предоставляют покупателям в этих случаях более длительные отсрочки платежей и расширяют практику применения консигнации.

Во время процесса продажи возникает необходимость наличной и безналичной оплаты, а также предоставления кредитных карт. Специфика данного процесса – соотношение дебиторской и кредиторской задолженности туроператора и турагента.

Отличительными чертами процесса после продажи являются распределение прибыли между поставщиками услуг, взаимоотношения с бюджетом, учет и расчет возможностей проектирования и реализации продукта на длительный период с помощью долгосрочного финансового логистического планирования и прогнозирования. Задача стратегического финансового планирования сводится к выбору и обоснованию источников финансирования как части производственно-функциональной деятельности организации. Специфика взаимоотношений с бюджетом проявляется в особенности платежного графика: сначала определяются денежные расходные потоки на предстоящий период, а затем изыскиваются денежные ресурсы для покрытия расходов. Внутренние расчеты туристских фирм в основном производятся в наличной форме, а внешние, обусловленные распределением прибыли между поставщиками, – в безналичной форме.

Логистический менеджмент в рамках традиционного подхода во многом зависит от жиз-

ненного цикла продукта. Применительно к сфере сервиса и услуг специфика логистического управления сводится к нескольким этапам.

- Этап разработки связан в инвестициями и затратами на исследовательские, технологические разработки, договорные отношения и т. п.

- Этап внедрения связан с затратами на рекламу, презентации и выставки. Логистические решения в сбыте на этом этапе связаны с селективным распределением и поддержкой маркетинговой политики продаж.

- Этап роста – рост и распределение прибыли, прогнозирование дальнейшего спроса. Необходимы тщательный логистический контроль сбыта и реагирование на изменение рынка услуг, появление новых видов продуктов.

- Этап зрелости или насыщения – начало снижения объема продаж и прибыли. Логистические решения необходимо направлять на изыскание новых перспективных направлений деятельности и предоставления услуг.

- Этап упадка – уменьшение размера предельной прибыли. Логистический менеджмент должен корректировать деятельность фирмы с учетом существующей ситуации, внедрять новые информационные и маркетинговые технологии.

Наиболее характерной особенностью взаимодействия потоковых процессов логистической системы сферы сервиса в рамках традиционной подхода является тесная взаимосвязь и аморфность границ между информационными и финансовыми потоками. Под информационным потоком в логистической системе понимается сложившееся и организованное в пределах логистической информационной системы движение данных в определенном направлении, при условии что у этих данных есть общий источник и общий приемник⁷.

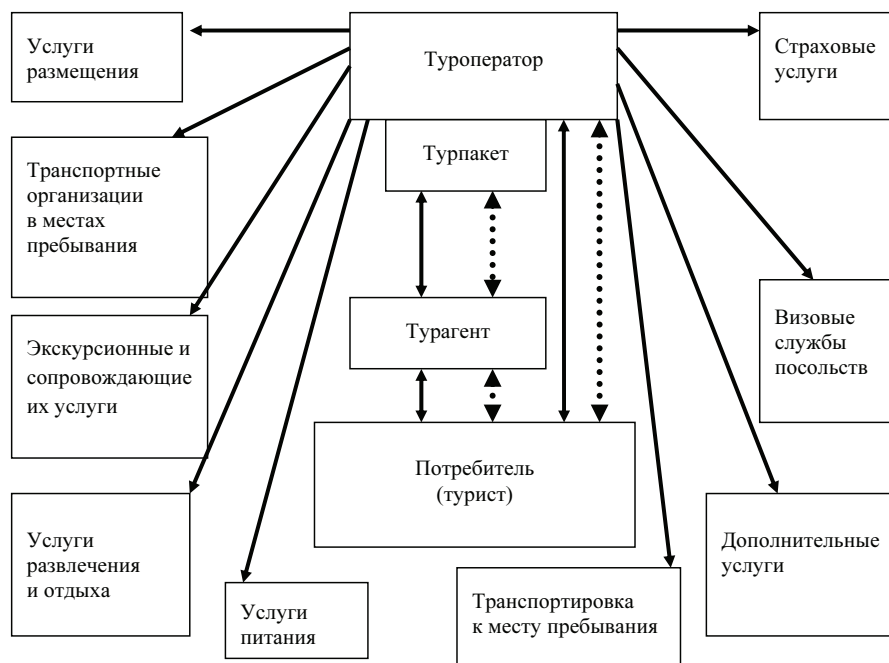
Характерным примером распределения информационных потоков в туристской индустрии является функционирование человеко-машинных компьютерных систем on-line и off-line. Компьютерная система on-line позволяет общаться в режиме диалога: представитель туристской фирмы имеет возможность обмениваться информацией с поставщиками услуг и потенциальными потребителями. Система off-line применима в качестве обмена электронными сообщениями с помощью специализированных программ двух видов: серверов, поддерживаемых фирмами-провайдерами Сети, и клиентов электронной почты.

Из вышерассмотренного следует, что применение логистических принципов в области управления информационными потоками имеет особое значение в области сферы услуг. Именно сфера услуг, имеющая основной своей характеристикой комплексность, направлена на комбинацию в определенный временной промежуток нескольких потоков услуг, что требует принятия оперативных высокоэффективных решений, для



достижения которых использование информационных технологий представляется оптимальным вариантом. Это участок, где бизнес сферы услуг может получить преимущества и место для будущей конкуренции.

Взаимосвязь финансовых и сопутствующих информационных потоков во взаимоотношениях субъектов сферы туризма представляется возможным рассмотреть в виде логистической схемы (рисунок).



Функционирование финансовых и информационных потоков в логистической системе туристических услуг

Воздействие на характеристики финансовых потоков приводит к изменению схем движения материальных и информационных потоков, и наоборот. Рассмотренная корреляция потоковых процессов дает ряд преимуществ при планировании, организации и контроле движения ресурсов в логистической системе.

Комплексный подход к управлению финансовыми, информационными, товарными потоками имеет особенность: применение инструментов и методов управления направлено на изменение характеристик как можно большего числа ресурсопотоков. Ряд инструментов позволяет через воздействие на финансовые потоки управлять движением товарных потоков, услуг. Методы ценообразования, формирования себестоимости применимы при расчете возможной стоимости привлечения ресурсов и определения цены конечного продукта (услуги).

К наиболее существенным особенностям финансовых потоков туристских фирм разных организационно-правовых форм следует отнести формирование уставного капитала, распределение получаемой прибыли, взаимоотношения с бюджетом.

Основой повышения эффективности функционирования финансовых потоков может служить логистическое бюджетирование, цель которого – обеспечить оптимальные возможности для успешной деятельности предприятий, получить необходимые

для этого финансовые средства и прибыль. Логистическое бюджетирование – процесс разработки совокупности плановых показателей для обеспечения развития системы необходимыми материальными и финансовыми ресурсами, координации и контроля хода реализации планов и повышения эффективности деятельности предприятия в будущем.

Система логистического бюджетирования устанавливает лимиты затрат финансовых и товарных ресурсов и нормативы рентабельности или эффективности по всей логистической системе и отдельным структурным подразделениям. Превышение установленных лимитов сигнализирует о необходимости анализа дел на конкретном участке и определения путей решения имеющихся проблем.

Основными принципами при разработке логистического бюджета являются:

- точность;
- непрерывность;
- участие;
- оптимальность;
- пропорциональность;
- эффективность.

Управление финансовыми потоками на базе логистического бюджетирования позволит:

- планировать уровень финансового обеспечения потоковых процессов сервисного предприятия;
- с достаточной степенью достоверности определять ожидаемый уровень прибыли;



– прогнозировать изменение прибыли и рентабельности в зависимости от изменения объема реализации, цен на товары, величины переменных и постоянных затрат;

– повысить уровень анализа фактического положения сервисного предприятия;

принимать эффективные управленческие решения о развитии деловой активности и совершенствовании деятельности предприятия;

– максимизировать прибыль предприятия.

Логистическое бюджетирование может создать самостоятельную систему управления финансовыми потоками, которая способна оптимизировать хозяйственные процессы и своевременно выявить возникающие отклонения, а также разработать меры по их устранению.

Следует также отметить, что к специфике финансовых потоков сферы туристических услуг относятся:

1) форма приобретения оказываемых услуг – с туроператором по приему туристов (meet-компания) или без туроператора;

2) способ реализации сформированного турпакета – непосредственно туристам или турагентам;

3) туроператор (или турагент) может оказывать туристам дополнительные отдельные услуги: страхование, оформление виз и заграничных паспортов, приобретение авиабилетов и др.

В зависимости от той или иной схемы изменятся и схемы денежных расчетов за оказанные услуги, и величина налогообложения, что влияет на логистическую систему в целом и на схему финансовых потоков.

Туристскую деятельность имеют право осуществлять юридические лица (коммерческие и некоммерческие организации), а также физические лица с момента их регистрации как индивидуальных предпринимателей. Процесс формирования и использования различных фондов имеет своей целью обеспечение хозяйственной деятельности туристской фирмы необходимыми денежными средствами. Денежные фонды туристской фирмы подразделяются на две группы:

1) фонды собственных средств, включающие уставной капитал, резервный фонд, фонды накопления и специального назначения, нераспределенную прибыль;

2) фонды привлеченных и заемных средств, состоящие из долгосрочных и краткосрочных кредитов банков, займов, ценных бумаг и др.

Денежные фонды туристской фирмы – это источник (ресурс) формирования актива организации. Эффективность хозяйственной деятельности туристской организации во многом зависит от соотношения внеоборотных и оборотных активов фирмы, подчиняющегося общепринятым золотым правилам финансирования. Оптимизация активов и связанных с ними ресурсов денежных фондов особенно требует учета закономерностей внешней среды, оказывающей важнейшее влияние на финансовые показатели деятельности туристской фирмы, что невозможно решить без

привлечения логистических принципов и методов управления, планирования и прогнозирования финансовых потоков внутри логистических систем, между ними, между логистическими системами и окружающей средой.

Представляется возможным определить логистический финансовый поток в туризме как целенаправленное движение денежных средств и ценных бумаг внутри логистической системы или между логистическими системами и внешней средой с целью максимизации накопленного финансового фонда и минимизации затрат.

Применение принципов логистического подхода позволит обеспечить более эффективное управление финансовыми потоками организации по:

1) практическим всем подсистемам предприятия и сферы сервиса в целом;

2) вопросам стратегического развития предприятия путем определения соотношения динамики и стабильности, пространственных и временных показателей финансовых потоков;

3) ритмичности и стабильности и в конечном итоге качеству процесса обслуживания;

4) сокращению потребности предприятия в привлеченном капитале;

5) сокращению времени прохождения материальных потоков в микрологистической системе, а в сфере сервиса нематериальных потоков – производственного цикла услуг;

6) высокой степени сбалансированности входящих и исходящих финансовых потоков, контролируя и координируя все пространство логистической сети предприятия;

7) выявлению новых форм реализации логистических цепей, упорядоченных по финансовым потокам и подразумевающих ограниченную интеграцию в их состав звеньев, направленных на получение дополнительных финансовых ресурсов.

Все рассмотренные моменты позволяют подтвердить целесообразность применения логистического подхода к повышению эффективности функционирования финансовых потоков как отдельного предприятия, так и всей сферы сервиса в целом.

Примечания

1 См.: Резер А. В. Финансовая логистика железнодорожных предприятий : монография. М., 2010.

2 См.: Потoki в логистике туризма. URL: http://www.adviss.ru/potoki_v_logistike_tip_upp/servisnye_potoki (дата обращения: 06.11.2011).

3 См.: Семенов А. И. Логистика. Основы теории : учебник для вузов. СПб., 2001.

4 См.: Гвозденко А. А. Логистика в туризме : учеб. пособие. М., 2004.

5 См.: Фоменко А. В. Концептуальные подходы к формированию комплекса потоковых процессов в интегрированных логистических системах. Саратов, 2005.

6 Одинова Т. Н. Теоретико-методологические основы исследования логистики в сервисной экономике. Саратов, 2010.

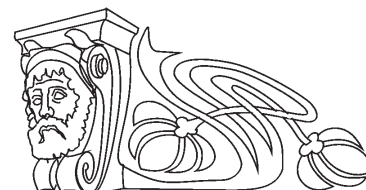
7 См.: Родкина Т. А. Информационная логистика. М., 2001.



УДК 005.521

О МЕТОДЕ АППРОКСИМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДАННЫХ, ОСНОВАННОМ НА ЗАДАЧЕ П. Л. ЧЕБЫШЁВА И ЕЕ ОБОБЩЕНИИ

И. Ю. Выгодчикова

Саратовский государственный университет
E-mail: VigodchikovaY@info.sgu.ru

Статья посвящена равномерному методу аппроксимации динамики экономических показателей, основанному на исследованиях П. Л. Чебышева.

Ключевые слова: уравнение регрессии, аппроксимация, оценка, альтернатива, сжатие данных, прогнозирование.

**About the Economic Indicator's Approximation
by Method Based at the P. L. Chebyshev's
Investigations and it's Generalizing**

I. Y. Vigodchikova

This paper is devoted to the uniform method of economic indicator's approximation based at the P. L. Chebyshev's investigations.

Key words: regress equation, approximation, estimation, alternance, compression of the data, forecasting.

Эконометрическое моделирование и прогнозирование на основе построенных моделей вполне успешно применяется при анализе процессов с высоким уровнем риска, например при анализе динамики курсов валют, при оценке ожидаемых темпов инфляции и уровня безработицы, поскольку приемы эконометрики при современных информационных технологиях являются простыми в выполнении и наглядными для интерпретации.

Рассмотрим задачу наилучшей аппроксимации набора наблюдений $(x_i, y_i), i = \overline{1, n}$ линейным уравнением $\hat{y} = \beta_0 + \beta_1 x$. Точки $(x_i, y_i), i = \overline{1, n}$ не лежат в точности на линии регрессии, а точки $(x_i, \hat{y}_i), i = \overline{1, n}$, где $\hat{y}_i = \beta_0 + \beta_1 x_i$, принадлежат этой линии, поэтому ошибки в i -ом наблюдении выражаются разностью между фактическим и расчетным значением зависимой переменной: $\varepsilon_i = y_i - \hat{y}_i$. Линейная регрессионная модель имеет вид $y_i = \beta_0 + \beta_1 x_i + \varepsilon_i$.

Поскольку измерить случайные ошибки ε_i невозможно, нужно *оценить* коэффициенты β_0, β_1 по имеющимся данным $(x_i, y_i), i = \overline{1, n}$. Чаще всего для этого применяют метод наименьших квадратов (МНК)¹. В качестве оценок неизвестных параметров β_0, β_1 берут такие значения $\hat{\beta}_0, \hat{\beta}_1$, которые минимизируют сумму квадратов отклонений значений y_i от \hat{y}_i :

$$Q(\beta_0, \beta_1) := \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2 = \sum_{i=1}^n (y_i - \beta_0 - \beta_1 x_i)^2 \rightarrow \min_{\beta_0, \beta_1} \quad (1)$$

Иногда применяется прогнозирование экономических показателей на основании ортогональных многочленов и построения моделей динамики, например методом максимального правдоподобия. Однако при анализе численности населения эти способы иногда приводят к искажению результата – первый по причине возможности незапланированных сбоев в поведении многочлена с ростом его степени, а второй вследствие недостаточно надежных вероятностных характеристик рассматриваемого явления.

В данной работе предлагается метод аппроксимации данных, основанный на исследованиях П. Л. Чебышёва² о равномерном наилучшем приближении функции алгебраическим полиномом фиксированной степени и обобщении этого метода, который позволяет выявить дополнительные свойства динамического ряда. Исследование задачи П. Л. Чебышёва весьма интересно уже потому, что ее решение в линейном случае обладает симметричностью относительно входных данных. При рассмотрении обратной задачи (зависимая и независимая переменные меняются местами) решением будет прежняя линейная функция, естественно, если $\hat{y} = \beta_0 + \beta_1 x$, а $\hat{x} = \omega_0 + \omega_1 y$, то $\omega_0 = -\beta_0 / \beta_1$, $\omega_1 = 1 / \beta_1$, что особенно ценно при анализе перекрестных данных. Также немаловажен факт наличия перспектив исследования. Разработаны методы решения обобщений этой задачи³.

Указанный метод целесообразно применять для оценки сглаженных или достаточно стабильных данных, например динамики численности населения, числа работников на предприятии, объема инвестиций в экономику, индекса цен, процентных ставок крупных банков, объема ВВП, остаточной стоимости объектов жилого фонда и т. п.

Приведем формулировку задачи П. Л. Чебышёва для дискретного случая. Пусть $T = \{t_0 < t_1 < \dots < t_N\}$ – дискретная сетка значений некоторой функции $y_k = y(t_k)$, $k = \overline{0, N}$, состоящая из «узлов» t_k , $k = \overline{0, N}$, $p_n(A, t) = a_0 + a_1 t + \dots + a_n t^n$ – алгебраический поли-



ном степени не выше n с вектором коэффициентов $A = (a_0, a_1, \dots, a_n) \in R^{n+1}$, N и n – целые неотрицательные числа. Требуется минимизировать максимальное по всем узлам сетки T уклонение алгебраического полинома от значений дискретной функции в этих узлах:

$$\varphi(A) := \max_{k=0, N} |y_k - p_n(A, t_k)| \rightarrow \min_{A \in R^{n+1}} \quad (2)$$

Решение такой задачи всегда существует вне зависимости от соотношений между N и n , а при $N \geq n$ оно единственно. Обозначим через $\rho := \min_{A \in R^{n+1}} \varphi(A)$ минимальное значение целевой функции задачи (2).

Решение этой задачи сводится к поиску так называемого экстремального базиса, то есть такого $(n+2)$ – точечного подмножества сетки T $\sigma^* = \{t_{j_0}^* < t_{j_1}^* < \dots < t_{j_{n+1}}^*\} \subset T$, для которого выполняются соотношения

$$p_n(A^*, t_{j_k}^*) = y_{j_k} + (-1)^{k+1} \cdot h, \quad k = \overline{0, n+1}, \quad (3)$$

причем $\varphi(A^*) = |h|$. В таком случае

$A^* = (a_0^*, \dots, a_n^*) \in R^{n+1}$ – решение задачи (2). Обычно для этих целей применяют алгоритмическую процедуру Вале – Пуссена, осуществляющую целенаправленный перебор базисов, начиная с произвольного.

Явление изменения знака уклонения фактических значений показателя от значений алгебраического полинома в $(n+2)$ различных узлах на одинаковую по модулю величину при переходе от одного узла к следующему по возрастанию, записанное математически в (3), часто называют *альтернансом*.

Соотношения (3) – это система с $(n+2)$ неизвестными – компонентами вектора $A^* = (a_0^*, \dots, a_n^*) \in R^{n+1}$ и величиной h – и таким же числом уравнений. При $N > n$ эта система всегда имеет единственное решение.

В данной работе рассматриваем случай $n = 1$. Система (3) запишется в виде (в целях упрощения обозначений берем базис $\sigma = \{t_0 < t_1 < t_2\} \subset T$, символы «*» и двойные индексы опускаем)

$$a_0 + a_1 t_k = y_k + (-1)^{k+1} \cdot h, \quad k = \overline{0, 2}. \quad (4)$$

Несложно отыскать решение системы (4):

$$a_0 = \frac{-h \cdot (t_1 + t_0) + y_0 \cdot t_1 - y_1 \cdot t_0}{t_1 - t_0},$$

$$a_1 = \frac{y_1 - y_0 + 2 \cdot h}{t_1 - t_0},$$

$$h = -\frac{y_1}{2} + \frac{y_0}{2} \cdot \frac{t_2 - t_1}{t_2 - t_0} + \frac{y_2}{2} \cdot \frac{t_1 - t_0}{t_2 - t_0}.$$

Рассмотрим применение этого метода на примере аппроксимации динамики численности населения в России в 1991–2009 гг.⁴ Исходные данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные численности населения, тыс. чел.

Дата	Городское	Сельское	Сумма
01.01.1991	109 405,1	38 868,6	148 274
01.01.1992	109 357,7	39 157	148 515
01.01.1993	108 668,4	39 893,3	148 562
01.01.1994	108 304,8	40 051,1	148 356
01.01.1995	108 321,7	40 138,2	148 460
01.01.1996	108 310,6	39 981	148 292
01.01.1997	108187,8	39 848	148036
01.01.1998	108 110,8	39 691,3	147 802
01.01.1999	108 053,2	39 486,2	147 539
01.01.2000	107 419,5	39 476	146 896
01.01.2001	107 071,3	39 261,9	146 333
01.01.2002	106 725,3	38 924	145 649
09.10.2002	106 420,9	38 737,7	145 159
01.01.2003	106 321,2	38 642,4	144 964
01.01.2004	105 818,4	38 349,8	144 168
01.01.2005	104 719,3	38 754,9	143 474
01.01.2006	104 104,8	38 648,7	142 754
01.01.2007	103 778,4	38442,6	142 221
01.01.2008	103 773	38 235,8	142 009
01.01.2009	103 690,4	38 213,6	141 904
01.01.2010	103 705	38 209	141 914

Сначала берем за условно нулевую дату 01.01.1991 и переводим значения дат в годы, прошедшие от нулевой даты. Далее рассматриваем задачу (2) для аппроксимации численности городского населения ($y_k, k = \overline{0, 19}$) в зависимости от года ($t_k, k = \overline{0, 19}$), при этом выбираем линейный полином, $n = 1$. В результате решения задачи (например с использованием алгоритма Вале – Пуссена) получена оценка зависимости численности населения от номера года от 01.01.1991 в линейной форме:

$$p_1(t) = \hat{y} = 110 104,1198 - 349,76 t.$$

Экстремальным базисом оказались 3, 8 и 15 годы. Если «убрать» из рассмотрения хотя бы одно из указанных наблюдений, решение задачи изменится, если же убирать любые другие наблюдения, решение останется прежним. Максимальная абсолютная ошибка аппроксимации 749,1 тыс. чел. Можно заметить, согласно полученной модели, что за рассматриваемый период городское население убывало приблизительно на 350 тыс. чел. в год (табл. 2).



Таблица 2
Вывод остатков по итогам применения алгоритма
Вале – Пуссена

Т (годы)	Расчетное городское	Расчетное фактическое	Ошибка (%)	Абсолютная ошибка
0,0000	110 104,1198	699,019781	0,64%	699,02
1,0000	109 754,3593	396,6593429	0,36%	396,66
2,0027	109 403,6407	735,2406571	0,68%	735,24
3,0027	109 053,8802	749,080219	0,69%	749,08
4,0027	108 704,1198	382,419781	0,35%	382,42
5,0027	108 354,3593	43,75934292	0,04%	43,759
6,0055	108 003,6407	- 184,1593429	- 0,17%	184,16
7,0055	107 653,8802	- 456,919781	- 0,42%	456,92
8,0055	107 304,1198	- 749,080219	- 0,69%	749,08
9,0055	106 954,3593	- 465,1406571	- 0,43%	465,14
10,0082	106 603,6407	- 467,6593429	- 0,44%	467,66
11,0082	106 253,8802	- 471,419781	- 0,44%	471,42
11,7781	105 984,6126	- 436,2874059	- 0,41%	436,29
12,0082	105 904,1198	- 417,080219	- 0,39%	417,08
13,0082	105 554,3593	- 264,0406571	- 0,25%	264,04
14,0110	105 203,6407	484,3406571	0,46%	484,34
15,0110	104 853,8802	749,080219	0,72%	749,08
16,0110	104 504,1198	725,719781	0,70%	725,72
17,0110	104 154,3593	381,3593429	0,37%	381,36
18,0137	103 803,6407	113,2406571	0,11%	113,24
19,0137	103 453,8802	- 251,119781	- 0,24%	251,12
				749,08

При этом максимальная абсолютная ошибка аппроксимации составила 749,1 тыс. чел., или 0,72%.

Если использовать метод наименьших квадратов, получается следующая оценка:

$$p_1(t) = \hat{y} = 109\,822,63 - 333,15t.$$

Максимальная по периодам абсолютная ошибка аппроксимации – 837,58, все коэффициенты и уравнение регрессии значимы.

Исключая из рассмотрения данные за 1999 г., по методу наименьших квадратов получаем $\hat{y} = 109\,866,225895631 - 330,3255324t$, вычисляем прогноз по этой модели на пропущенный год, получаем ($t = 18,0137$) 103 915,841 тыс. чел., что на 225,441 тыс. чел. отличается от реальных данных. Решение по методу Чебышёва от исключения данных за 2009 г. не изменится, при этом прогноз на этот год 103 803,641 тыс. чел., что отличается от фактических данных всего на 113,241 тыс. чел. Так, конечно, бывает не во всех случаях, но даже этот пример говорит о праве метода равномерной аппроксимации данных на существование.

Используя метод наименьших модулей (ри-сунк), получаем следующую оценку:

$$\hat{y} = 109\,672,63 - 313,8t.$$

Коэффициент Стандартная t-статистика Р-значение
ошибка

const	109 672	432,208	253,7	5,25e – 035

t	-313,800	38,0855	- 8,239	1,08e – 07 ***

Медиана зависимой переменной 107 071,3
Стандартное отклонение зависимой переменной 1994,052
Сумма модулей ошибок 9184,583
Сумма квадратов остатков 5 333 762

Демонстрация результата метода наименьших модулей с применением программы Gretl

Также рассматривается задача построения экспоненциальной функции динамики городского населения:

$$\hat{y}_k = A \exp(bt).$$

После логарифмирования этой функции получена оценка параметров \ln и b этой модели по алгоритму Вале – Пуссена (исходные данные численности населения также предварительно прологарифмированы):

$$\hat{y}_k = 110\,157,9709 \exp(0,003293693t).$$

Однако максимальная абсолютная ошибка отклонения расчетных данных от исходных здесь получилась 769,07 тыс. чел.

Наконец, рассмотрим линейный аналог задачи (2) с учетом авторегрессии 1-го порядка:

$$\phi 1(A) := \max_{k=1, N} |y_k - a_0 - a_1 t_k - a_2 t_{k-1}| \rightarrow \min_{a_0, a_1, a_2 \in R^3} \quad (5)$$

Пользуясь для решения указанной задачи приближенным методом «Поиск решения» электронной таблицы MSExcel, получаем результат

$$\hat{y}_k = 7669,784 - 323,4522 t_k + 0,925 y_{k-1}, k = 1, \dots, 19.$$

При этом максимальная абсолютная ошибка аппроксимации составила 517,757 тыс.чел., или 0,48%.

Точное решение:

$$\hat{y}_k = 41\,775,62 - 146,39 t_k + 0,619 y_{k-1}, k = 1, \dots, 19.$$

При этом максимальная абсолютная ошибка аппроксимации составила 536,037 тыс.чел., или 0,52%. Полученную зависимость можно интерпретировать следующим образом: темпы сокращения населения со временем замедляются (ежегодно приблизительно на 38,1%).

Если, опять же, использовать для оценки параметров авторегрессионной модели 1-го порядка классический метод наименьших квадратов, получаем модель

$$\hat{y}_k = 19\,215,326 - 63,42 t_k + 0,823 y_{k-1}, k = 1, \dots, 19.$$

При этом максимальная абсолютная ошибка аппроксимации составила 744,06 тыс.чел., или 0,71%.



В ходе исследования выявлены следующие полезные свойства оценок, полученных путем применения задачи П. Л. Чебышёва и ее обобщения:

– информативность цели. Минимальное значение целевой функции несет информацию о максимальной абсолютной ошибке аппроксимации исходных данных;

– возможность сильного сжатия данных. При устойчивой динамике обширный набор данных заменяется двумя коэффициентами полинома наилучшего приближения (как, впрочем, и в методе наименьших квадратов, однако можно сократить объем исходных данных до 3 значений показателей, соответствующих экстремальному базису, для задачи (2) и до 4 узлов для задачи (5));

– зависимость решения от значений исследуемого показателя. Лишь в нескольких (для линейного случая – в трех) рассматриваемых точках при исключении из анализа остальных данных решение задачи и прогнозные значения показателя, как, впрочем, и ошибки аппроксимации, останутся прежними;

– наглядность проверки результата, математическая четкость и «красота» его интерпретации, что, несомненно, повышает привлекательность этого метода при внедрении в учебный процесс.

Примечания

- 1 См.: Себер Дж. Линейный регрессионный анализ. М., 1980.
- 2 См.: Демьянов В. Ф., Малоземов В. Н. Введение в минимакс. М., 1972.
- 3 См.: Выгодчикова И. Ю. Применение алгебраических полиномов к моделированию экономических процессов // Математическое и информационное обеспечение экономической деятельности : сб. науч. ст. Вып.1. Саратов, 2006. С.16–21.
- 4 См.: Демографический ежегодник России 2009. М., 2010. С. 24. ; Распределение населения Российской Федерации по полу и возрастным группам (на 1 января 2010 г.) (тыс. чел.). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.01.2012).

УДК 338

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

С. Н. Живайкин

Саратовский институт (филиал) Российского государственного технологического университета
E-mail: szhivajkin@yandex.ru



В статье рассмотрено современное положение транспортного комплекса Российской Федерации и обоснована классификация рыночных инструментов, обеспечивающая повышение конкурентоспособности автотранспортных услуг. Доказана необходимость оптимального использования различных рыночных инструментов в целях поддержания и эффективного функционирования как отдельного автотранспортного предприятия, так и автотранспортной системы в целом.

Ключевые слова: рыночные инструменты, сфера услуг, автотранспортные услуги, классификация услуг, конкурентоспособность, метод, эффективность.

The Development of Modern Market-based Instruments as a Basis for Improving the Competitiveness of Road Transport Services

S. N. Zhivaykin

In article modern position of a transport complex of Russian Federation is considered and the classification of market tools providing increase of competitiveness motor transportation mustache-meadow is proved. Necessity of optimum use of various market instrument tools with a view of maintenance and effective functioning, both the separate motor transportation enterprise, and motor transportation system as a whole is proved.

Key words: market tools, sphere of services, motor transportation services, classification of services, competitiveness, method, effectiveness.

Переход к рыночной экономике ознаменовался радикальными изменениями в структуре народного хозяйства. Наиболее важными из них следует считать сокращение доли отраслей материального производства и возрастание удельного веса отраслей непродовольственной сферы. По мере развития общества, роста производительных сил происходит увеличение занятости в этой сфере, возрастание технической оснащенности труда, внедрение все более совершенных технологий.

Сфера услуг, включающая воспроизводство разнообразных видов услуг, оказываемых предприятиями, организациями, а также физическими лицами, имеет ряд специфических особенностей по сравнению с материальным производством.

Во-первых, услуги производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению, что порождает проблему регулирования их спроса и предложения.



Во-вторых, услуги достаточно часто противопоставляются продукции, хотя и в промышленном секторе экономики увеличивается роль обслуживания, которое может включать ремонт оборудования, послепродажное обслуживание и другие услуги, связанные с продажей товаров. Поэтому можно утверждать, что во многих случаях в услуге присутствует элемент продукции так же, как при продаже продукции присутствует элемент услуги.

По мере интеграции экономики страны в мировое экономическое пространство происходит развитие импорта и экспорта услуг, появление принципиально новых технологических основ

функционирования целого ряда услуг, в том числе транспортных.

Российская Федерация располагает мощной системой транспортного обслуживания, в которую входит железнодорожный, морской, речной, автомобильный, воздушный и трубопроводный транспорт. Основными количественными показателями, характеризующими ее состояние, являются объем перевозок грузов и грузооборот. Около 50% в структуре грузооборота занимает автомобильный транспорт, поскольку существуют определенные преимущества при обеспечении перевозки грузов и населения в силу его высокой мобильности и коммуникационного потенциала (табл. 1, рис. 1)¹.

Таблица 1

Грузооборот по видам транспорта в Российской Федерации (млрд т/км)

Показатели грузооборота	Годы									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Транспорт	3755	3976	4284	4558	4676	4801	4915	4948	4446	
в том числе										
железнодорожный	1434	1510	1669	1802	1858	1951	2090	2116	1865	
автомобильный	160	167	173	182	194	199	206	216	180	
трубопроводный	1962	2100	2273	2413	2474	2499	2465	2464	2246	
морской	113	112	85	66	60	62	65	84	98	
внутренний водный	83	84	81	92	87	87	86	64	53	
воздушный	2,6	2,7	2,7	3,0	2,8	2,9	3,4	3,7	3,6	

Автомобильный транспорт играет важную роль в развитии производительных сил общества, удовлетворении потребностей страны и населения в перевозках грузов и пассажиров. Он является главной составляющей транспортного комплекса Российской Федерации в силу своей мобильности, универсальности, гибкости, способности объединить все виды транспорта в единую сеть. В российском автотранспортном секторе задействовано около 15 млн чел. трудоспособного населения РФ².



Рис. 1. Структура грузооборота по видам транспорта

В стоимостном выражении автотранспортный рынок России – один из самых емких по сравнению с другими отраслевыми рынками, по официальным оценкам, составляя около 4 трлн руб.

в год. В то же время доля транспортных средств в возрасте до 10 лет составила 51%, от 10 до 20 лет – 33%. Возрастная структура автопарка также крайне неблагоприятна: средний возраст автомобиля в России – 12 лет, транспортные средства в возрасте до 5 лет составляют лишь 26% автопарка, в то время как в Европе и США средний возраст автомобиля – 8,5 года. Ежегодное выбытие автопарка в России составляет 3–4% против 6–7% в развитых странах.

Стабильно растущая ресурсоемкость транспортного комплекса России увеличивает себестоимость всех видов перевозок, которая, в свою очередь, ведет к другой традиционной проблеме – росту транспортных тарифов и, следовательно, повышению конечной стоимости поставляемых на рынок товаров и услуг. В среднем на долю транспортной составляющей в конечной цене продукции в Российской Федерации приходится 15–20% против 7–10% в развитых странах. Для большинства развитых стран автомобильный транспорт является основным видом внутреннего транспорта и ключевым элементом транспортной системы, который играет главную роль в обеспечении экономического роста и социального развития.

Разнообразные по форме собственности, видам и характеру автоперевозок, а также типам подвижного состава предприятия автомобильного транспорта формируют рынок автотранспортных услуг. Он обеспечивает повышение конкурентоспособности российской продукции, товарной и



географической диверсификации поставок товаров, расширяет участие ответственных компаний в международных производственно-сбытовых цепочках, позволяет увеличить доходы от продажи собственно транспортных услуг по перевозке грузов и пассажиров.

Как социально-экономическая система экономических отношений между производителями и потребителями автотранспортных услуг, а также государством автокомплекс включает:

– производителей и потребителей автотранспортных услуг (перевозчики или операторы, клиенты: предприятия и организации различных форм собственности, предприниматели,

пассажиры, арендаторы транспортных средств и транспортных компаний на условиях аутсорсинга);

– поставщиков разнообразных видов ресурсов, необходимых для выполнения автотранспортного процесса;

– посредников;

– государственные и муниципальные органы власти, регулирующие в пределах своей компетенции процессы предоставления автотранспортных услуг, и др.

Анализ отечественного и зарубежного опыта позволяет уточнить классификацию услуг автотранспорта по различным признакам (табл. 2)³.

Таблица 2

Классификация услуг автотранспорта

Признак	Виды услуг
Взаимосвязь с основной деятельностью автотранспортного предприятия	Перевозочные и неперевозочные
Вид потребителя	Внешние и внутренние
По виду сообщения	Внутригородские, областные, междугородние, международные
Характер деятельности	Технологические, коммерческие, информационные, экспедиционные и др.
Объект услуги	Грузы, пассажиры
По субъекту исполнения	Услуги, оказываемые юридическими лицами Услуги, оказываемые индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица
Вид транспортного средства	Автобусные, грузовые, автомобили/автобусы-такси
По роду груза	Услуги предприятиям добывающей промышленности Услуги строительным организациям Услуги по перевозке сельскохозяйственных грузов Услуги промышленным организациям Услуги по перевозке продуктов питания и др. скоропортящихся грузов Услуги по перевозке опасных грузов и др.
Форма участия перевозчика в транспортном процессе	Прямые и посреднические
Периодичность	Постоянные и временные (сезонные)
Статус объекта перевозки	Юридическим и физическим лицам
Правовой статус	Официальные и «нелегальные»

Являясь открытой экономической системой, автотранспортный комплекс взаимодействует с внешней средой. По отношению к сфере автомобильных услуг внешняя среда выступает в форме определенных макроэкономических факторов: политических, экономических, социальных, технологических, природных и др. Микроэкономический уровень представлен транспортными организациями – производителями услуг, которые испытывают на себе непосредственное влияние микроэкономических факторов: конкуренции, поставщиков, посредников, потребителей услуг, внутреннего менеджмента⁴.

В настоящее время рынок автотранспортных услуг практически сформирован, поскольку существует устойчивая связь между производителями и потребителями, которая не опосредована административным распределением, а контрагенты имеют свободный выбор партнеров по собственным хозяйственным связям. Кроме этого существует конкуренция как в целом по отрасли (между различ-

ными видами транспорта), так и среди предприятий автотранспорта⁵. Однако действие конкурентных сил на рынке автотранспортных услуг приводит к значительной дифференциации перевозчиков, неравномерности транспортных возможностей потребителей. На уровне отдельного автопредприятия реализация стратегических решений в сфере его деятельности осложняется неразвитостью гибких и адаптивных типовых рыночных инструментов, способных учесть динамику «внешних» параметров деятельности автотранспортных предприятий.

В итоге на каждом «этаже» автотранспортной системы возникает управленческая несогласованность между различными видами и уровнями планирования, ведущая к снижению эффективности функционирования транспортной системы, сокращающая гибкость, адаптивность и комплексность их реагирования на изменение внешней среды, что требует внедрения современных рыночных инструментов.



Рыночные инструменты вошли в научный и практический оборот отечественной экономики относительно недавно, в ходе ее трансформационных преобразований. Многие из них были заимствованы из практики развитых стран с рыночной экономикой.

Под рыночными инструментами следует понимать совокупность экономических, технологических, управленческих, социальных, маркетинговых информационных и других методов, используемых для управления автотранспортной организацией, совершенствования функционирования, расширения и закрепления ее позиций на рынке.

Так, экономические инструменты могут использоваться в качестве основных рыночных методов, когда возникает необходимость регулирования цены на услуги, привлечения займов и инвестиций, минимизации издержек, управления ценными бумагами, дебиторской и кредиторской задолженностью и т. д. Под технологическими инструментами понимаются, в частности, технологии, оборудование, стандарты качества предоставления автотранспортных услуг, так как эффек-

тивная организация рынка транспортных услуг предполагает необходимость устанавливать и контролировать единые нормы, стандарты и правила в области охраны окружающей среды, безопасности движения, условий труда на транспорте, а также единые технические стандарты. Управленческие методы применяются для повышения эффективности производственных процессов и качества услуг, совершенствования кадровой политики и пр. Социальными инструментами могут быть уровень квалификации, дополнительные навыки. В качестве информационных инструментов выступают системы автоматизации производства или финансовых потоков автотранспортного предприятия. Маркетинговые методы позволяют расширить и закрепить позиции предприятия на рынке, изучить потребительские ожидания и повысить объем продаж и доходы⁶.

Однако на практике данные инструменты всегда должны использоваться в совокупности, поскольку для совершенствования деятельности автотранспортного предприятия необходимо их комплексное использование (рис. 2).

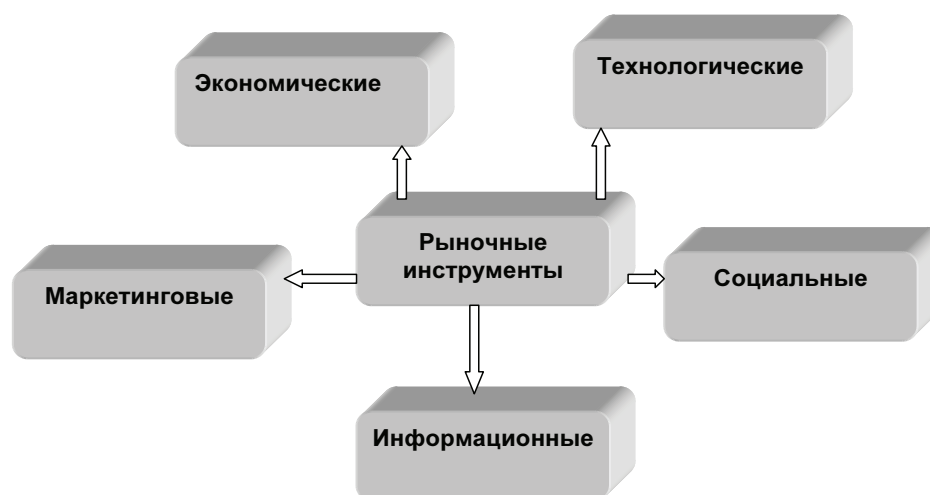


Рис. 2. Классификация современных рыночных инструментов в сфере автотранспортных услуг

Поэтому рыночные инструменты в сфере автотранспортных услуг можно рассматривать в виде многообразных функциональных форм, соответствующих реальным потребностям воспроизводственного процесса и обеспечивающих:

- содействие развитию рынка транспортных услуг посредством равноправного доступа субъектов рынка автотранспортных услуг к потребителям и ресурсам;
- ускорение процессов перехода транспорта на более высокий организационно-управленческий и технический уровень и повышение качества предоставляемых транспортных услуг;
- своевременную доставку требуемой продукции от производителя к потребителям, уменьшение потерь и порчи готовой продукции и сырья;
- снижение уровня непроизводительных транзакционных издержек, повышение конку-

рентоспособности российских автотранспортных предприятий;

- обеспечение продуктивной занятости экономически активного населения и др.

Однако проблема оптимального использования различных рыночных инструментов в целях поддержания и эффективного функционирования как отдельного автотранспортного предприятия, так и автотранспортной системы в целом становится особенно важной и актуальной в условиях развития рыночных отношений. Проникая во все сферы экономики, рыночный механизм подвергает изменению все организационно-экономические и управленческие элементы и их взаимосвязь и, соответственно, приводит к необходимости изучения новых рыночных инструментов для управления автотранспортными организациями и совершенствования их функционирования.



Уровень целесообразности применения рыночных инструментов зависит от того, использует компания их «ограниченно» или «в рамках всей организации»: второе почти всегда приносит положительный результат, в отличие от первого. Совокупным результатом использования рыночных инструментов в деятельности автотранспортного предприятия, с одной стороны, выступает конкурентоспособность его услуг, с другой – размер полученной прибыли⁷.

Таким образом, сущность рыночных инструментов в сфере предоставления автотранспортных услуг проявляется в высокой степени доступности транспортных услуг и обеспечивает ключевые условия реализации экономической свободы граждан, в том числе снимает транспортные ограничения на свободу предпринимательской деятельности. А эффективность предоставления и потребления транспортной услуги может выражаться в снижении себестоимости конечных товаров или, другими словами, в повышении эффективности производства товаров и услуг.

Проведенные исследования позволили рассмотреть современное положение транспортного комплекса Российской Федерации и обосновать классификацию рыночных инструментов, обеспечивающих повышение конкурентоспособности автотранспортных услуг, в которой, в отличие от описанных в научной литературе, предусматриваются новые признаки и доказываются необходимость оптимального использования различных рыночных инструментов в целях поддержания и эффективного функционирования как отдельного автотранспортного предприятия, так и автотранспортной системы в целом. Тем не менее указанный перечень решенных задач не является

исчерпывающим. Результаты проведенного исследования могут быть использованы в целях усовершенствования Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года с целью ее дальнейшего развития⁸.

Примечания

- ¹ Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 28.08.2011).
- ² См.: *Пеньшин Н. В.* Эффективность и качество как фактор конкурентоспособности услуг на автомобильном транспорте: монография / под науч. ред. В. П. Бычкова. Тамбов, 2008.
- ³ См.: *Ахмедов Р. Р.* Анализ и сравнение глобализации и интернационализации рынка автотранспортных услуг в России // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2010. № 4.
- ⁴ См.: *Звягина Е. М.* Конкурентоспособность предприятий на рынке пассажирских автотранспортных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2008.
- ⁵ См.: *Ефименко А. Г.* Экономическая оценка грузового сегмента рынка автотранспортных услуг России и Беларуси // В мире научных открытий. 2010. № 3. С. 67–70.
- ⁶ См.: *Орлова Т. С., Чикурова Т. Ю.* Рыночные инструменты в деятельности турфирм // Изв. Уральского гос. экон. ун-та. 2009. Т. 25. № 3. С. 36–41.
- ⁷ См.: *Соколов К. А.* Системный подход к управлению доходами в сфере услуг // Вопр. экономических наук. 2006. № 6.
- ⁸ Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (Утверждена распоряжением Правительства Рос. Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р).

УДК 330.567.2, 338.24.01

ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К МОНИТОРИНГУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. Н. Плотников, Д. А. Плотников*

Саратовский государственный технический университет

E-mail: pan@sstu.ru

*E-mail: eus@sstu.ru

В статье представлены теоретические и методологические вопросы мониторинга. Проанализированы подходы к мониторингу инвестиционной деятельности. Рассмотрены инвестиции разных видов, отличительные признаки проектов, их стадии. Раскрыто содержание know-how проектной технологии. Изучены возможности применения проектных технологий в отношении инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: мониторинг инвестиций, экономическое развитие, проектные технологии, организация, know-how, признаки проектов, стадии проектов.



The Review of Existing Approaches to Monitoring of Investment Activity

A. N. Plotnikov, D. A. Plotnikov

The paper discusses the theoretical and methodological issues of monitoring. Approaches to monitoring the investment activities. Investments of a various kind, distinctive signs of projects, their stages are considered. Disclosure of know-how of design technology. Explored the use of design technologies for investment.

Key words: monitoring of investment, economic development, design technology, organization, know-how, features projects, project stages.



Инвестиционная деятельность в компаниях, заботящихся о своем развитии, осуществляется практически непрерывно. Понятно, что владелец и управленец компании желают иметь информацию о том, насколько эффективно ими реализуются инвестиционные проекты. Постоянная оценка эффективности инвестиционной деятельности необходима, но не так проста, иногда она просто невозможна, поскольку сложились определенные стереотипы, которым руководство компании и следует. Определяется необходимый размер инвестиций, затем оценивается их возможная эффективность, заключается договор на финансирование инвестиционного проекта, ну и, собственно, осуществляются затраты на реализацию данного проекта за счет этих инвестиций.

Использование этого алгоритма не позволяет постоянно отслеживать эффективность реализации инвестиционного проекта. В таком случае владелец и управленец компании должны либо смириться, что инвестиции – это расходы, которые неизбежны и трудно управляемы, либо искать методы, позволяющие постоянно «держать руку на пульсе».

Оценка эффективности инвестиционного проекта в процессе его реализации усложняется еще и тем, что существующие методики предусматривают дисконтирование осуществляемых затрат и получаемых результатов. Процесс дисконтирования приводит к несопоставимости данных бухгалтерского и управленческого учета с планируемыми показателями оценки эффективности инвестиционного проекта.

Для решения проблемы мониторинга инвестиционной деятельности следует рассмотреть возможные соответствующие подходы. На сегодня известно два типа таких подходов. В основу первого положено бюджетное управление. Мониторинг эффективности инвестиционной деятельности при использовании первого подхода осуществляется путем контроля соответствия расхода инвестиций установленным лимитам. Второй подход базируется на использовании проектных технологий. Кроме того, в этом случае применяются временные параметры, определяемые по заранее установленной методике¹.

Реализация перечисленных подходов осуществляется в определенной последовательности (рис. 1).

Сопоставлять рассмотренные подходы не имеет смысла. Цели инвестирования могут быть самыми разными, так же как осуществляемые затраты в виде инвестиций и получаемые результаты в виде прибыли. В этой связи различают инвестиции по роду, которых на сегодня насчитывается три.

К первому роду относят инвестиции, вкладываемые в реализацию проектов, в принципе не предполагающих получения экономического эффекта непосредственно от данного проекта. Целью таких проектов является, как правило,

повышение эффективности управления и результативности труда управленцев. К проектам с инвестициями первого рода можно отнести такие, которые связаны с автоматизацией документооборота или бизнес-процессов в целом.



Рис. 1. Алгоритмы реализации существующих подходов мониторинга инвестиционной деятельности

Оценить экономический эффект при разработке и обосновании таких проектов очень трудно. Проблема обусловлена тем, что при реализации таких проектов не создается добавленная стоимость. При этом логично, что потребитель не хочет платить больше. Если даже возможно снижение издержек производства, то достаточно сложно предусмотреть уровень их снижения. Зачастую с этой целью используется метод экспертной оценки, который не всегда дает точный ответ на существующий вопрос.

Для инвестиций первого рода наиболее приемлемым является метод проектного управления. Это объясняется тем, что в качестве объектов проектного управления принимаются этапы работ, выполняемых при реализации проекта, а управление эффективностью инвестиций первого рода осуществляется в виде контроля соответствующих лимитов и бюджета каждого этапа реализации инвестиционного проекта.



К инвестициям второго рода следует отнести те, которые дают прямой экономический эффект. Причем эффект формируется за счет разницы между доходной и расходной частями бюджета предприятий и подразделений, входящих в состав компании. Для инвестиционных проектов с использованием инвестиций второго рода, как правило, применяется так называемый бюджетный подход, позволяющий проводить постоянный мониторинг инвестиционной деятельности. Но не всегда можно выделить инвестиции второго рода в отдельные проекты, поскольку появляются проблемы с учетом возникающих при этом эффектов.

К инвестициям третьего рода относят инвестиционные проекты, которые осуществляются на объектах компании, где экономический эффект определяется однозначно. Как правило,

такие проекты реализуются самостоятельными предприятиями, внутренними подразделениями, входящими в состав компании и получающими промежуточный экономический эффект. Для объектов с инвестициями третьего рода подходят проектные технологии управления и мониторинга инвестиционной деятельности. Но при этом не стоит забывать про дисконтирование формируемого денежного потока, которое необходимо для последующей оценки эффективности проекта.

Что же представляет собой проект, какова его сущность, какие специальные методы используются в проектном управлении и в чем состоит специфика этих методов?

К сожалению, в отечественной науке и практике до настоящего времени нет четкого единого определения термина «проект» (рис. 2).

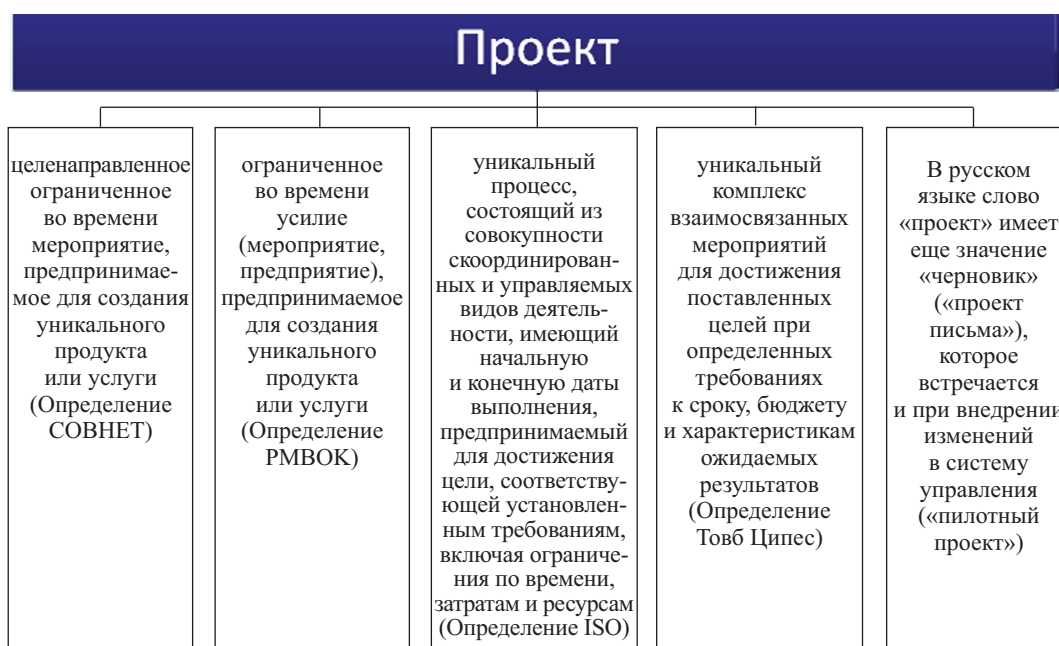


Рис. 2. Различные определения термина «проект»

Анализ приведенных на рис. 2 определений позволил выявить отличительные признаки проекта: 1) проект связан с осуществлением определенной деятельности; 2) как правило, деятельность направлена на производство продукта или оказание услуг; 3) производимый продукт обладает свойствами новизны; 4) осуществляемая в рамках проекта деятельность имеет ограничения по времени, используемым ресурсам и т. п.

Справедливости ради следует отметить, что и обычная производственно-хозяйственная деятельность субъекта хозяйствования характеризуется такими же признаками. Но данный факт легко объясняется тем, что, как правило, в новых условиях хозяйствования деятельность предприятия, компании в целом связана с реализацией отдельных самостоятельных проектов, при управлении которыми используются проектные методы управления.

Поскольку каждый проект обладает свойствами новизны, инновационности, сам процесс управления проектом осуществляется в условиях неопределенности, снизить которую возможно при использовании методов проектного управления.

При использовании проектной технологии управления инвестиционным проектом важным является такое новое понятие, как know-how. Другими словами, каждый участник проекта знает, что и как он должен делать, какие результаты получать и какие при этом ресурсы использовать.

Одной из разновидностей проектных технологий является технология WBS (Work Breakdown Structure): Work – работа, направленная на достижение конкретных результатов при преодолении возникающих препятствий; Breakdown – декомпозиция, обусловленная разделением проекта на простые составляющие; Structure – структура, представляющая собой определенное количество



объектов и возникающих между ними отношений в процессе реализации проекта.

В основу технологий WBS положен «закон больших чисел», суть которого заключается в том, что действие при определенных условиях множества факторов в совокупности, как правило, приводит к практически не зависящему от случая результату.

Вследствие проявления этого закона увеличение числа составляющих элементов, имеющих каждый свою погрешность, ошибка в целом уменьшается экспоненциально²:

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{\sqrt{n}} \times \varepsilon_0,$$

где: ε – ошибка совокупности элементов; n – число элементов в совокупности; ε_0 – ошибка единичного элемента.

Другими словами, ошибка совокупности стремится к нулю, если элементов бесконечно большое количество.

Таким образом, необходимо разбивать проект на как можно большее количество работ, что приведет к снижению степени неопределенности при его реализации. Конечно, при этом неопределенность для каждой работы сохраняется, но при ее снижении снижается неопределенность для проекта в целом.

Мониторинг инвестиционной деятельности, так же как и создание системы бюджетного управления, на основе использования проектных технологий возможен и может достаточно успешно применяться, если выполнить определенные условия: 1) определиться с критериями выделения проектов по роду деятельности; 2) формализовать параметры проектов; 3) согласовать описание параметров проектов с работниками по бюджетированию; 4) определиться с общим для системы бюджетирования и мониторинга инвестиционной деятельности объектом учета; 5) реализовать разработанные программы в автоматизированной системе управленческого учета (АСУУ).

Задача внедрения мониторинга инвестиционной деятельности решается значительно легче

по отношению к инвестициям, которые вкладываются в объекты собственности, поскольку их дальнейшее использование предполагает получение доходов. Такие объекты собственности физически существуют, ведется их бухгалтерский и управленческий учет, поэтому инвестиции в такие объекты (а это инвестиции третьего рода) легче выделить.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов с использованием инвестиций третьего рода, как правило, используются общепринятые методики оценки эффективности инвестиций. Наиболее распространенной является методика ООН – UNIDO. Проекты оцениваются по дисконтированным денежным потокам. При этом возможны два варианта оценки: 1) «приток минус отток»; 2) «чистая прибыль плюс амортизация минус инвестиции».

При использовании варианта «приток – отток» чистый денежный поток определяется как сальдо денежных средств. Этот вариант значительно проще в использовании. Его применение предполагает установление связей между статьями бюджета движения денежных средств (БДДС) и статьями, описывающими реализацию инвестиционного проекта. Более того, выявляется наличие общего объекта учета, обусловленного осуществлением данного инвестиционного проекта.

При использовании варианта «чистая прибыль плюс амортизация минус инвестиции» значительно сложнее настройка в части соответствий и в реализации. Так, в учетных системах прибыль учитывается в целом по юридическому лицу, а не по объектам инвестиций. В этой связи для таких объектов инвестиций прибыль будет рассчитываться с определенной погрешностью.

Сведения о необходимых ресурсах, доходах и расходах, выплатах и поступлениях, связанных с осуществлением инвестиционного проекта, представляют его параметры (рис. 3).

Каждый параметр имеет собственные единицы измерения и может быть отнесен к одному из следующих типов (таблица).

Типы параметров инвестиционных проектов

Индекс	Тип параметров проектов	Описание объекта в информационной системе
1	Общие для всех проектов (постоянные)	Параметр классификатора
2	Общие для всех проектов (изменяются редко, нужно сохранять историю)	Периодический параметр классификатора
3	Общие для всех проектов (аналитические резервы)	Классификаторы
4	Индивидуальные для проекта (используются для характеристики инвестиционного объекта, не изменяются в течение срока жизни проекта)	Показатели (исходные данные)
5	Индивидуальные для проекта (изменяются в зависимости от периода, используются для расчета критериев оценки)	Числовые данные в разрезе классификаторов
6	Индивидуальные для проекта (используются для оценки эффективности проекта)	Показатели для отчетов

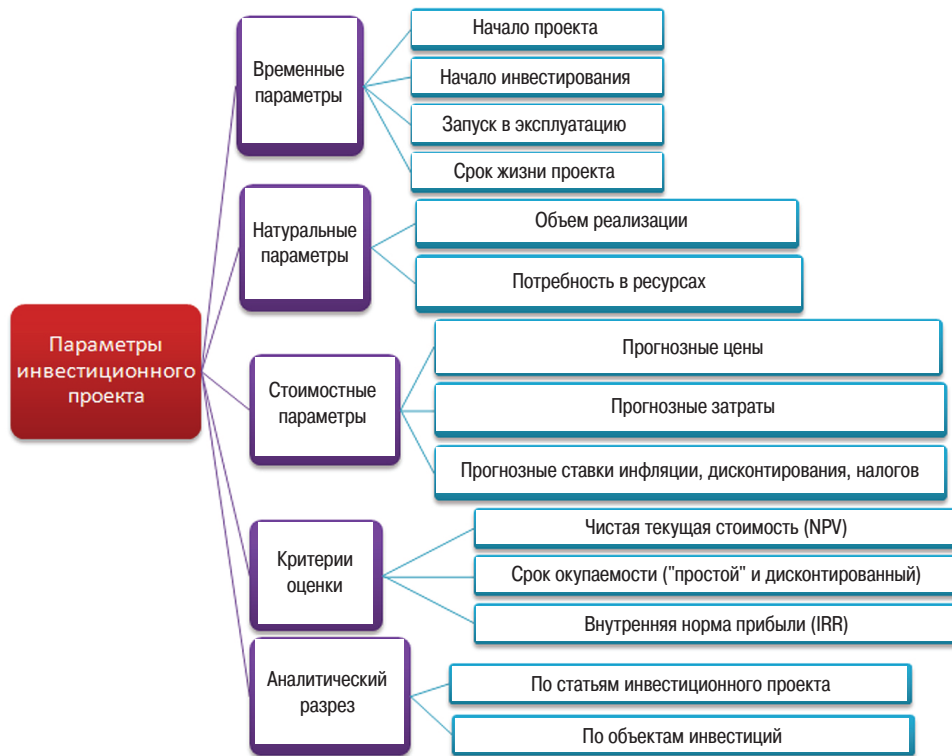


Рис. 3. Параметры инвестиционного проекта

По сравнению со статьями бюджета движения денежных средств или бюджета доходов и расходов параметры инвестиционных проектов, как правило, более агрегированы.

Мониторинг проектов можно реализовать после определения соответствия параметров инвестиционного проекта аналитиками бюджетирования, используя данные управленческого или бухгалтерского учета, и тем самым избежать ввода данных дважды.

Введенные в бухгалтерский контур АСУУ данные с помощью формализованных соответствий преобразуются в данные по инвестиционному проекту и с помощью процедуры дисконтирования приводятся в сопоставимый с первоначальными проектными данными вид. Контролируя отклонения плановых и фактических величин текущей стоимости и накопленную чистую текущую стоимость проекта, возможно оценить реальную эффективность произведенных инвестиций и сравнить с ранее запланированными показателями³.

Таким образом, при использовании проектных технологий появляется возможность соизмерять фактические показатели эффективности с запланированными в процессе реализации проекта. Контроль и анализ соответствия фактических показателей плановым в данном случае служит определенным инструментом, позволяющим предвидеть неблагоприятные ситуации. Можно установить пределы возможных отклонений и пороговые значения статей доходов и расходов. Это поможет руководству компании принимать взвешенные решения.

В случае если отклонения значительно превышают установленные пределы и пороги, руководство компании может принять решение о корректировке бюджета.

Что касается инвестиций второго рода, то использование проектных технологий здесь ограничено. Экономический эффект в данном случае должен обязательно быть достижимым. В части управленческого учета значительно повышаются требования и к программному обеспечению, которое должно осуществлять многовариантные расчеты и предоставлять возможность их сравнения. Это повышает вероятность реализации запланированного варианта осуществления инвестиционного проекта и достижения плановой величины экономического эффекта. Оценка эффективности инвестиционного проекта в данном случае будет осуществляться так же, как и для инвестиций третьего рода. Вместе с тем использование таких технологий для инвестиций второго рода требует высокой квалификации обслуживающего программного продукт персонала.

Изучение существующей экономической проблемы позволяет сделать вывод о том, что выявление точек пересечения процессов управления инвестиционной деятельностью, управления бюджетом, бухгалтерского и управленческого учета, описание этой взаимосвязи посредством математических моделей и реализация ее с помощью современных программных средств обеспечивает полноценный мониторинг инвестиционной деятельности.



Примечания

¹ См.: Егоров Д. Е. Мониторинг инвестиционной деятельности. URL: <http://www.sid-consulting.org/intellect-bank/monitoring-investicionnoj-deyatelnost> (дата обращения: 24.04.2011).

² См.: Егоров Д. Е. Мониторинг инвестиционной деятельности. Как отследить эффективность инвестиций с помощью системы бюджетного управления? URL: <http://www.sid-consulting.org/intellect-bank/monitoring-investicionnoj-deyatelnost> (дата обращения: 11.12.2011).

³ Там же.

УДК 631.14

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ДОСТИЖЕНИЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Е. А. Дерунова

Саратовский государственный университет
E-mail: elenaderunova@bk.ru



Разработан авторский подход к проблеме развития системы продвижения научных достижений. Исследованы организационно-экономические условия формирования системы продвижения научных достижений, представлено эволюционное развитие теоретико-методологического, организационно-управленческого и экономико-финансового механизмов ее функционирования.

Ключевые слова: система продвижения, организационно-экономический механизм, эффективность, научно-техническая политика, финансовый механизм.

Perfection of System of Advancement of Achievements of Scientifically Technical Progress in Agriculture

E. A. Derunova

The author's approach to a problem of development of system of advancement of scientific achievements is developed. Organizational-economic conditions of formation of system of advancement of scientific achievements are investigated, it is presented evolutionary development of teoretiko-methodological, organizational-administrative and economic-financial mechanisms of functioning of system.

Key words: advancement system, organizational-economic mechanism, efficiency, scientific and technical policy, financial mechanism.

Важнейшее условие устойчивого развития аграрного сектора экономики – эффективная научная политика. Ее целью является продвижение новых, передовых технологий, изобретений, форм организации труда и управления производством, которые основываются на достижениях научно-технического прогресса.

Повышения эффективности сельскохозяйственного производства в настоящее время можно достичь только при условии комплексного подхода к решению законодательных, нормативно-правовых, организационных и экономических вопросов развития аграрной экономической науки и совершенствования системы продвижения достижений научно-технического прогресса в сельское хозяйство.

Приступая к анализу направлений развития системы продвижения, уточним ее теоретико-методологический аппарат.

В применении к результатам научно-технической деятельности термин «продвижение» отождествляется с такими родственными категориями, как «внедрение», «освоение», «передача технологии».

С точки зрения маркетингового подхода продвижение – это распространение информации о научных разработках, достижениях науки и техники.

В информационно-логистическом контексте продвижение научных достижений рассматривается как информационный процесс, содержание и форма которого определяются силой воздействия средств коммуникации, особенностями восприятия информации сельхозтоваропроизводителями, их способностями к практическому использованию этой информации.

Основываясь на обобщении анализа литературных источников, уточним определение «продвижение научных достижений». Продвижение научных достижений в сельском хозяйстве – это комплексный информационный процесс управления и организации науки и производства, нацеленный на повышение качественного уровня применяемых фундаментальных и прикладных исследований для обеспечения эффективного ведения аграрного производства¹.

Для рассмотрения особенностей продвижения научных достижений в сельское хозяйство необходимо определить его инфраструктуру, основные свойства, а также уровни управления им. В инфраструктуру продвижения входят маркетинговые агентства по изучению рынка научно-технической продукции, сельскохозяйственные научные и учебные учреждения, органы управления производством, обслуживающие и различные внедренческие формирования, и непосредственно сельскохозяйственных производителей.



Основным свойством механизмов продвижения является иерархический и комплексный характер научных достижений, что обусловлено структурой народного хозяйства и агропромышленного комплекса. Именно поэтому продвижение достижений научно-технического прогресса в сельское хозяйство необходимо рассматривать на федеральном, региональном уровне и уровне предприятия.

Авторское определение системы продвижения достижений научно-технического прогресса в сельское хозяйство представляет собой совокупность взаимосвязанных механизмов, входящих в целостную систему – теоретико-методологического, организационно-экономического и финансового, – которые обособлены от внешней среды и взаимодействуют с ней как целое. В процессе этого взаимодействия в зависимости от условий среды на данном этапе появляются новые составные элементы механизмов и блоки, приводящие к эффективному функционированию всей системы.

В совершенствовании процесса продвижения научных достижений в сельское хозяйство ключевым направлением является формирование заказов на научные разработки, которое должно осуществляться с учетом возможностей производителей и спроса потребителей на научную продукцию в настоящее время и прогнозирования развития на перспективу.

Экономическая сущность механизма общей схемы «наука – производство» состоит в том, что

в результате освоения и продвижения научных разработок в аграрное производство наступает определенный экономический эффект, который становится впоследствии материальной основой существования и развития самой науки. Главными целями освоения и продвижения научных достижений в сельское хозяйство являются повышение производительности труда, увеличение конкурентоспособности выпускаемой продукции, а также получение дополнительного экономического эффекта – прибыли. Планомерное и стабильное развитие процесса продвижения научных достижений приведет к повышению эффективности сельскохозяйственного производства и ускорению научно-технического прогресса в отрасли.

К основополагающим условиям формирования системы продвижения относится разработка методик исследования рынка научно-технической продукции, развитие научно-технической политики в сельском хозяйстве, законодательное и правовое обеспечение рынка научно-технической продукции, разработка производителем инновационной научно-технической продукции, создание специальных подразделений в информационно-консультационной службе по внедрению и продвижению научных разработок в сельскохозяйственное производство, государственная поддержка продвижения наукоемких технологий, а также эффективное продвижение научно-технической продукции от производителя к потребителю (рис. 1).



Рис. 1. Организационно-экономические условия формирования системы продвижения научных достижений

Политика продвижения достижений научно-технического прогресса в сельское хозяйство формируется на основе глубокого всестороннего анализа существующей научно-технической политики в агропромышленном комплексе, выявления факторов, сдерживающих и ускоряющих процесс продвижения достижений научно-технического

прогресса и результативность функционирования системы продвижения в целом.

Таким образом, для формирования системы продвижения достижений необходим комплексный подход к изучению факторов как сдерживающих, так и ускоряющих. Анализ таких факторов позволит более объективно



оценить текущее состояние и предложить конкретные пути развития системы.

Надо полагать, что приоритетным направлением формирования системы продвижения научных достижений в сельское хозяйство является создание эффективного организационно-экономического механизма продвижения, а также моделирование оценки эффективности фундаментальных

и прикладных научных исследований. В формировании и развитии системы продвижения достижений необходимо учитывать ускоряющие факторы (организационно-экономические, информационно-методические, социально-психологические, экологические), реализация которых на практике будет способствовать совершенствованию данной системы (рис. 2).



Рис. 2. Систематизация сдерживающих и ускоряющих факторов, влияющих на формирование системы продвижения научных достижений в сельское хозяйство



Исследователями установлено, что под влиянием вышеперечисленных факторов выстраиваются отношения между производителями и потребителями научных достижений, формируются рынок научно-технической продукции и система продвижения достижений НТП, в основе которой, как отмечалось выше, лежит организационно-экономический механизм продвижения научных достижений в сельское хозяйство².

Эффективность системы продвижения научных достижений проявляется при учете целей участников рынка научно-технической продукции, создающих и использующих в сельскохозяй-

ственном производстве данную продукцию. Например, производительность какого-либо нового сорта сельскохозяйственной культуры с одного гектара может быть высокой, но сама полученная продукция не будет пользоваться спросом.

Как любой комплексный организм, система продвижения достижений формируется под действием условий внешней среды, а также на основе взаимодействия факторов и элементов, функционирующих внутри нее.

На рис. 3 представлена схема развития механизмов функционирования системы продвижения научных достижений в сельское хозяйство.

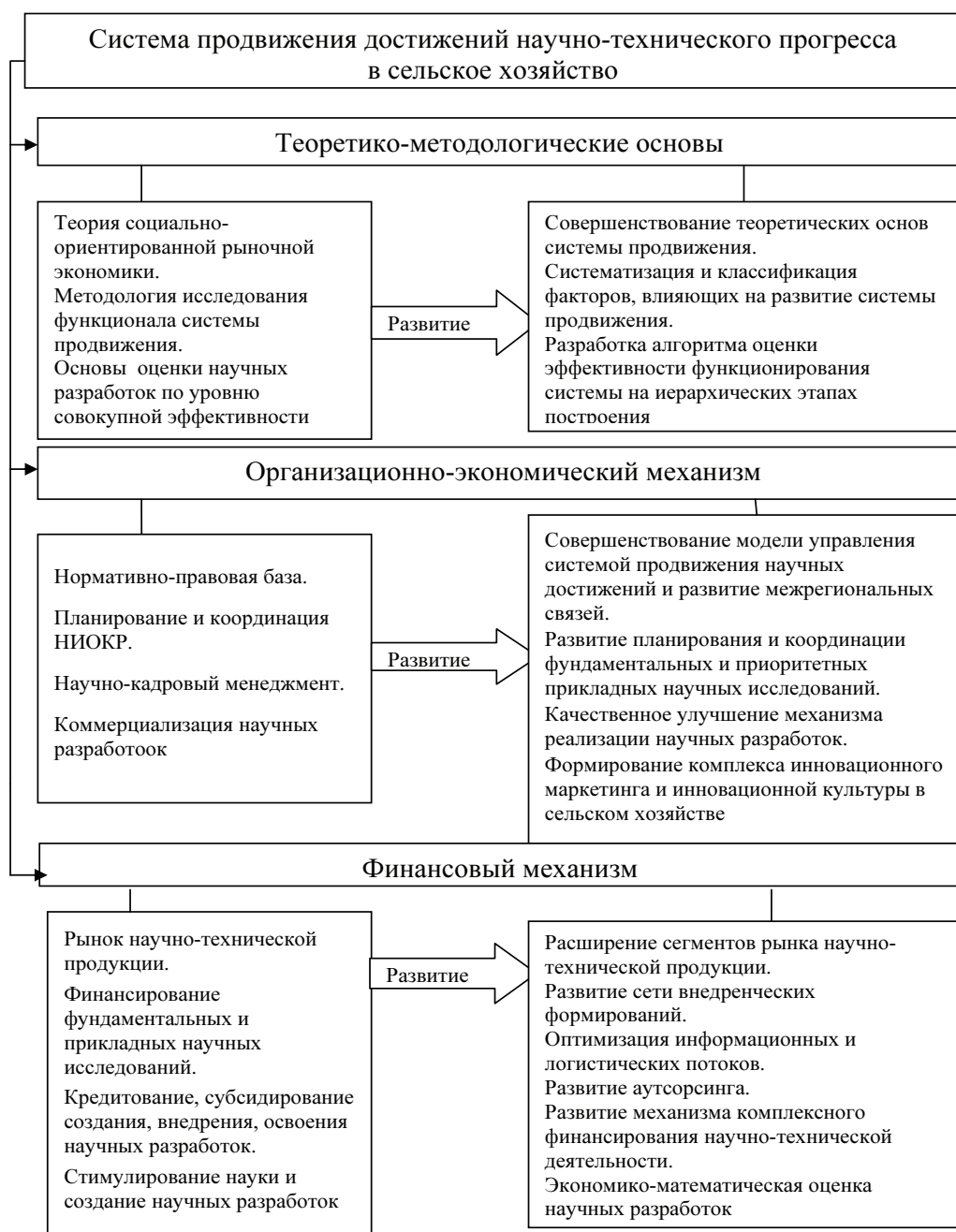


Рис. 3. Схема развития механизмов функционирования системы продвижения достижений научно-технического прогресса в сельском хозяйстве



Совершенствование теоретических и методологических положений данной системы осуществляется на основе ее фактического состояния и сдерживающих развитие прогресса в отрасли факторов.

Качественное улучшение организационно-экономического блока механизма заключается в развитии планирования и координации научных исследований, расширении взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной и законодательной власти, решении проблемы управления освоением достижений НТП в сельском хозяйстве, а также коммерциализации научных разработок.

Совершенствование экономико-финансового блока сводится к формированию перспективного рынка научно-технической продукции путем расширения его инфраструктуры и выхода на федеральный уровень, а также к созданию механизма комплексного финансирования научной деятельности и экономико-математической оценке эффективности научных разработок.

В условиях перехода сельского хозяйства на инновационный путь развития рассмотренная проблема совершенствования системы продвижения научных достижений может быть решена с помощью систематически увеличивающегося финансирования, предварительных маркетинговых исследований потребности сельхозпроизводителей в научно-технической продукции, а также грамотного менеджмента в области коммерциализации научных разработок на всех уровнях управления.

Примечания

- ¹ См.: Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / под ред. И. Г. Ушачева, И. Т. Трубилина, Е. С. Оглобина, И. С. Санду. М., 2007.
- ² См.: Гасанова Х. Н. Повышение эффективности освоения инноваций в сельском хозяйстве. М., 2005.

УДК 338.24

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКОЙ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В. П. Борисенко

Московский гуманитарный университет
E-mail: vpbprof@mail.ru



В статье рассматриваются основные методы, применяемые на этапах подготовки, принятия стратегических решений, прогноза реализации стратегических решений и на этапе реализации стратегии. При реализации стратегии описаны и классифицированы используемые следующие группы методов: организации работы со стейкхолдерами, реализации стратегии, формирования команд поддержки, обучения персонала, предотвращения сопротивления, повышения эффективности системы связей, поиска корректирующих действий, контроля, стратегического управленческого учета, оценки стоимости бизнеса, оценки эффективности.

Ключевые слова: методы, стратегия, цели, системы управления, эффективность.

The Basic Methods of the Control System of Preparation and Implementation of Strategic Decisions

V. P. Borisenko

The basic methods used at the stages of preparation, strategic decision-making, forecasting sales (prediction) of strategic decisions and the implementation phase of the strategy are considered. Implementing of a strategy, the following used methods are classified and described: the organizational management of stakeholders, the implementation of the strategy, building teams support, personnel training, prevention of resistance, increase of effectiveness of the system of links, searching the corrective actions, monitoring, strategic management accounts, valuation and performance evaluation of business.

Key words: methods, strategy, purpose, governance, effectiveness.

В связи с ускорением научно-технического прогресса и усилением конкуренции возникла

необходимость системного использования разнообразных методов стратегического менеджмента. Несмотря на то что на рынке существует достаточно литературы по стратегическому менеджменту, работ, посвященных методам стратегического менеджмента, мало. Кроме этого, в каждом методе присутствуют свои слабые и сильные элементы и для успешного применения методов необходимо понять, когда, как и какие инструментальные средства использовать¹. Поэтому в данной статье приводится систематизированный и кратко описанный универсум (полный перечень возможных значений, включающих все элементы, представляющие интерес с данной точки зрения²) методов, применяемых на этапе подготовки и реализации стратегии.

В результате использования метода вероятностного латентного семантического индексирования – метода «выявления латентных, скрытых факторов (тем), присутствующих в коллекции и связанных с ней документами и словами»³ – определены наиболее часто встречающиеся в книгах, учебниках, статьях и практике стратегической деятельности элементы системы управления подготовкой, принятием и прогнозом реализации стратегических решений: имеющееся видение, ценности, миссия, цели, оценка правильности определения целей, анализ целей, анализ возможности достижения целей, стратегическое и финансовое планирование, система управления рисками, стратегия,



стратегические задачи, индивидуальные ключевые показатели эффективности, система регламентации стратегической деятельности.

С помощью алгоритма сортировки подсчетом – простейшего варианта алгоритма, в котором используются подсчет чисел сортируемого массива методов, – определены наиболее часто встречающиеся методы подготовки, принятия и прогноза реализации стратегических решений.

Для определения стратегического видения используются следующие методы: когнитивные (эмпатии; смыслового, образного, символического видения; сравнения; эвристического наблюдения; фактов; гипотез) и креативные (придумывания; «если бы...»; образной картины; случайных ассоциаций; гиперболизации; агглютинации; мозгового штурма; синектики; морфологического ящика; инверсии).

Для анализа ценностей организации могут применяться следующие методы: ранжирования М. Рокича, оценки высказываний С. Морриса, «изучения ценностей» Г. Олпорта, «Аксиобиографический», ценностный опросник Ш. Шварца.

Для определения миссии организации используются логико-интуитивные методы (методы, основанные на интуитивно-логическом анализе проблемы с количественными оценками суждений и формальной обработкой результатов⁴) и экспертная оценка (количественная или порядковая оценка процессов или явлений, не поддающаяся непосредственному измерению, основывается на суждениях специалистов⁵).

Определение целей может происходить методами пассивного целеполагания (целеполагание от заданий; потребностей; угроз; проблем), конкурентного целеполагания (целеполагание от борьбы интересов, от взаимного сравнения) и ценностного целеполагания (целеполагание от видения, от идеологии, от миссии).

При оценке правильности определения целей используют методы системы сбалансированных показателей и метод SMART (конкретность, измеримость, достижимость, релевантность, временные сроки).

Выделяют следующие методы анализа целей: количественные (непосредственная количественная оценка, метод средней точки, метод Черчмена – Акоффа, метод лотерей⁶); качественные (экспертная классификация, метод парных сравнений, множественные сравнения, ранжирование альтернативных вариантов, метод векторов предпочтений, гиперупорядочение, дискретные экспертные кривые⁷).

Для анализа возможности достижения целей используются методы стратегического прогнозирования и исследования операций.

Существуют следующие методы стратегического планирования:

– анализ временных рядов (математико-статистический метод анализа данных с целью установления причинно-следственных связей, по-

строения математических моделей и дальнейшего планирования);

– балансовый метод (совокупность приемов, используемых для взаимоувязки и пропорционального согласования различных показателей в процессе планирования);

– бенчмаркинг (метод планирования деятельности организации с помощью непрерывного анализа, эталонного сравнения и оценки продукции, услуг, функций, технологий, процессов организаций-аналогов с целью применения полученных знаний);

– бюджетирование (метод составления, принятия, контроля, анализа и исполнения бюджета продаж, производства, прямых затрат, накладных, управленческих расходов с целью оперативного отслеживания отклонений от плановых значений и обеспечения финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходимым объемом финансовых ресурсов);

– системный анализ и синтез (метод стратегического планирования, заключающийся в разложении процессов, свойств и явлений на элементы и последующем соединении в единое целое);

– модель на основе теории управления (экономико-математические методы решения управленческих проблем, поддающихся анализу, идентификации, квалификации и измерению; используются приемы балансовых таблиц, статистики Байеса, сетевых и матричных моделей, линейного программирования и экономико-математического компьютерного моделирования);

– нормативные (методы регулирования деятельности производственных и непроизводственных звеньев с помощью норм и нормативов, отражающих требования к затратам и результатам деятельности, их распределению и использованию⁸);

– планирование потребности в материалах (автоматизированная система логически связанных правил и требований к планированию потребности в материалах);

– планирование ресурсов, синхронизированное с потребителем (метод интеграции покупателя продукции предприятия в систему управления с помощью планирования ресурсов на основе потребности рынка в товарах и услугах);

– программно-целевой (метод планирования, в основе которого лежат определение целей, способов их достижения и промежуточный контроль выполнения);

– экспертная оценка (количественная или порядковая оценка процессов или явлений, не поддающихся непосредственному измерению, основывается на суждениях специалистов⁹).

Для финансового планирования стратегической деятельности организации используются методы стратегического планирования и следующие специфические финансовые методы: расчетно-аналитический, регрессионного анализа, оптимизации плановых решений, дисконтированных денежных потоков, прогноза объемов реализации, баланса денежных расходов и поступлений, бюд-



жета наличности, бюджета дополнительных вложений капитала, составления таблицы расходов и доходов, определения потребности во внешнем финансировании, процента от продаж, прогнозируемого баланса активов и пассивов предприятия, расчета точки безубыточности.

Среди методов планирования системы управления рисками выделяют следующие:

– методы уклонения от риска (отказ от ненадежных партнеров, клиентов, поставщиков, от инвестиционных проектов);

– методы локализации риска (реструктуризация предприятия с целью выделения рискованных проектов в самостоятельный бизнес либо самостоятельные подразделения);

– методы диссипации риска (распределение рисков и ответственности между партнерами, поставщиками и покупателями; распределение риска по времени; диверсификация бизнеса);

– методы компенсации риска (создание страховых резервов; лоббирование интересов с помощью различных союзов и ассоциаций с целью компенсации рисков; создание фондов взаимного страхования; внедрение системы управления стратегической деятельностью).

Для выбора стратегии могут быть использованы следующие модели и матрицы: БКГ, GE/McKinsey, Shell, Ансофа, ADL, модели М. Портера, Хофера/Shendel, Томпсона – Стрикленда, МСС, SPACE, Хофера. При этом существуют эталонные (базовые) стратегии, из которых выбирается возможная и необходимая стратегия или комбинация из базовых стратегий. К эталонным относятся стратегии концентрированного, интегрированного и диверсифицированного роста, стратегии сокращения.

Разработка стратегических задач производится посредством декомпозиции целей, которая может осуществляться методом разбиения структуры работ, с помощью схемы Исикавы, дерева целей, интеллектуальных карт памяти. Ранжирование стратегических задач осуществляется методами анализа целей.

Реализация стратегических целей и задач количественно измеряется посредством ключевых показателей эффективности. Выделяют следующие методы разработки и учета ключевых показателей: оценку бизнеса, методы и модели оценки риска и прогнозирования банкротства, методы анализа динамики отдельных финансовых коэффициентов, интегральных показателей, производных балансовых отчетов, бюджетирование, систему сбалансированных показателей, модель Лоренца, пирамиду эффективности, модели EP2M, tableau de bord, делового совершенствования.

Система регламентации стратегической деятельности может быть представлена в виде инструкций, регламентов и стандартов стратегической деятельности.

В результате использования метода вероятностного латентного семантического индексирования и алгоритма сортировки подсчетом определены

наиболее часто встречающиеся в книгах, учебниках, статьях и практике стратегической деятельности методы реализации стратегии: организация работы со стейкхолдерами; достижение поставленных целей и реализации стратегии; формирование команд поддержки; обучение и обеспечение осведомленности и компетентности персонала; предотвращение сопротивления реализации стратегии; повышение эффективности системы связей между различными элементами организации; поиск наиболее эффективных корректирующих действий; стратегический, операционный контроль, системы стратегического управленческого учета; оценка стоимости бизнеса; оценка эффективности стратегической деятельности.

При взаимодействии со стейкхолдерами используются:

– организационные методы управления (прямое воздействие дисциплинарного, организационно-стабилизирующего и распорядительного характера с целью антирисковой защиты от преднамеренных либо непреднамеренных недружественных действий и достижения необходимых результатов);

– экономические методы (совокупность способов и приемов воздействия на экономические интересы и отношения различных групп с целью достижения необходимых результатов, в том числе установление партнерских отношений и антирисковой защиты от преднамеренных либо непреднамеренных недружественных действий);

– социально-психологические методы (способы и приемы, основанные на применении закономерностей, свойств и принципов социологии и психологии с целью достижения необходимых результатов);

– правовые методы управления (способы и приемы воздействия на интересы стейкхолдеров с помощью действующего законодательства с целью достижения необходимых результатов).

Для достижения поставленных целей и реализации стратегии используются:

– организационные методы управления (усиление контроля бизнес-процессов предприятия; отслеживание внешних процессов; совершенствование стратегической системы управления);

– экономические методы управления (более эффективное использование ресурсов и активов предприятия; оптимизация структуры расходов; увеличение выручки и доходов).

При формировании команд поддержки используются методы: ориентированные на выявление и акцентирование членов команды на выполнение определенных ролей; основанные на улучшении отношений между членами команды; сфокусированные на общности целей и способов их достижения; организационно-деятельностные. Применяются игровые методы (тимбилдинг, ретиминг, деловые игры, тренинги, творческие мастерские, спортивные и интеллектуальные игры).

Методы обучения и обеспечения осведомленности и компетентности персонала – целенаправленно организованный, планомерно и система-



тически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями и навыками¹⁰. Используют следующие методы обучения: активные (совещания; деловые игры; тренинги; кейсы; семинары; метод усложняющихся заданий; делегирование полномочий; ротация; кружки качества; организационно-деятельностные и ролевые игры) и пассивные (лекции; инструктаж в форме консультаций, методологической и информационной помощи; учебные фильмы).

Различают следующие методы предотвращения сопротивления реализации стратегии: мягкие (привлечение к процессу реализации стратегии; информирование и обучение; стимулирование и поддержка; переговоры и соглашения; убеждение) и жесткие (ротация кадров и новые назначения; наказание и принуждение; увольнение).

Существуют следующие методы повышения эффективности системы связей между различными элементами организации:

- организационные методы управления (внедрение стандартов взаимодействия между подразделениями; совещания; создание групп по реализации определенных проектов);

- экономические методы стимулирования и наказания сотрудников организации, основанные на эффективности прохождения информации между подразделениями;

- информационно-аналитические методы (выступления высшего руководства и руководителей различных подразделений; интернет-коммуникации; корпоративные средства массовой информации; доска объявлений; анкетирование; опросы; внутренний пиар);

- коммуникативные методы (корпоративные тренинги; обучение; соревнования и другие совместные мероприятия).

Методы/критерии	Простота расчета	Точность расчета	Частота	Ориентация на будущее	Оперативность	Полезность	Объективность	Трудоемкость	Ранг

Рис. 2. Метод расчета ранга

Таким образом, в данной работе впервые представлен исследованный с помощью метода вероятностного латентного семантического индексирования и алгоритма сортировки подсчетом универсум методов подготовки, принятия стратегических решений, прогноза реализации стратегических решений и методов реализации стратегии. Предложено использовать метод полного парного сравнения и метод расчета ранга.

Знание данных методов позволит быстро, квалифицированно и системно выбирать и использовать инструментальные средства и приемы в процессе стратегического управления предприятием, что существенно упростит и повысит эффективность работы менеджмента компании.

Примечания

¹ Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмтел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари : экскурсия по джунглям стратегий менеджмента. СПб., 2001.

Для поиска наиболее эффективных корректирующих действий используются эмпирические и логико-интуитивные методы, позволяющие в случае недостижения в определенные сроки установленных промежуточных целей организации производить: пересмотр способов реализации стратегии; замену ключевых сотрудников, реализующих стратегию; реинжиниринг бизнес-процессов; пересмотр целей; пересмотр стратегии.

Применение конкретных методов зависит от времени, ситуации, контекста и предпочтений специалистов, их использующих. Вместе с тем провести выбор соответствующих методов можно с помощью:

- полного парного сравнения – метода выбора альтернативы с помощью таблицы «сравнений между парами объектов, каждый из которых сравнивается с другими по тому или иному критерию до тех пор, пока не будет охвачена вся совокупность»¹¹, при этом общее число сравнений составляет $I = n(n - 1)/2$, где n – размерность матрицы суждений (рис. 1);

	1	2	...	i	$\sum n$
1		x_{12}	...	x_{1i}	x_{1n}
2	x_{21}		...	x_{2i}	x_{2n}
...
J	x_{j1}	x_{j2}	...		x_{jn}
$\sum n$	x_{1n}	x_{2n}	...	x_{in}	

Рис. 1. Метод полного парного сравнения

- расчета ранга – метода экспертной оценки и расчета среднеарифметической по десятибалльной шкале исходя из следующих критериев оценки: легкость и простота расчета; частота упоминания в книгах, учебниках и статьях; ориентация на будущее; оперативность; полезность; объективность; трудоемкость (рис. 2)

² См.: Идеографический словарь русского языка. М., 1995.

³ Добрынин В. Ю., Некрестьянов И. С. Расширение запросов с помощью вероятностного латентного семантического индексирования // Материалы 3-й Всерос. конф. «Электронные библиотеки». Петрозаводск, 2001.

⁴ См.: Мишин В. М. Исследование систем управления : учебник для вузов. М, 2003.

⁵ См.: Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь : Словарь современной экономической науки : 5-е изд., перераб. и доп. М., 2003.

⁶ См.: Мишин В. М. Указ. соч.

⁷ Там же.

⁸ См.: Краткий экономический словарь / под ред. Ю. А. Белика. М., 1987.

⁹ См.: Лопатников Л. И. Указ. соч.

¹⁰ См.: Российская энциклопедия по охране труда : в 3 т. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2007.

¹¹ Лопатников Л. И. Указ. соч. С. 259.



ПРАВО

УДК [342.56:340.132.85](470+571)

ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е. В. Бердникова

Саратовский государственный университет
E-mail: berev79@yandex.ru

В статье рассматриваются особенности осуществления общественного контроля функционирования судов в Российской Федерации, дается характеристика форм контроля граждан и институтов гражданского общества, используемых для обеспечения открытости деятельности судебной системы.

Ключевые слова: общественный контроль, судебная система, открытость органов государственной власти, органы судейского сообщества.

Forms of Public Control in Judicial System of the Russian Federation

E. V. Berdnikova

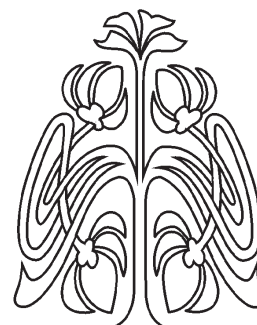
An article features of realization of public control over functioning of courts in the Russian Federation are considered, the characteristic of forms of control of citizens and the institutes of a civil society used for maintenance of an openness of activity of judicial system is given.

Key words: public control, judicial system, openness of public authorities, bodies of judicial community.

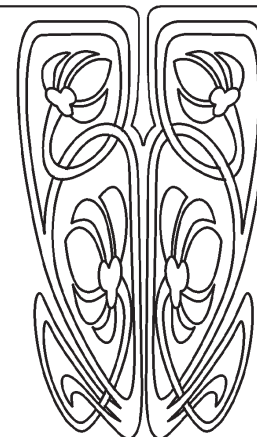
Современное развитие системы государственного управления характеризуется обилием институциональных реформ, охвативших все направления и уровни публичной власти. Модернизация политической системы, объявленная Президентом РФ Д. А. Медведевым, в первую очередь должна быть направлена на повышение открытости и прозрачности деятельности органов государственной власти, способствовать структурному расширению возможностей для эффективного взаимодействия с институтами гражданского общества. Открытость должна стать не исключением, а нормой, основным принципом деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления. В связи с этим представляется важным сформировать и институционализировать в обществе оптимальные механизмы для осуществления контрольных функций со стороны граждан и их организаций.

Общественный контроль является неотъемлемым элементом конституционно-правовых отношений, субъектами которых выступают народ, гражданское общество и государство. Функционирование любых государственных органов, лишенное оценки и учета мнений со стороны представителей гражданского общества, неминуемо ведет к злоупотреблениям, связанным с манипулированием властными полномочиями, развитию коррупциогенности. Таким образом, посредством общественного контроля формируется благоприятная среда для реализации и защиты прав человека, поэтому в расширении сферы общественного контроля в первую очередь должно быть заинтересовано само государство.

На сегодняшний день практически на всех уровнях осуществления государственной власти используются те или иные формы контроля со стороны институтов гражданского общества. Особый интерес представляют формы общественного контроля, сопровождающие деятельность судебной системы. В первую очередь это связано



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





с интенсивностью работы судов в Российской Федерации, которые ежегодно рассматривают сотни тысяч дел. В условиях высокой перегруженности российской судебной системы, сопровождающейся скудной материально-технической обеспеченностью судопроизводства, практически очень сложно обеспечивать полноценный контроль со стороны общественности длительности и эффективности рассмотрения дел, объективности решений и их качества. Сложная ситуация складывается с процессом обеспечения доступа граждан в залы судебных заседаний, когда судьи не могут позволить присутствовать на судебном процессе всем желающим из-за элементарного отсутствия свободных мест. Данное обстоятельство прямым образом нарушает п. 1 ст. 6 Конвенции о защите прав человека и основных свобод (далее – Европейская конвенция), гарантирующей каждому право на справедливое и публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом¹. Результатом несоблюдения данной нормы являются многочисленные обращения российских граждан в Европейский суд по правам человека.

Необходимость реализации положений Европейской конвенции, касающихся обеспечения публичности отправления правосудия в России, нашла практическое выражение в правовой регламентации основных принципов и форм доступа к информации о деятельности российских судов. Следует отметить, что принятие Федерального закона «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации» было направлено не только на констатацию принципа открытости судебной системы, но и на формирование публичных контрольных механизмов, реализуемых институтами гражданского общества². В соответствии с данным законом общественный контроль может осуществляться следующими способами:

1) присутствие граждан, представителей организаций, общественных объединений в открытом судебном заседании;

2) обнародование (опубликование), размещение информации о деятельности судов в средствах массовой информации, сети Интернет, в занимаемых судами, Судебным департаментом, органами Судебного департамента, органами судейского сообщества помещениях, архивных фондах;

3) предоставление гражданам, организациям, общественным объединениям по их запросу (в устной или письменной форме, в том числе в виде электронного документа) информации о деятельности судов;

4) присутствие представителей редакций средств массовой информации на заседаниях органов судейского сообщества.

По мнению Н. Н. Ковалевой и О. Н. Арестовой, средства массовой информации являются «дополнительными» субъектами информации о деятельности судов, а суды, Судебный департамент и его органы, органы судейского сообщества – ос-

новными и непосредственными субъектами такой деятельности. Они отмечают: «Как правило, вся информация о работе судов, Судебного департамента и его органов, органов судейского сообщества имеет своими целями наступление тех или иных общественно-правовых последствий. В случае ее открытости и доступности для общественности создается правовая возможность для ее обзоров и освещения в прессе. Следовательно, в этом случае различные средства массовой информации автоматически становятся субъектами информации о деятельности судов как подготавливающими, так и использующими такую информацию при одновременном соблюдении следующих условий:

1) отсутствие ограничений на подачу информации;

2) прохождение аккредитации в соответствии с утвержденными положениями»³.

Можно согласиться с приводимыми доводами ученых, однако нельзя забывать, что СМИ являются полноценным институтом гражданского общества, осуществляющим всесторонний контроль деятельности органов публичной власти, поэтому было бы неверным исключать его из списка пользователей информации и относить только к субъектам информации. С точки зрения социального предназначения средства массовой информации представляются нам важнейшим элементом в системе информирования граждан, позволяющим привлечь к общественно важной проблеме, сфокусировать внимание общественности и сформировать общественное мнение, что позволяет использовать их посреднические функции в виде публичного контролирования рассмотрения дел в судебном процессе.

Открытость органов судебной власти как основополагающий принцип их деятельности детерминирует развитие разнообразных форм общественного контроля в системе отправления правосудия. Важность такой трактовки объясняется тем, что, к сожалению, правосудие как высшая форма восстановления истины и справедливости не исключает вероятности возникновения ошибок в содержании принимаемых решений, что предопределяет необходимость реализации публичных контрольных функций для незамедлительного устранения дефектных элементов и восстановления нарушенных прав и свобод граждан.

Исходя из того что контрольная деятельность определяется динамическими характеристиками, одной из которых является ее направленность, общественный контроль можно подразделить на:

1) внешний, осуществляемый гражданами или институтами гражданского общества, деятельность которых прямым образом не сопряжена с функционированием судебной системы (например, контроль Общественной палаты РФ, общественная экспертиза судебных решений и др.);

2) внутренний, или инкорпорированный, связанный с деятельностью граждан или органов, которые:



а) непосредственно участвуют в отправлении правосудия (например, присяжные заседатели);

б) не являются структурным элементом судебной системы, но создаются и функционируют при органах судебной власти с целью обеспечения эффективности их деятельности (например, квалификационные коллегии судей, общественные приемные судов, консультационные и совещательные органы при судах).

Инкорпорированный общественный контроль структурно и функционально представлен институционализированными механизмами, имеющими четкую правовую регламентацию деятельности, и реализуется главным образом постоянно. Внешний общественный контроль деятельности органов судебной власти осуществляется факультативно, по мере возникновения определенных условий, вызывающих необходимость для применения его механизмов, большинство которых не является формально закрепленным.

На наш взгляд, одной из важнейших форм внутреннего общественного контроля деятельности российских судов является функционирование институтов присяжных и арбитражных заседателей, что в первую очередь определяется их конституционно-правовой природой. Следует отметить, что судебная власть обладает монопольным правом на отправление правосудия в Российской Федерации. Однако не только не исключается, но и закрепляется в качестве гражданского долга возможность участия граждан Российской Федерации в качестве присяжных, народных и арбитражных заседателей⁴. Правовую возможность участия граждан в отправлении правосудия в качестве присяжных, народных и арбитражных заседателей уверенно можно отнести к формам общественного контроля, в ходе которого происходят всестороннее изучение материальных и процессуальных аспектов рассматриваемых дел, их оценка, а также непосредственное участие в вынесении судебного решения. Несмотря на острую дискуссионность, которую до сих пор вызывает вопрос качества работы граждан-заседателей, в целом хочется отметить, что альтернативы данному институту, обеспечивающему публичность и демократичность судопроизводства, пока еще не найдено ни в России, ни в мировой практике.

На сегодняшний день необходимо признать неоднозначное положение народных заседателей в российской судебной системе, так как Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» предусматривает наличие данного института, однако в самом Федеральном законе от 2 января 2000 г. № 37-ФЗ «О народных заседателях федеральных судов общей юрисдикции в Российской Федерации» говорится, что этот закон утратил силу в части гражданского и уголовного судопроизводства. Если принимать во внимание, что сам по себе рассматриваемый нами элемент правосудия является

недействующим, возникает необходимость либо исключить норму из закона о судебной системе, либо реставрировать его в свете принятия нового Федерального конституционного закона «О судах общей юрисдикции в Российской Федерации».

Особую роль в осуществлении общественного контроля в судебной системе также играют представители общественности в составе квалификационных коллегий судей Российской Федерации, которые входят в систему органов судебного сообщества⁵. Квалификационные коллегии имеют два уровня формирования: федеральный – Высшая квалификационная коллегия судей РФ и региональный – квалификационные коллегии судей субъектов РФ.

Квалификационные коллегии судей осуществляют контрольные полномочия как в отношении кандидатов на пост судьи, так и всей дальнейшей профессиональной деятельности судей, что, несомненно, положительно сказывается на качестве принимаемых судебных решений и содействует полноценному отправлению правосудия.

В настоящее время в академической среде высказываются различные предложения, касающиеся «усовершенствования» статуса представителя общественности в квалификационных коллегиях судей. Так, О. В. Романовская предлагает закрепить в числе требований, предъявляемых к представителям общественности в квалификационных коллегиях судей субъектов РФ, принадлежность к научной или преподавательской сфере, а для членов Высшей квалификационной коллегии судей, являющихся представителями общественности, установить наличие ученой степени или ученого звания в области права как условие надления полномочиями⁶. Думается, что такой подход к формированию правового статуса представителя общественности в квалификационной коллегии судей, с одной стороны, будет способствовать повышению качества работы коллегий за счет повышения профессионализма части членов, а с другой – ограничит в реализации права на участие в отправлении правосудия ряд не менее квалифицированных практических работников.

Следует согласиться с мнением М. А. Кулушевой, что деятельность квалификационных коллегий судей как «органов профессионального самоуправления по осуществлению правосудия предполагает полную независимость в принятии решений от влияния других лиц». Руководствуясь данным подходом, она делает вывод: «В связи с этим представителей общественности как членов квалификационных коллегий судей нельзя рассматривать в качестве представителей законодательной или исполнительной власти, представителей общественных организаций или объединений. Участие представителей общественности в работе квалификационных коллегий судей должно состоять, прежде всего, в обеспечении основ конституционного строя, связанных с принципами организации судебной власти»⁷.



Отмечая положительную роль в развитии российской правовой системы института представителей общественности в работе квалификационных коллегий судей, А. Г. Чепурнов отмечает: «Налицо разрыв корпоративной замкнутости судебных органов, последствием которого не стала разобщенность судейского корпуса. Наоборот, появился дополнительный фактор оценки и социального контроля за решением очень важных вопросов: подбор кадров, аттестация судей, дисциплинарная ответственность и др. Качество работы не пострадало, апокалипсические оценки не подтвердились»⁸.

Открытость деятельности органов судебной системы для контроля общественности может обеспечиваться функционированием специальных органов, создаваемых в структуре судов для взаимодействия с гражданами. Следуя целям и задачам, заложенным в содержании Федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России на 2007–2011 годы», с 2008 г. в качестве эксперимента в структуре российских судов общей юрисдикции стали появляться общественные приемные по работе с обращениями граждан. Главным образом, те основные задачи, которые закреплены за данными органами, связаны с информированием граждан о некоторых процессуальных особенностях работы судов (например, порядок и сроки обжалования решения или приговора), а также с приемом жалоб на действия судей. Полномочия общественных приемных судов исключают оказание юридической помощи и какую-либо неформальную связь и общение граждан с работниками аппарата суда, кроме служащих общественной приемной.

В целом опыт по созданию общественных приемных при судах можно охарактеризовать как положительный, так как, с одной стороны решается проблема организации работы с гражданами в рамках одной структуры, а с другой стороны, осуществляется информационная поддержка граждан, в том числе обеспечивающая контроль за процессуальным порядком и сроками рассмотрения дел.

Общественный контроль, в том числе и управления правосудия, может осуществляться посредством участия граждан и организаций в деятельности консультативных и совещательных органов, создаваемых при органах государственной власти. При судах Российской Федерации, как правило, формируются и функционируют научно-консультативные советы, осуществляющие научно-методическую помощь по принципиальным вопросам судебной практики. Научно-консультативные советы имеют регламентированную структуру и полномочия, позволяющие осуществлять контрольную деятельность в отношении рассматриваемых судами дел.

Так, в структуру полномочий членов Научно-консультативного совета при Верховном суде РФ входят участие в изучении и обобщении судебной

практики, работа по повышению квалификации судебных работников, выполнение поручений по разработке проектов научно обоснованных рекомендаций и заключений. Им также предоставляется возможность участвовать в работе Пленума Верховного суда с материалами судебной практики и данными судебной статистики и др.

Значимое место в системе внешних форм общественного контроля деятельности органов судебной власти занимает Общественная палата Российской Федерации. В ее структуре была создана и активно действует Комиссия по общественному контролю за деятельностью и реформированием правоохранительных органов и судебно-правовой системы (председатель – А. Г. Кучерена). Выступая 23 ноября 2007 г. на пленарном заседании Общественной палаты РФ, посвященном реформированию судебной системы, Анатолий Кучерена отметил, что «более трети жалоб и судебных материалов, поступающих на рассмотрение комиссии, касаются грубых нарушений прав граждан судами»⁹. По его мнению, при разрешении споров в судах не действует около десяти статей Конституции, например статья 19, провозглашающая принцип равенства, и статья 120, констатирующая независимость судей.

Уникальность деятельности Общественной палаты РФ состоит в способности фокусировать внимание органов государственной власти на острых социально-политических проблемах и правовых последствиях решения данных вопросов. В качестве примера можно привести ситуацию в районе Южное Бутово г. Москвы, связанную с незаконно вынесенным постановлением Зюзинского районного суда г. Москвы, в результате чего оказались ущемленными конституционные права граждан. Общественный резонанс, возникший в результате привлечения внимания чиновников и граждан к этой ситуации со стороны членов Общественной палаты РФ, привел к отмене данного решения и принятию законодательного акта, способствующего недопущению возникновения аналогичной ситуации в будущем.

Абсолютно новой формой общественного контроля деятельности органов судебной власти в российской правовой практике является общественная экспертиза судебных решений по так называемым резонансным делам (например, дело С. Магнитского или дело М. Ходорковского и П. Лебедева). Введение в научный оборот данного понятия диктуется современным состоянием общественных отношений в сфере судебной защиты прав граждан в национальной правовой системе.

Само по себе резонансное дело можно определить в качестве судебного разбирательства в отношении лица (группы лиц), вызывающего значительный общественный интерес и требующего привлечения дополнительных внесудебных властных ресурсов для предотвращения эскалации конфликтных настроений в обществе. Таким



образом, следует говорить о том, что в данном случае дело из категории судебных переходит в разряд политических.

Политизированность судебного разбирательства имеет неоднозначные последствия для правовой системы, так как, с одной стороны, способствует открытости отправления правосудия, а с другой – угрожает конституционному принципу независимости деятельности судей, что не только напрямую сказывается на качестве принимаемых решений, но и дестабилизирует функционирование всей судебной системы. Кроме того, отсутствие четких правовых оснований и механизмов осуществления общественной экспертизы судебных решений может привести к нивелированию значения закона в регулировании общественных отношений, поэтому следует осторожно относиться к использованию тех механизмов общественного контроля, которые граничат с элементами неформального давления на органы государственной власти.

Резюмируя вышесказанное, хочется еще раз обратить внимание на то, что в условиях реформирования судебной системы возрастающее значение приобретает участие граждан в отпадлении правосудия в форме всесторонней оценки и контроля принимаемых решений, и это является одним из основных факторов, способствующих формированию правового государства в России и купированию коррупционных процессов в сфере государственного управления. Однако следует признать, что общественный контроль в отношении деятельности органов судебной власти должен иметь правовые пределы и осуществляться только в рамках формальных требований закона.

Примечания

- 1 См.: Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Заключена в г. Риме 04.11.1950) (с изм. от 13 мая 2004 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. № 2, ст. 163.
- 2 См.: Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации : федер. закон от 22 дек. 2008 г. № 262-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2008. № 52 (часть 1), ст. 6217.
- 3 Ковалева Н. Н., Арестова О. Н. Комментарий к Федеральному закону от 22 декабря 2008 г. № 262-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации» (постатейный). Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- 4 См.: О судебной системе Российской Федерации : федер. конституционный закон от 31 дек. 1996 г. № 1-ФКЗ (ред. от 27 дек. 2009 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1997. № 1, ст. 1; 2009. № 52 (ч. 1), ст. 6402.
- 5 См.: Об органах судейского сообщества в Российской Федерации : федер. закон от 14 марта 2002 г. № 30-ФЗ (ред. 28 нояб. 2009 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 11, ст. 1022; 2009. № 48, ст. 5746.
- 6 См.: Романовская О. В. Квалификационные коллегии судей и судебная реформа // Российская юстиция. 2009. № 11. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- 7 Комкова Г. Н., Кулушева М. А. Конституционно-правовые основы участия граждан Российской Федерации в отпадлении правосудия. Саратов, 2006. С. 112.
- 8 Чепурнов А. Г. Некоторые аспекты повышения эффективности судебной системы // Администратор суда. 2007. № 2. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- 9 Как улучшить качество правосудия? // Общественная Палата Российской Федерации : [сайт]. URL: http://www.oprf.ru/newsblock/news/1510/chamber_news (дата обращения: 27.10.2010).

УДК 9(47).084.1+929Бейлис

ДЕЛО М. БЕЙЛИСА В МАТЕРИАЛАХ ЧРЕЗВЫЧАЙНОЙ СЛЕДСТВЕННОЙ КОМИССИИ ВРЕМЕННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Ю. В. Варфоломеев

Саратовский государственный университет
E-mail: ybartho@mail.ru

В статье рассматривается работа одной из следственных частей Чрезвычайной следственной комиссии Временного правительства по расследованию «противозаконных действий высших должностных лиц по делу Менделя Бейлиса».

Ключевые слова: дело Менделя Бейлиса, расследование, Чрезвычайная следственная комиссия.

Case M. Baylis in the Materials Extraordinary Inquiry Commission of Provisional Government

Yu. V. Varfolomeev

The article reviews the work of one of the investigative unit of the Extraordinary Inquiry Commission of Provisional Government to investigate



«illegal actions of senior officials in the criminal case of Mendel Bailis».

Key words: case Mendel Bailis, investigation, Extraordinary Inquiry Commission.

Еврейский вопрос был одним из самых острых во внутренней политике России конца XIX – начала XX в., и вполне закономерно, что Чрезвычайная следственная комиссия Временного правительства (далее – ЧСК) проявила особую заинтересованность в изучении практики решения межнациональных проблем, и прежде всего еврейского вопроса, в правительственной политике последних лет царствования Николая II. Между тем совет-



ский ученый А. Я. Аврех считал, что «остальным сюжетам – таким, как <...> дело Бейлиса и другие, – ЧСК придавала явно второстепенное значение, они были отодвинуты ею на задний план...»¹. Этот вывод не выдерживает критики с той точки зрения, что и председатель комиссии Н. К. Муравьев, и ее члены Н. Д. Соколов и Ф. И. Родичев как политические защитники из синергии «Молодая адвокатура», участвовавшие в целом ряде так называемых еврейских процессов тех лет, конечно, не могли обойти вниманием эту очень острую и сложную проблему.

Более того, громкое дело М. Бейлиса в той или иной степени отразилось на судьбе буквально каждого сотрудника ЧСК: кто-то выступил защитником подсудимого, кто-то участвовал в протестной кампании против постановки этого судебного процесса, а Муравьев, например, был защитником своих коллег-адвокатов, привлеченных к суду в связи с этим делом, когда 23 октября 1917 г. на общем собрании присяжных поверенных округа Петербургской судебной палаты была принята резолюция с протестом «против извращения основ правосудия, проявившегося в создании процесса Бейлиса...»², и 25 адвокатов, в том числе Н. Д. Соколов (автор резолюции), А. Ф. Керенский (инициатор), П. Н. Переверзев и другие, были преданы суду по ст. 279 Уголовного уложения и приговорены к разным срокам тюремного заключения³.

Поэтому нет никаких оснований полагать, что расследование постановки дела Бейлиса для комиссии было второстепенным. Как раз наоборот, обращение ЧСК к этому сюжету наконец-то давало шанс расставить все точки над «i» в этом скандальном и запутанном деле. «О том, что ЧСК отводило процессу Бейлиса одно из главных мест в обвинительном процессе против самодержавия, – отмечают Р. Ш. Ганелин, В. Е. Кельнер и И. В. Лукоянов, – свидетельствует обостренное внимание к материалам дела: даже неясный слух о пропаже из Департамента полиции каких-то бумаг по суду над Бейлисом вызвал немедленное расследование, сразу установившее, что никакие документы не исчезали»⁴. И, пожалуй, самое главное: ввиду особой значимости этого криминального сюжета он был выделен Президиумом ЧСК в отдельное производство – «О противозаконных действиях высших должностных лиц по делу Менделя Бейлиса»⁵. Возглавил следственную бригаду товарищ председателя Киевского окружного суда Ф. И. Вереницын, который с этой целью был откомандирован в Петроград 29 марта 1917 г.⁶ В итоге материалы расследования составили 3 тома и включают 66 показаний 48 лиц. Так, например, 17 мая 1917 г., накануне составления первого варианта обвинительного заключения материалы следствия уже представляли собой внушительный фолиант. «Председатель все время пересматривает дело, подшитое очень аккуратно. Бумаги, кажется, еще много»⁷, – отметил объем следственной работы секретарь комиссии А. А. Блок.

Допросы начались в конце апреля и проводились в основном в Петрограде и Киеве. Кроме того, несколько человек было допрошено в Каменец-Подольске, Харькове, Москве и Риге⁸. Наиболее пространное показание по этому делу дал бывший вице-директор Департамента полиции С. П. Белецкий⁹. Прежде всего выяснилось, что мысль о ритуальном характере убийства «была проведена извне, местной организацией союза русского народа, во главе которой стоял тогда Голубев. Голубев очень близко стоял к Замысловскому...»¹⁰. Секретарь комиссии, внимательно следивший за рассказом Белецкого, выхватил из его повествования наиболее важные моменты: «Легенда о крови для мацы и чуткость населения к ней – южный темперамент. Маклаков¹¹ был сторонник постановки дела. Отношение Маклакова к еврейскому вопросу (отрицательное). <...> Выбор свидетелей, на которых можно положиться. Желание Чаплинского, чтобы приговор был обвинительный. Солидарность министерства внутренних дел с министерством юстиции. Озабоченность тем, что не хватает улик не только для доказательства ритуала, но и для совмещения Бейлиса с фактом убийства»¹².

В инициированный таким образом «ритуальный» процесс сразу же включились силы политической адвокатуры, возглавляемой А. С. Зарудным¹³. Их целью было прежде всего всестороннее освещение этого дела, разоблачение механизма инспирирования ритуального процесса и, наконец, выявление истинных виновников трагедии. С первых же шагов их независимого расследования стало очевидно, что здесь не обошлось без вмешательства двух могущественных министерств – юстиции и внутренних дел.

Подобные подозрения обрели свое фактическое подтверждение во время допросов чиновников этих ведомств в ЧСК. 30 мая 1917 г. на заседании комиссии была принята решение «соединить дело Бейлиса в отношении Министерства юстиции и Министерства внутренних дел в единое дело. Поручить производство следственных действий Ф. И. Вереницыну при наблюдающем на правах товарища прокурора Н. И. Идельсоне и от комиссии – Н. К. Муравьеве»¹⁴.

Отправным моментом в расследовании стали документы, подтверждавшие получение Г. Г. Замысловским и экспертом Д. П. Косоротовым денежных сумм, которые были использованы ими в целях влияния на ход судебного процесса над М. Бейлисом¹⁵. Но даже эти факты можно было бы квалифицировать не как должностное преступление, а в лучшем случае как превышение служебных полномочий, «а что касается расписок – с неоправданным расходом специальных сумм, и не более того»¹⁶. Поэтому ЧСК предстояло найти более веские доказательства вины высших должностных лиц правоохранительных ведомств в деле Бейлиса.



Современные исследователи выделяют несколько этапов в ходе расследования этого криминального сюжета. Первый этап (конец апреля – середина мая 1917 г.) характеризуется, по их мнению, хаотичностью следственных действий и стремлением избегать допросов основных подозреваемых, хотя уже на этом этапе «были получены важные свидетельские показания, вскрывающие причины фальсификации дела Бейлиса и роль в этом Чаплинского...»¹⁷. Все это позволило Вереницыну составить к концу мая первую версию обвинительного заключения ЧСК по делу Бейлиса.

В ходе расследования комиссия выявила крайне любопытные подробности. Оказалось, что даже обслуживающий персонал и курьеры, приходившие в комнату к присяжным, были переодетыми агентами охраны, причем «сам председатель суда, – вспоминал О. О. Грузенберг, – под видом сторожа для услуг присяжных заседателей, ввел в их совещательную комнату переодетого жандарма»¹⁸. Правда, здесь же выяснилось, что «наблюдение за присяжными не дает результатов, а между тем департамент полиции боится провала, т. е. обнаружения своих агентов, следствием чего был бы сильный шум слева»¹⁹. Но «сильный шум», и не слева, а со стороны буквы закона, возник уже в ходе расследования комиссией «вольностей» Департамента полиции. Так, во время одного из допросов Белецкого председатель комиссии Н. К. Муравьев с прокурорской предикой резюмировал его показания: «Таким образом, в эту “святая святых” (совещательная комната. – Ю. В.) нашего суда вторглось министерство внутренних дел со своими агентами». На что Белецкий дал уточняющий ответ: «Это было с ведома председателя». Муравьев мгновенно парировал: «Тем преступнее был председатель»²⁰.

Таким образом, основой обвинительного акта стали документы Министерств внутренних дел и юстиции, изобличавшие должностных лиц этих ведомств в организации наблюдения и подслушивания разговоров присяжных заседателей, предоставлении в суд важного свидетеля А. Э. Караева, перлюстрации и пр. «Департамент полиции был в деле Бейлиса исключительно исполнительным лицом, каждая бумага была известна министрам»²¹, поэтому 5 июня 1917 г. на заседании ЧСК было принято решение «о привлечении в качестве обвиняемых бывшего министра внутренних дел Н. А. Маклакова, бывшего прокурора Киевской судебной палаты Чаплинского, бывшего директора Департамента полиции Белецкого и бывшего начальника Киевского губернского жандармского управления Шределя по обвинению их в должностных преступлениях, совершенных ими в связи с делом Бейлиса»²².

Второй этап (конец мая – конец июля 1917 г.). На этом этапе изменились методы следственных действий. «Вереницын выбрал ряд наиболее перспективных сюжетов, главным из которых

стало наблюдение за присяжными, и оставил некоторые из предыдущих, в частности связанные с Косоротовым и Замысловским»²³, – отмечают современные исследователи. В этот период ЧСК приступила к опросу основных обвиняемых – главных действующих лиц по этому делу – И. Г. Щегловитова²⁴, Н. А. Маклакова²⁵ и С. П. Белецкого²⁶.

Безусловно, одним из самых ценных свидетельств стали показания бывшего вице-директора Департамента полиции Белецкого, подробно осветившего фактическую сторону дела. Он недвусмысленно обвинял в организации дела Бейлиса главным образом Г. Г. Чаплинского. «Дело возбуждено Чаплинским. Ф. Ф. Трепов даже отнесся к нему с недоверием...»²⁷, – отметил по ходу его допроса А. А. Блок. Сконцентрировав свои разоблачения на Чаплинском и Щегловитове, Белецкий, тем самым, невольно выводил «из-под удара Маклакова, фигура которого больше всего интересовала следствие»²⁸. Но самое главное, в его показаниях хорошо просматривалась инспирирующая роль крайне правых сил и он «тем самым отводил всякие возможности подозревать убийц Ющинского в ритуальных целях и таким образом дезавуировал заключения экспертов»²⁹.

Второй этап следственной работы завершился в конце июля 1917 г. составлением нового обвинительного заключения, основанного главным образом на показаниях Белецкого. Но и на этот раз следователю не удалось сделать вторую редакцию обвинительного заключения более убедительной, чем первую. Исследователи в связи с этим отмечают, что «главными виновниками у Вереницына неизменно выходили Маклаков и Щегловитов – те, против которых было собрано незначительное количество обвинительного материала. Основные же архитекторы дела Бейлиса оказались далеко не на первых ролях. На наш взгляд, такое тенденциозное обвинительное заключение только подчеркивало просчеты следствия ЧСК как по процессу Бейлиса, так и в ее деятельности в целом»³⁰. Действительно, дамоклов меч революционных настроений, постоянно висевший над головой Муравьева и его коллег, жестко диктовал им более пристрастное внимание к таким одиозным, но не всегда преступным с точки зрения закона личностям, как Маклаков и Щегловитов.

Третий этап расследования (конец июля – начало сентября 1917 г.) состоял в том, что следственная бригада ЧСК по второму кругу допросила всех основных обвиняемых по делу Бейлиса. Но, к сожалению, кропотливая работа следственной части № 18 практически ничего нового не добавила к существующему обвинительному акту. Тем не менее в начале сентября 1917 г. ЧСК окончательно определилась с фигурантами, привлекаемыми в качестве обвиняемых по этому делу, и квалификацией их преступных деяний. 5 сентября на заседании Комиссии было постановлено: «Имея в виду: 1) что бывшие министр юстиции



Щегловитов и председатель Киевского окружного суда Болдырев достаточно изобличаются в совершении преступного деяния, описанного в представленном постановлении; 2) что между действиями Щегловитова и Болдырева имеется связь; 3) что изменение квалификации уже предъявленного Маклакову, Белецкому, Шределю и Чаплинскому и предъявление им дополнительных обвинений, указанных в постановлении, соответствует существу деяний, в совершении коих они изобличаются, комиссия постановила:

1) Руководствуясь п[унктом] 3 Положения о [Чрезвычайной следственной] комиссии, дать согласие на привлечение в качестве обвиняемого Щегловитова, Болдырева на основаниях, изложенных в представленном постановлении.

2) Дать согласие на изменение квалификации предъявленного уже и на предъявление дополнительных обвинений Маклакову, Белецкому, Шределю и Чаплинскому»³¹.

Последний, итоговый этап расследования этого криминального сюжета (сентябрь–ноябрь 1917 г.) так и остался незавершенным, так же как осталась незавершенной и вся деятельность ЧСК по хорошо известным и не зависящим от нее обстоятельствам. Считается, что «последним аккордом следствия ЧСК по делу Бейлиса стали действия Вереницына в Киеве, куда он собирался выехать в октябре 1917 г. Там в конце ноября Вереницын пытался завершить расследование о переодетых жандармах-курьерах и предъявил обвинения находившимся в Киеве Шределю и Болдыреву»³².

Вместе с тем труды членов Комиссии и следователей по распутыванию криминального клубка в деле Менделя Бейлиса не пропали даром и позволили исследователям сделать ряд важных выводов. Во-первых, расследование доказало, что этот процесс был инспирирован правыми силами и прокурором Г. Г. Чаплинским. Во-вторых, руководство министерства внутренних дел и министерства юстиции отдавало себе отчет в том, что это «ритуальное» дело было сфабриковано и, маскируя свои симпатии, оказывало негласное содействие, хотя и в определенных рамках. В-третьих, следствие «убедительно продемонстрировало, что для власти антисемитизм был повседневной практикой. Его проявления не только не вызывали отпора, но и удостоивались негласного одобрения, а в некоторых случаях – и поощрения, например, продвижения по службе»³³. В-четвертых, документы следственного производства ЧСК по делу Бейлиса наглядно иллюстрируют все стадии этого дела, его закулисную сторону, механизм взаимодействия киевских инспирировщиков судебного процесса с центральной властью. В-пятых, свидетельские показания убедительно изобличают Чаплинского и правые партии в фабрикации ритуальной версии дела, представляют недоброкачественную кухню следствия и неопровержимо указывают

на истинных убийц А. Ющинского – банду Веры Чеберяк. И, наконец, в-шестых, в материалах расследования содержится целый блок документов, посвященных преследованию тех, кто выступил против антисемитской, «ритуальной» версии дела Бейлиса. Прежде всего речь идет о деле члена Государственной думы, редактора газеты «Киевлянин» В. В. Шульгина и большой группы адвокатов – как участников процесса, так и тех, кто выступил с протестом против него.

Даже несмотря на то что расследование ЧСК не было доведено до конца, а виновные в инспирировании и воплощении в жизнь дела Бейлиса так и не предстали перед судом, сотрудники комиссии испытывали удовлетворение от проделанной работы. Это чувство очень точно передал А. А. Блок: «Нет, я был прав, – отмечал поэт, – когда подписывал воззвание за Бейлиса и писал заметку о том, что рад оправдательному приговору. Сам Белецкий признает, сколько там было натяжек, т. е. грязи»³⁴.

Все вышесказанное позволяет согласиться с выводом, что «власть, относящаяся так к нескольким миллионам своих подданных, видевшая в них, прежде всего, объект для подозрений и инсинуаций, не могла не сделать этих подданных своими врагами. При такой политике самодержавию не на что было рассчитывать в исторической перспективе»³⁵.

Примечания

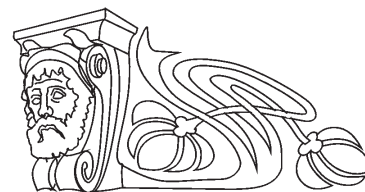
- 1 Аврех А. Я. Чрезвычайная следственная комиссия Временного правительства : замысел и исполнение // Исторические записки. М., 1990. Т. 118. С. 93.
- 2 Цит. по: Керенский А. Ф. Россия на историческом повороте : мемуары. М., 1993. С. 60.
- 3 См.: РГИА. Ф. 1405. Оп. 539. Д. 618.
- 4 От составителей // Дело Менделя Бейлиса : Материалы Чрезвычайной следственной комиссии Временного правительства о судебном процессе 1913 г. по обвинению в ритуальном убийстве. СПб., 1999. С. 40.
- 5 ГАРФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 838.
- 6 Там же. Д. 117. Л. 1.
- 7 Блок А. А. Записные книжки. 1901–1920. М., 1965. С. 332.
- 8 См.: Дело Менделя Бейлиса... С. 41.
- 9 Падение царского режима. Стенографические отчеты допросов и показаний, данных в 1917 году в Чрезвычайной следственной комиссии Временного правительства : в 7 т. М. ; Л., 1925. Т. 3. С. 350–376.
- 10 Там же. С. 353.
- 11 А. А. Блок имеет в виду министра внутренних дел Н. А. Маклакова – родного брата политического защитника В. А. Маклакова, который был в числе защитников Бейлиса.
- 12 Блок А. А. Указ. соч. С. 330.
- 13 Подробнее см.: Варфоломеев Ю. В. А. С. Зарудный: юрист и общественный деятель. Саратов, 2002. С. 57–68.
- 14 ГАРФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 494. Л. 42.
- 15 Падение царского режима. Т. 3. С. 380–382.



- ¹⁶ От составителей // Дело Менделя Бейлиса... С. 42.
¹⁷ Там же. С. 43.
¹⁸ Грузенберг О. О. Вчера. Воспоминания. Париж, 1938. С. 128.
¹⁹ Блок А. А. Указ. соч. С. 331.
²⁰ Падение царского режима. Т. 3. С. 358. Председательствующим на суде был Ф. А. Болдырев.
²¹ Блок А. А. Указ. соч. С. 331.
²² ГАРФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 494. Л. 43.
²³ От составителей // Дело Менделя Бейлиса... С. 44.
²⁴ См.: Падение царского режима. Т. 2. С. 385–398.
²⁵ Там же. Т. 5. С. 286–295.
²⁶ Там же. Т. 3. С. 350–376.
²⁷ Блок А. А. Указ. соч. С. 330.
²⁸ От составителей // Дело Менделя Бейлиса... С. 45.
²⁹ Там же.
³⁰ Там же. С. 47.
³¹ ГАРФ. Ф. 1652. Оп. 1. Д. 89. Л. 84об.
³² От составителей // Дело Менделя Бейлиса... С. 48.
³³ Там же. С. 49.
³⁴ Блок А. А. Указ. соч. С. 330–331.
³⁵ От составителей // Дело Менделя Бейлиса... С. 49.

УДК 342.72/.73(470+571)

СОДЕРЖАНИЕ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ПОЛУЧЕНИЕ БЕСПЛАТНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ



С. В. Деманова

Саратовский государственный университет
E-mail: claire_d@bk.ru

В статье дается авторское определение понятия и содержания конституционного права на получение бесплатного высшего профессионального образования в современной России, раскрываются правомочия данного права на основе анализа образовательного законодательства и правоприменительной практики.
Ключевые слова: конституционное право на получение бесплатного высшего образования, правомочия, образовательная услуга, субъекты образовательного процесса.

Substance of Constitutional Law for Getting Free Higher Education in Contemporary Russia

S. V. Demanova

The article deals with determination of concept and substance of constitutional law for receiving free higher professional education in modern Russia; reveals warrants of this law on the basis of analysis of educational legislation and law enforcement practice.

Key words: constitutional law for getting free higher education, warrants, educational service, subjects of educational process.

Право на образование является основным естественным правом человека и гражданина, из которого следуют производные: право на дошкольное образование; право на основное общее образование; право на среднее профессиональное образование; право на высшее образование¹.

Право на высшее образование относится к позитивным правам, что предполагает активное участие в обеспечении его государством. Другими словами, для реализации данного права от государства требуются значительные материально-финансовые затраты и административно-организационные ресурсы.

Право на высшее образование зафиксировано в Конституции РФ: «Каждый вправе на конкурс-

ной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии» (п. 3 ст. 43), однако следует заметить, что в Законе РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании»² и Федеральном законе от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»³ такое образование носит название «высшее профессиональное образование». В целях уточнения терминологии считаем необходимым в нашей статье использовать термин «высшее профессиональное образование».

Правовое регулирование права на высшее профессиональное образование следует рассматривать на двух уровнях: международном и внутригосударственном⁴. Среди международных документов, а также принципов и норм международного права, которые являются частью российской правовой системы, необходимо отметить Всеобщую декларацию прав человека 1948 г. (ч. 1 ст. 26)⁵; Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах 1966 г. (п. с ч. 2 ст. 13)⁶; Конвенцию о правах ребенка (п. 1 ст. 28)⁷ и др. Внутригосударственный уровень предполагает правовое регулирование на уровне Российской Федерации и ее субъектов, так как общие вопросы образования, социальной защиты, включая социальное обеспечение, относятся к предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов (п. 1 е, ж ст. 72 Конституции РФ).

На федеральном уровне вопросы высшего профессионального образования регулируются Законом РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании»⁸, Федеральным законом от 22 августа



1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»⁹ и др. На региональном уровне также могут приниматься законодательные акты, регулирующие отношения в сфере высшего профессионального образования¹⁰. Кроме законов на государственном уровне принимаются стратегические документы, цель которых – обосновать основные направления политики государства в сфере образования. К ним относятся: Национальная доктрина образования до 2025 года¹¹; Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 годы¹²; национальный проект «Образование»; Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года¹³.

Мы позволим себе согласиться с мнением А. Н. Козырина, который считает, что нормативные акты, регулирующие отношения в сфере высшего профессионального образования, можно разделить на следующие группы с учетом федеративного устройства Российского государства: «профильные» федеральные законы, принятые для регулирования отношений, складывающихся исключительно в сфере образования¹⁴; «непрофильные» законы, содержащие правовые нормы, регулирующие отношения в сфере высшего профессионального образования¹⁵; подзаконные нормативные акты¹⁶.

Прежде всего необходимо определиться с понятием конституционного права на получение бесплатного высшего профессионального образования. По нашему мнению, конституционное право на получение бесплатного высшего профессионального образования – это возможность каждого получить высшее профессиональное образование, обеспечиваемая финансированием образовательной услуги и материальной поддержкой обучающегося за счет средств соответствующего бюджета (федерального, субъектов Российской Федерации, местного), а также использованием материально-технической и информационной базы вуза без какой-либо оплаты.

Исходя из сформулированного понятия, можно выделить следующие правомочия права на получение бесплатного высшего профессионального образования:

- право на бесплатное для лица получение высшего профессионального образования, то есть получение его за счет средств соответствующего бюджета (федерального, субъектов Российской Федерации, местного);
- право на получение стипендии и иные формы материальной поддержки;
- право на бесплатное пользование библиотеками и информационными фондами;
- право на бесплатное пользование инфраструктурой высших учебных заведений (учебные кабинеты, лаборатории, концертные залы, физкультурно-спортивные сооружения, оздоровительные учреждения, базы отдыха и др.);

– право на обеспечение жилой площадью в общежитии бесплатно или за минимальную плату.

Рассмотрим каждое из правомочий права на получение бесплатного высшего профессионального образования на основе анализа образовательного законодательства и правоприменительной практики.

Право на бесплатное для лица получение высшего профессионального образования, то есть получение его за счет средств соответствующего бюджета (федерального, субъектов Российской Федерации, местного).

Согласно словарю С. И. Ожегова, термин «бесплатный» означает «такой, за который не взимают платы»¹⁷. Следовательно, бесплатное высшее профессиональное образование – это такое образование, за которое не взимают платы с потребителя образовательных услуг. Бесплатность высшего образования заключается в возможности получения образовательной услуги за счет бюджетных средств. Как отмечает Г. Д. Шкарлупина, в законодательстве отсутствует законное определение образовательных услуг. Образовательная услуга возникает непосредственно в процессе взаимодействия производителя и потребителя образовательных услуг¹⁸. В научной литературе существуют различные подходы к определению и содержанию понятия «образовательная услуга». Так, по мнению В. С. Потапенко, образовательные услуги – это отношения, возникающие между образовательными учреждениями, с одной стороны, и гражданами, с другой, для удовлетворения потребности в профессиональных знаниях, навыках, умениях. Образовательные услуги являются неотъемлемым элементом образовательной деятельности, целью которой выступают передача знаний и умений, а также формирование профессиональных навыков и освоение их обучающимися¹⁹. По мнению Н. Ю. Гарифулиной и В. А. Гуртова, образовательная услуга высшего профессионального образования является видом государственной услуги, обеспечивает реализацию конституционных гарантий обучающихся в соответствии с уровнем высшего образования и требованиями федеральных государственных образовательных стандартов и предполагает затраты определенных экономических ресурсов²⁰.

На наш взгляд, образовательная услуга в сфере высшего профессионального образования – это деятельность²¹ учреждений высшего профессионального образования, финансируемая из средств соответствующего бюджета или за счет собственных средств обучающихся (или иных физических лиц), направленная на удовлетворение образовательных потребностей личности, подготовку к профессиональной деятельности и решению профессиональных задач в соответствии с видами профессиональной деятельности путем освоения основных образовательных программ высшего профессионального образования и овладения соответствующими компетенциями.



Бюджетные расходы на оказание образовательной услуги – получение высшего профессионального образования – включают: выплату заработной платы работникам вуза с начислениями; проведение производственной, учебной и других видов практики; услуги связи; транспортные и коммунальные услуги; приобретение и обновление справочно-информационных баз данных и библиотечного фонда и др.²²

Финансовое обеспечение образовательной услуги за счет средств соответствующего бюджета зависит от вида образовательного учреждения – это университеты, академии, институты²³, федеральные университеты²⁴, национальные исследовательские университеты²⁵. Образовательные учреждения могут быть государственными, учредителем которых является Российская Федерация (федеральное государственное образовательное учреждение) или субъект Российской Федерации, муниципальными, созданными муниципальным образованием, и негосударственными, учредителем которого является гражданин или юридическое лицо²⁶.

Финансовое обеспечение образовательной услуги высшего профессионального образования производится исходя из размера государственного задания данному вузу. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»²⁷ изменил правовое положение государственных и муниципальных учреждений. Согласно новому закону, все учреждения, финансируемые из бюджета, могут иметь автономную, бюджетную или казенную форму. Для финансирования бюджетных учреждений предусмотрены субсидии из соответствующего бюджета, которые выделяются под выполнение государственного (муниципального) задания (госзадания). Выполнение госзадания для вузов – это контрольные цифры приема. Необходимо заметить, что финансовое обеспечение госзадания осуществляется с учетом расходов на содержание недвижимого имущества, особо ценного движимого имущества, расходов на уплату налогов²⁸. На наш взгляд, изменение механизма финансирования должно улучшить экономическое положение вузов, повысить конкуренцию и, как следствие, качество бесплатного высшего профессионального образования. Согласно статистическим данным, в 2009 г. число государственных и муниципальных вузов в России составляло 662, количество студентов – 6135,6 тыс. чел.²⁹ Для сравнения: число негосударственных образовательных учреждений высшего образования составляло 452, в них обучалось 1283,3 тыс. чел. В 2010 г. число государственных и муниципальных учреждений высшего профессионального образования составляло 653, количество обучающихся – 5848,7 тыс. чел.³⁰ (негосударственных – 462; обучающихся

– 1201,1 тыс. чел.³¹). Необходимо отметить, что прием на обучение в государственные и муниципальные образовательные учреждения высшего профессионального образования за счет бюджета всех уровней в 2010 г. составил 519,1 тыс. чел. и сократился по сравнению с 2009 г. на 40,7 тыс. чел. (7,3%).

Важным показателем, по мнению Н. Ю. Грифулиной и В. А. Гуртова, является то, что в общем объеме средств федерального бюджета, расходуемых на сферу высшего образования, доля средств на образовательную услугу в настоящее время составляет около 42% (67 тыс. руб.) на одного студента, тогда как общий объем финансирования, который включает расходы на содержание имущества (в том числе коммунальные платежи, социальные выплаты, налог на имущество и земельный налог, расходы, связанные с развитием сети национальных университетов, федеральные целевые программы, объекты капитального строительства и др.), составляет примерно 160 тыс. руб. на одного студента³². В 2010 г. объем средств федерального бюджета в сфере образования составил 416,4 млрд руб., что на 7,3% больше, чем в 2009 г., и на 26,3% больше, чем в 2008 г. По сравнению с 2009 г. на 14% увеличились расходы на высшее профессиональное образование (с учетом дополнительных расходов в размере 30 млрд руб. на поддержку ведущих российских университетов). Кроме того, в 2010 г. в полном объеме были сохранены бюджетные ассигнования на оплату труда, стипендию обучающимся в федеральных учебных заведениях. В 2011 г. объем средств федерального бюджета по разделу «Образование» составил 495,8 млрд руб., в том числе расходы на высшее профессиональное образование увеличились на 15% (индексация стипендиального фонда, оплаты труда, а также коммунальные расходы). Несмотря на увеличение бюджетного финансирования сферы высшего профессионального образования³³, доля бюджетных расходов на оказание образовательной услуги остается недостаточной, кроме того, сокращается и прием на обучение в государственные и муниципальные образовательные учреждения высшего профессионального образования за счет бюджета всех уровней.

Право на получение стипендии и иные формы материальной поддержки.

Для обеспечения материальной поддержки студентов в соответствии с требованиями образовательного законодательства в вузе создается стипендиальный фонд, размер которого определяется с учетом контингента обучающихся за счет средств соответствующего бюджета (федерального, субъектов Российской Федерации, местного).

Стипендии, которые выплачиваются из средств федерального бюджета, подразделяются на следующие виды: стипендии Президента Российской Федерации³⁴; специальные государственные стипендии Правительства Российской Федерации³⁵;



государственные академические стипендии; государственные социальные стипендии; именные стипендии³⁶.

За последние десять лет размер академической стипендии увеличивался несколько раз, а именно с 1 сентября 2003 г. размер стипендии составлял 400 руб.³⁷; с 1 апреля 2005 г. – 500 руб. и с 1 сентября 2005 г. – 600 руб.³⁸; с 1 сентября 2007 г. – 900 руб.³⁹ С 1 сентября 2008 г. государственная академическая стипендия студентам вузов выплачивается в размере 1100 руб.⁴⁰ С 1 сентября 2011 г. стипендиальный фонд образовательных учреждений был увеличен на 9%⁴¹.

Особая категория граждан имеет право на повышенный размер академической стипендии (инвалиды I и II группы, сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей, граждане, проходившие в течение не менее трех лет военную службу по контракту в Вооруженных силах РФ, и др.)⁴².

Государственная социальная стипендия назначается студентам, нуждающимся в дополнительной финансовой помощи. В обязательном порядке данный вид стипендии назначается студентам из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, инвалидам I и II группы, пострадавшим в результате аварии на Чернобыльской АЭС и других радиационных катастроф, инвалидам и ветеранам боевых действий.

Необходимо отметить, что право студентов вузов субъектов РФ и муниципальных вузов на государственную академическую и государственную социальную стипендию на государственном уровне с 1 января 2005 г. не гарантировано⁴³.

В особую категорию можно выделить именные стипендии, которые учреждаются органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, юридическими и физическими лицами, которые и устанавливают размер таких стипендий. Финансирование данных стипендий осуществляется из средств бюджета субъектов Российской Федерации, местного бюджета, благотворительных организаций или из собственных внебюджетных средств высшего учебного заведения. Так, например, в целях поощрения студентов учреждений высшего профессионального образования за достигнутые успехи в области общественных наук утверждена стипендия имени П. А. Столыпина⁴⁴.

Итак, адресное предоставление различных видов стипендий имеет определенные особенности и является важным элементом бесплатности высшего профессионального образования в части материальной поддержки обучающихся. Однако на практике размер таких выплат невелик, поэтому заслуживает внимания предложение министра образования и науки РФ об увеличении стипендиального фонда и изменении механизма распределения стипендий: «...должны оставаться социальные стипендии для тех, кто учится хорошо и плохо обеспечен, и академические стипендии для тех, кто учится блестяще»⁴⁵. Кроме того, за-

служивает внимания проект федерального закона о повышении государственной академической стипендии до 4000 руб.⁴⁶ В настоящее время на выплату стипендий государство тратит около 60 млрд руб. бюджетных средств, а для того чтобы стипендии достигли уровня минимальной зарплаты, которая составляет с 1 января 2009 г. 4330 руб. в месяц⁴⁷, необходима сумма в 150–180 млрд руб.⁴⁸

Помимо выплат различных видов стипендий из федерального бюджета выделяются дополнительные средства на оказание материальной поддержки нуждающимся студентам⁴⁹, которая выражается в следующем: выплате единовременной материальной помощи; компенсационных выплатах студентам, находящимся в академическом отпуске по медицинским показаниям, стипендии обучающимся из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, находящимся в академическом отпуске по медицинским показаниям⁵⁰; пособиям по беременности и родам студенткам-матерям, обучающимся по очной форме обучения как за счет средств бюджета, так и с полным возмещением затрат⁵¹.

Федеральным бюджетом предусматриваются средства для организации культурно-массовой, физкультурной и оздоровительной работы со студентами, например проведения различных спортивных мероприятий (спортивных праздников, эстафет, олимпиад и др.), конкурсов, экскурсий, туристических походов и др.⁵² Ранее в образовательном законе было предусмотрено выделение дополнительных финансовых средств на санаторно-курортное лечение и отдых⁵³. Затем из текста статьи было изъято положение «санаторно-курортное лечение и отдых». Следовательно, выделяемые дополнительные средства не предназначены для финансирования санаторно-курортного лечения и отдыха студентов, что является, на наш взгляд, совершенно обоснованным.

Итак, помимо выплат различных видов стипендий студентам очной формы обучения федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования выделяются дополнительные средства стипендиального фонда различного назначения.

Студентам, обучающимся в государственных и муниципальных вузах, также могут оказываться дополнительная материальная поддержка и устанавливаться дополнительные льготы за счет средств бюджета субъектов Российской Федерации.

Право на бесплатное пользование библиотеками и информационными фондами.

Студенты бесплатно могут пользоваться библиотеками и информационными фондами в государственных и муниципальных высших учебных заведениях⁵⁴. Высшее учебное заведение должно обеспечивать каждого студента основной и учебно-методической литературой, методическими пособиями, необходимыми для организации образовательного процесса в соответствии с фе-



деральным государственным образовательным стандартом. Кроме того, вуз должен обеспечить каждому обучающемуся возможность доступа к современным информационным базам, в том числе к электронно-библиотечным системам⁵⁵. Однако нужно заметить, что выделяемых бюджетных средств недостаточно, что позволяет только частично покрывать расходы на обновление и пополнение библиотечных фондов, поэтому многие вузы используют внебюджетные средства для приобретения учебной литературы. Одной из важнейших проблем является процесс эффективного использования информационно-коммуникационных технологий в сфере высшего профессионального образования. Федеральной целевой программой развития образования на 2011–2015 гг. предусмотрены мероприятия по созданию технических и технологических условий, которые позволят участникам образовательного процесса получить доступ к источникам информации, использовать новые электронные образовательные ресурсы и пособия в процессе обучения⁵⁶.

Право на бесплатное пользование инфраструктурой высших учебных заведений (учебные кабинеты, лаборатории, концертные залы, физкультурно-спортивные сооружения, оздоровительные учреждения, базы отдыха и др.).

Студенты высших учебных заведений имеют право бесплатно пользоваться услугами учебных, научных и других подразделений высшего учебного заведения в порядке, установленном уставом вуза⁵⁷. Так, например, студенты Саратовского государственного университета им. Н. Г. Чернышевского, в соответствии с уставом, имеют право на бесплатное пользование в университете при проведении мероприятий, предусмотренных учебно-воспитательным процессом, библиотеками, информационными услугами учебных, научных, лечебных и других подразделений⁵⁸. Стоит отметить, что в настоящее время сохраняется проблема неудовлетворенной потребности высших учебных заведений в учебных площадях и в объектах социальной направленности. Необходимы реконструкция и строительство учебных и учебно-лабораторных корпусов, объектов физкультурно-оздоровительного назначения.

Так, например, число персональных компьютеров, используемых в образовательном процессе, в 2010 г. составляло всего 628 тыс. штук; на 100 студентов – 10 шт. (для сравнения: этот показатель в 2006 г. составлял на 100 студентов – 8 шт.)⁵⁹, доступ в Интернет имелся на 77,4% компьютеров⁶⁰. На наш взгляд, объем финансирования высшего учебного заведения в современных условиях должен обеспечивать в полной мере потребность обучающихся в современной учебно-материальной базе с использованием новейшего лабораторного оборудования, инновационных методов обучения с применением информационных технологий.

Право на обеспечение жилой площадью в общежитии бесплатно или за минимальную плату.

В настоящее время в соответствии с образовательным законодательством размер платы за проживание в общежитии, коммунальные и бытовые услуги составляет менее 5% от размера стипендии⁶¹, что составляет примерно 55 руб. Проблема студенческих общежитий в последние несколько лет приобрела особую остроту. Во-первых, с 2009 г. прием на первый курс в высшие учебные заведения преимущественно осуществлялся по результатам Единого государственного экзамена, что привело к существенному увеличению числа студентов с периферии, поступающих в ведущие вузы не только столичных, но и областных центров. Во-вторых, жилищный фонд общежитий, созданный в основном 25–30 и более лет назад, нуждается в капитальном обновлении, реконструкции и ремонте. Необходимо отметить, что с 1996 г. практически полностью было прекращено финансирование расходов на проведение капитального и текущего ремонта, в том числе на оплату хозяйственных расходов и коммунальных услуг жилищного фонда общежитий. В 2009 г. построено 18 общежитий площадью 118,9 тыс. кв. м (примерно для 8,4 тыс. студентов), подведомственных Министерству образования⁶². Заметим, что в каждом студенческом общежитии, в соответствии со строительными нормами и правилами, организуются комнаты для самостоятельных занятий, отдыха, психологической разгрузки, досуга, интернет-комнаты, детские комнаты, спортивные залы, санатории-профилактории, изоляторы, помещения для бытового обслуживания и общественного питания (столовая, буфет с подсобными помещениями, душевые, умывальные комнаты, постирочные, гладильные комнаты и др.). Однако, по данным Федеральной службы государственной статистики, численность студентов, проживающих в общежитиях, составляет около 83% от числа нуждающихся, то есть выделяемых средств на строительство и ввод в действие общежитий пока недостаточно.

Итак, можно сделать вывод, что участники образовательных правоотношений, реализующих конституционное право на получение бесплатного высшего профессионального образования за счет средств соответствующего бюджета, имеют право на получение бесплатной образовательной услуги, различных видов стипендий и выплат, бесплатное пользование библиотеками, информационными фондами и инфраструктурой высших учебных заведений, а также право на обеспечение жилой площадью в общежитиях. Однако при общем увеличении бюджетного финансирования высшего профессионального образования существует и ряд проблем, а именно недостаточная обеспеченность учебными площадями, общежитиями и объектами социальной направленности. Требуются реконструкция и строительство учебных и учебно-лабораторных корпусов, объектов физкультурно-



оздоровительного назначения. Также необходимо и повышение академических стипендий, а механизм распределения стипендиального фонда требует законодательного совершенствования.

Таким образом, конституционное право на получение бесплатного высшего образования следует рассматривать как субъективное право каждого, которое носит комплексный характер и включает в себя следующие правомочия: право на бесплатное для лица получение высшего профессионального образования, то есть получение его за счет средств соответствующего бюджета (федерального, субъектов Российской Федерации, местного); право на получение стипендии и иные формы материальной поддержки; право на бесплатное пользование библиотеками и информационными фондами; право на бесплатное пользование инфраструктурой высших учебных заведений; право на обеспечение жилой площадью в общежитии бесплатно или за минимальную плату.

Примечания

- 1 Ряд авторов рассматривают их как правомочия (см.: Малько А. В., Колесников Е. В., Комкова Г. Н., Шудра О. В. Экзамен по конституционному праву / под общ. ред. А. В. Малько. Саратов, 1998. С. 103).
- 2 Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 30, ст. 1797; Собр. законодательства Рос. Федерации. 2011. № 6, ст. 793.
- 3 Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 35, ст. 4135; 2011. № 6, ст. 793.
- 4 Такого мнения придерживается и А. Н. Козырин (см.: Козырин А. Н. Нормативно-правовое регулирование высшего образования в России (в свете вхождения России в Болонский процесс) // Юридическое образование и наука. 2006. № 4).
- 5 Всеобщая декларация прав человека (принята 10.12.1948 Генеральной Ассамблеей ООН) // Права человека. Сборник международных договоров. Нью-Йорк, ООН. 1978. С. 1–3.
- 6 Об экономических, социальных и культурных правах : международный пакт от 16.12.1966 // Бюллетень Верховного суда РФ. № 12. 1994. Пакт ратифицирован Указом Президиума ВС СССР от 19.09.1973 № 4812-VIII. Пакт вступил в силу для СССР с 3 января 1976 г.
- 7 Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) (вступила в силу для СССР 15.09.1990) // Сборник международных договоров СССР. Вып. XLVI, 1993.
- 8 Об образовании : закон РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 (ред. от 02.02.2011) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 30, ст. 1797; Собр. законодательства Рос. Федерации. 2011. № 6, ст. 793.
- 9 О высшем и послевузовском профессиональном образовании : федер. закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ (ред. от 02.02.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 35, ст. 4135; 2011. № 6, ст. 793.
- 10 Например: Об образовании : закон Московской области от 30 апреля 2009 г. № 41/2009-ОЗ (принят Постановлением Московской областной думы от 23 апреля 2009 г. № 3/77-П) // Гарант. Информационно-правовой портал:

[официальный сайт]. URL: // http://www.garant.ru/hotlaw/mos_obl/196158/ (дата обращения: 23.05.2011).

- 11 О национальной доктрине образования в Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 04.10.2000. № 751 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2000. № 41, ст. 4089.
- 12 О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 годы : распоряжение Правительства РФ от 07.02.2011 № 163-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2011. № 9, ст. 1255.
- 13 О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») : распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2008. № 47, ст. 5489.
- 14 Об образовании : закон РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 (ред. от 02.02.2011) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 30, ст. 1797; Собр. законодательства Рос. Федерации. 2011. № 6, ст. 793; О высшем и послевузовском профессиональном образовании : федер. закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ (ред. от 02.02.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 35, ст. 4135; 2011. № 6, ст. 793 и др.
- 15 О порядке установления размеров стипендий и социальных выплат в Российской Федерации: федер. закон от 07 августа 2000 г. № 122-ФЗ (ред. от 17.12.2009) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2000. № 33, ст. 3348; 2009. № 52. Ч.1, ст. 6242; О воинской обязанности и военной службе : федер. закон от 28 марта 1998 г. № 53-ФЗ (ред. от 28.12.2010) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 13, ст. 1475; 2011. № 1, ст. 16; О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей : федер. закон от 21 декабря 1996 г. № 159-ФЗ (ред. от 17.12.2009) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 52, ст. 5880; 2009. № 51, ст. 6152 и др.
- 16 См.: Комментарий к Федеральному закону «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» / под ред. А. Н. Козырина. М., 2008. С. 18–19.
- 17 См.: Ожегов С. И. Словарь русского языка. М., 2004. С. 55.
- 18 См.: Шкарлутина Г. Д. Образовательные услуги и нормы права // Право и образование. 2009. № 1. С. 50.
- 19 См.: Потапенко В. С. Правовое регулирование социальной услуги в сфере образования : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2009. С. 16.
- 20 См.: Гарифуллина Н. Ю., Гуртов В. А. Образовательная услуга в бюджетных расходах системы высшего образования // Финансы. 2010. № 11. С. 35.
- 21 «...государственные (муниципальные услуги) услуги (работы) – услуги (работы), оказываемые (выполняемые) ... государственными (муниципальными) учреждениями...» (см.: Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 06.04.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 31, ст. 3823; 2011. № 15, ст. 2041; «...1) государственная услуга, предоставляемая федеральным органом исполнительной власти, ..., – деятельность по реализации функций соответственно федерального органа исполни-



- тельной власти ...», которая осуществляется по запросам заявителей ...» (см.: Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг : федер. закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ (ред. от 18.07.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 31, ст. 4179 ; 2011. № 27, ст. 3873 ; «...3. Под услугами понимаются полезные результаты производственной деятельности, удовлетворяющие определенные потребности граждан...» (см.: Приказ Росстата от 23.07.2009 №147 «Об утверждении Указаний по заполнению в формах федерального статистического наблюдения показателя "Объем платных услуг населению"» // Вопросы статистики. 2009. № 12.).
- ²² Данная классификация устанавливается Приказом Минфина РФ от 22.10.2009 № 105 н «Об утверждении Методических рекомендаций по определению расчетно-нормативных затрат на оказание федеральными органами исполнительной власти и (или) находящимися в их ведении федеральными государственными бюджетными учреждениями государственных услуг (выполнение работ), а также расчетно-нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных бюджетных учреждений»; см. также: *Гарифуллина Н. Ю., Гуртов В. А.* Указ. соч. С. 35.
- ²³ По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2009 г. число государственных и муниципальных образовательных учреждений высшего профессионального образования составило по видам: университеты – 345; академии – 177; институты – 140 (Российский статистический ежегодник – 2010 г.: [официальный сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-53.htm (дата обращения: 01.10.2011).
- ²⁴ На данный момент сформирована сеть из девяти федеральных университетов. Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова и Санкт-Петербургский государственный госуниверситет получили право реализовывать образовательные программы высшего профессионального образования на основе самостоятельно устанавливаемых образовательных стандартов и выдавать собственные дипломы (см.: О Московском государственном университете имени М. В. Ломоносова и Санкт-Петербургском государственном университете : федер. закон от 10 ноября 2009 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2009. № 46, ст. 5418).
- ²⁵ Категория «национальный исследовательский университет» устанавливается Правительством РФ на 10 лет по результатам конкурсного отбора программ развития университетов, направленных на кадровое обеспечение приоритетных направлений развития науки, технологий, техники, отраслей экономики, социальной сферы, развитие и внедрение в производство высоких технологий (см.: ст. 2 п. 2.1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам деятельности федеральных университетов : федер. закон от 10 февраля 2009 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2009. № 7, ст. 786).
- ²⁶ См.: ст. 12. Об образовании : закон РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 (ред. от 02.02.2011) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 30, ст. 1797 ; Собр. законодательства Рос. Федерации. 2011. № 6, ст. 793 ; ст. 3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений : федер. закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ (ред. от 07.02.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 19, ст. 2291 ; 2011. № 7, ст. 900.
- ²⁷ Закон вступил в силу с 1 января 2011 г., до 1 июля 2012 г. установлен переходный период. В переходном 2011 г. объем финансирования не может быть уменьшен по каждому образовательному учреждению по сравнению с 2010 г. (см.: Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 19, ст. 2291).
- ²⁸ См.: ст. 9.2 п. 6. О некоммерческих организациях : федер. закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ (ред. от 29.12.2010) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 3, ст. 145 ; 2011. № 1, ст. 49.
- ²⁹ Численность студентов включает обучающихся за счет бюджета и с полным возмещением затрат на обучение. Так же.
- ³⁰ Так же.
- ³¹ См.: Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник – 2010 г. : [официальный сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_01/IssWWW.exe/Stg/d12/3-5.htm (дата обращения: 01.10.2011).
- ³² См.: *Гарифуллина Н. Ю., Гуртов В. А.* Указ. соч.
- ³³ См.: Доклад директора Департамента организации бюджетного процесса и внедрения новых организационно-экономических механизмов Минобрнауки России В. Юркина на заседании коллегии Министерства образования и науки Российской Федерации 28 декабря 2010 года // Министерство образования и науки Российской Федерации : [официальный сайт]. URL: <http://mon.gov.ru/> (дата обращения: 27.01.2011).
- ³⁴ Стипендии Президента РФ с 1 января 2007 г. выплачиваются в размере 1600 руб. студентам, слушателям и курсантам образовательных учреждений высшего профессионального образования (см.: Указ Президента Российской Федерации о стипендиях Президента Российской Федерации для студентов, аспирантов, адъюнктов, слушателей и курсантов образовательных учреждений высшего профессионального образования // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. № 25, ст. 3008).
- ³⁵ С 1 января 2009 г. Правительство РФ устанавливает специальные государственные стипендии Правительства РФ, которые выплачиваются в следующих размерах: ... студентам – 1440 рублей... (О специальных государственных стипендиях Правительства Российской Федерации для аспирантов и студентов, обучающихся за счет средств федерального бюджета по очной форме обучения в федеральных государственных образовательных учреждениях высшего и среднего профессионального образования : постановление Правительства РФ от 23.04.2009 №364 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2009. № 18 (2 ч.), ст. 2253).
- ³⁶ Например: персональные стипендии имени А. И. Солженицына (см.: Положение о назначении персональных стипендий имени А. И. Солженицына // Об учреждении персональных стипендий имени А. И. Солженицына для студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 23.04.2009



- № 363 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2009. № 18 (2ч.), ст. 2252).
- 37 О внесении изменений в законы Российской Федерации «О минимальном размере оплаты труда» и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»: федер. закон от 07 июля 2003 г. № 119-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 28, ст. 2888.
- 38 О внесении изменений в Федеральный закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»: федер. закон от 21 апреля 2005 г. № 35-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2005. № 17, ст. 1481.
- 39 О внесении изменений в статью 3 закона Российской Федерации «О минимальном размере оплаты труда» и статью 16 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»: федер. закон от 13 июля 2007 г. № 131-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. № 29, ст. 3484.
- 40 О внесении изменений в статью 3 закона Российской Федерации «О минимальном размере оплаты труда» и статью 16 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»: федер. закон от 15 июля 2008 г. № 119-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2008. № 29 (ч.1), ст. 3419.
- 41 См.: Об информации по увеличению стипендий: Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 07 октября 2011 г. № ИБ-1168/08. Министерство образования и науки Российской Федерации: [официальный сайт]. URL: <http://mon.gov.ru/dok/akt/8914/> (дата обращения: 15.10.2011).
- 42 См.: п. 3 ст. 16. О высшем и послевузовском профессиональном образовании: федер. закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ (ред. от 02.02.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 35, ст. 4135; 2011. № 6, ст. 793; основания увольнения предусмотрены подпунктами «б»–«г» п. 1, подпунктом «а» п. 2 и п. 3 ст. 51. О воинской обязанности и военной службе: федер. закон от 28 марта 1998 г. № 53-ФЗ (ред. от 28.12.2010) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 13, ст. 1475; 2011. № 1, ст. 16; п. 11 ст. 14; п. 4 ст. 18; п. 3 ст. 19; ст. 20. О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС: Закон РФ от 15 мая 1991 г. № 1244-1 (ред. от 24.07.2009) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. № 21, ст. 699; Собр. законодательства Рос. Федерации. 2009. № 30, ст. 3739.
- 43 О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 27 июня 2001 г. № 487: постановление Правительства РФ от 6 ноября 2004 г. № 605 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2004. № 46 (ч. 2), ст. 4527.
- 44 Об утверждении стипендии имени П. А. Столыпина (вместе с положением о стипендии имени П. А. Столыпина): постановление Губернатора Саратовской области от 04 апреля 2002 г. № 67 (ред. от 08.10.2004) // СЗ Саратовской области. 2002. № 4, ст. 449.
- 45 Интервью Министра образования и науки РФ А. Фурсенко 07.02.2011. URL: <http://mon.gov.ru/press/smi/8243> (дата обращения: 07.02.2011).
- 46 См.: Проект федерального закона № 489606-5. Внесен в Госдуму 20.01.2011 депутатами фракции ЛДПР. Перечень важных документов на стадии принятия // Главная книга. 2011. № 3. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
- 47 О минимальном размере оплаты труда: федер. закон от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ (ред. от 24.06.2008) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2000. № 26, ст. 2729; 2009. № 30, ст. 3739.
- 48 Интервью Министра образования и науки РФ А. Фурсенко 07.02.2011.
- 49 См.: ст. 16. О высшем и послевузовском профессиональном образовании: федер. закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ (ред. от 02.02.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 35, ст. 4135; 2011. № 6, ст. 793; см.: п. 32. Постановление Правительства РФ от 27 июня 2001 г. № 487 (ред. от 23.08.2007) «Об утверждении типового положения о стипендиальном обеспечении и других формах материальной поддержки учащихся федеральных государственных образовательных учреждений начального профессионального образования, студентов государственных образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования, аспирантов и докторантов» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. № 28, ст. 2888; 2007. № 35, ст. 4316.
- 50 См.: п. 9 ст. 6. О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей: федер. закон от 21 декабря 1996 г. № 159-ФЗ (ред. от 17.12.2009) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 52, ст. 5880; 2009. № 51, ст. 6152.
- 51 См.: п. 9. Порядок и условия назначения и выплаты государственных пособий гражданам, имеющим детей. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 23 декабря 2009 г. № 1012н // Рос. газ. 2010. 27 янв.
- 52 П. 3 ст. 16. О высшем и послевузовском профессиональном образовании: федер. закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ (ред. от 02.02.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 35, ст. 4135; 2011. № 6, ст. 793.
- 53 О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации” и “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2004. № 35, ст. 3607; 2011. № 7, ст. 900.
- 54 О высшем и послевузовском профессиональном образовании: федер. закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ (ред. от 02.02.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 35, ст. 4135; 2011. № 6, ст. 793.
- 55 Приказ Минобрнауки РФ от 11.04.2001 № 1623 (ред. от 23.04.2008) «Об утверждении минимальных нормативов обеспеченности высших учебных заведений учебной базой в части, касающейся библиотечно-информационных ресурсов» // Вестн. образования. 2001. № 15; БМ РФ. 2008. № 7.



- ⁵⁶ См.: О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 годы : распоряжение Правительства РФ от 07.02.2011 № 163-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2011. № 9, ст. 1255.
- ⁵⁷ Ст. 16. О высшем и послевузовском профессиональном образовании : федер. закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ (ред. 02.02.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 35, ст. 4135 ; 2011. № 6, ст. 793.
- ⁵⁸ См.: п. 6.1.3. Устав государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского» : [официальный сайт]. URL: <http://www.sgu.ru> (дата обращения: 01.11.2011).
- ⁵⁹ Российский статистический ежегодник – 2010 г. Федеральная служба государственной статистики : [официальный сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d2/07-53.htm (дата обращения: 01.11.2011).
- ⁶⁰ См.: Социально-экономическое положение России – 2009 год. Федеральная служба государственной статистики : [официальный сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_01/IssWWW.exe/Stg/d12/3-5.htm/ (дата обращения: 01.11.2011).
- ⁶¹ Ст. 16. п. 3. О высшем и послевузовском профессиональном образовании : федер. закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ (ред. 02.02.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 35, ст. 4135 ; 2011. № 6, ст. 793.
- ⁶² См.: Федеральное агентство по образованию. Пресс-релиз 2 «Об итогах строительства студенческих общежитий в 2009 году» : [официальный сайт]. URL: <http://www.ed.gov.ru/news/obnews/12190/9> (дата обращения: 11.02.2010).

УДК 341.6

ПРАКТИКА ЗАЩИТЫ ОТ ДИСКРИМИНАЦИИ В РЕШЕНИЯХ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА

И. А. Кретьова-Алешина

Саратовский государственный университет
E-mail: kretova20@pochta.ru



В статье анализируется практика рассмотрения дел о запрете дискриминации Европейским судом по правам человека. Отмечается, что принятые решения в отношении принципа недискриминации обогащают практику российских органов власти.
Ключевые слова: дискриминация, запрет дискриминации, Европейский суд по правам человека.

The Practice of Protection Against Discrimination in the Decisions of the European Court of Human Rights

I. A. Kretova-Aleshina

This paper examines the case law on the prohibition of discrimination by the European Court of Human Rights. It is noted that the decisions taken in respect of the principle of non discrimination the practice of the Russian authorities.

Key words: discrimination, prohibition of discrimination, European Court of Human Rights.

Принятие Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод означало не только закрепление основных прав человека, но и необходимость создания специального механизма их защиты. Ведь «Европейский суд – это именно тот независимый институт защиты прав человека, куда обращаются как в последнюю инстанцию в поисках справедливости и где получают прежде всего моральную компенсацию и создаются важные прецеденты»¹.

Возрастание авторитета данного правозащитного органа, а также увеличение количества членов Совета Европы, повышение уровня правовой гра-

мотности населения европейских стран повлекли за собой увеличение количества жалоб, поданных в Европейский суд по правам человека: если в 2000 г. их было 10 500, то в 2010 г. – уже 61 300². Все это вызвало необходимость реформирования деятельности Европейского суда по правам человека, что было оформлено принятием Протокола № 14 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод в Страсбурге 13 мая 2004 г. В соответствии с новым порядком для рассмотрения переданных ему дел Суд заседает в составе единоличного судьи, комитетов из трех судей, палат из семи судей и Большой палаты из семнадцати судей. Палаты Суда на определенный срок образуют комитеты. Вначале Россия отказалась ратифицировать данный протокол, в результате фактически заблокировав реформу Европейского суда по правам человека, поскольку действие данного протокола возможно лишь при его ратификации всеми странами, подписавшими Европейскую конвенцию о защите прав человека и основных свобод. Это не могло не вызвать негативной реакции со стороны как стран – членов Совета Европы, так и его органов. После многочисленных консультаций Федеральным законом от 4 февраля 2010 г. № 5-ФЗ «О ратификации Протокола № 14 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод, вносящего изменения в Контрольный механизм Конвенции, от 13 мая 2004 года» Российская Федерация ратифицировала Протокол № 14 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод³. Данный протокол вступил в силу, в том числе и для России, 1 июня 2010 г.



Т. Н. Нештаева отмечает: «Согласно Протоколу № 14 расширяются функции: а) судьи-докладчика (сможет отклонять жалобу); б) комитета из 3 судей (будут выносить решения по повторяющимся жалобам); в) палаты суда (при установлении системного (повторяющегося) правонарушения по конкретным правам и свободам в данной стране вправе как потребовать от государства адекватного разрешения системной проблемы, так и передавать проблему на рассмотрение Комитетом министров с целью применения международных санкций). Кроме того, обе меры суд может применять последовательно. Разрабатывается также и Протокол № 15, согласно которому региональные отделения ЕСПЧ могут быть созданы в некоторых европейских государствах»⁴. Это означает, что россияне, обратившиеся в Европейский суд по правам человека, могут рассчитывать на более эффективное рассмотрение их жалоб в короткие сроки. Однако эта реформа Европейского суда по правам человека проводится с опозданием, поэтому необходимо думать о новых преобразованиях. Проблема оказалась в том, что в период ратификации Протокола № 14 негативные явления в сфере деятельности Европейского суда возросли. А. И. Ковлер, судья Европейского суда от Российской Федерации, отмечает: «Европейский суд захлестнул девятый вал жалоб: на начало 2010 г. нерассмотренных петиций скопилось уже 120 тысяч»⁵. Теперь речь идет уже об изменении концепции деятельности Европейского суда по правам человека, который, как указывается в докладе «Группы мудрецов», должен претерпеть радикальное изменение, например реорганизоваться в Конституционный суд Европы, имеющий новые полномочия. Его главной задачей должно стать не разбирание индивидуальных жалоб, а разрешение серьезных проблем в сфере защиты прав человека, характерных для многих государств – участников Конвенции.

Деятельность Европейского суда по правам человека связана с защитой тех прав, которые закреплены в Конвенции 1950 г., в том числе и ст. 14, запрещающей дискриминацию по различным признакам. Однако специфика применения Европейским судом данной статьи связана с тем, что она применяется не отдельно, а только в связке с другими правами, указанными в Конвенции. Поскольку данная статья не имеет самостоятельного значения, она дополняет другие статьи Конвенции и Протоколы к ней, обеспечивая как отдельным лицам, так и группам лиц защиту от всех видов дискриминации при осуществлении прав и свобод, указанных в этих европейских документах. Таким образом, при совершении дискриминационного действия со стороны государства и его органов нарушаются сразу две статьи Конвенции. Иными словами, как сказано в одном из решений Европейского суда по правам человека, ст. 14 составляет как бы неотъемлемую часть любой юридической нормы, обеспечивающей

права и свободы, и образует интегрированную часть каждой из статей, устанавливающих права и свободы независимо от их природы. Указанная норма запрещает в пределах, предусмотренных гарантированными правами и свободами, дискриминационное обращение на основании личных особенностей (статуса), которые отличают людей или групп людей друг от друга⁶.

Особая, вспомогательная роль данной статьи Европейской конвенции указана в отдельном мнении судьи Джеральда Фицмориса по делу «Национальный профсоюз Бельгии против Бельгии»: «Обычно нет никакой необходимости прибегать к этой статье, если сама по себе была нарушена другая соответствующая статья, независимо от того, имела ли место какая-либо дискриминация. В таком случае дискриминация только бы усугубила нарушение, она не была бы его причиной. Для применения ст. 14 не требуется нарушения права или свободы, а лишь признание их существования другими статьями Конвенции; ее действие направлено на то, чтобы выявлять случаи, когда предусмотренные какой-либо другой статьей права или свободы предоставляются, но дискриминационным образом»⁷. В этой связи спорной представляется позиция О. В. Вашановой в том, что «данная статья имеет самостоятельное значение. В том случае, если даже ни одна из основных статей Конвенции не была нарушена, но различие в обращении относится к сфере применения основной статьи и носит дискриминационный характер, то может быть установлено нарушение ст. 14»⁸. На самом деле Европейский суд не может рассматривать дела о «дискриминации в чистом виде», ведь она связана, во-первых, с каким-либо из 13 признаков, по которым возможно классифицировать данное ущемление прав человека, и во-вторых, данное ущемление должно быть рассмотрено применительно к тем правам, которые указаны в Конвенции, иначе невозможно установить, был ли факт дискриминации или нет.

Тем не менее практика Европейского суда по правам человека в отношении данной статьи является важным фактором предупреждения нарушений запрета дискриминации со стороны органов публичной власти государств – членов Совета Европы. Однако изучение этой судебной практики сталкивается с рядом трудностей⁹. Как справедливо отмечает О. В. Вашанова, «судебная практика по ст. 14 является фрагментарной и достаточно сложной вследствие особенностей самой статьи. Нарушение указанной статьи было установлено при помощи 23 постановлений, принятых Судом преимущественно в последние годы: по одному постановлению в 60-х и 70-х гг. прошлого века, 2 постановления в 1980-х, 13 в 1990-х и 6 в 2000–2001 гг., что свидетельствует о возрастании интереса Суда к проблеме дискриминации»¹⁰. Нами проанализированы последние решения Европейского суда, которые были при-



няты после вступления России в Совет Европы, так как данные судебные прецеденты должны учитываться правоприменительными органами Российской Федерации при вынесении их решений. Здесь будет иметь значение европейская судебная практика как в отношении зарубежных стран – членов Совета Европы, так и в отношении собственно России.

Прежде всего в своих решениях Европейский суд обозначил, что следует понимать под дискриминацией. Так, в ряде решений Суд постановил, что принцип равенства будет нарушен, если различие не имеет никакого объективного и разумного оправдания. При этом запрещение дискриминации должно быть применимо к тем лицам, которые оказались в аналогичных ситуациях, но были подвергнуты со стороны государства различному обращению. Если же одни и те же правила действуют в отношении всех без исключения граждан, неграждан, общественных объединений, то здесь нет дискриминационного обращения. При этом критериев, которые позволяют установить, является ли различие в обращении дискриминационным, два. М. Де Сальвиа отмечает: «Подобное различие должно преследовать законные цели; необходимо также, чтобы соблюдалось разумное соотношение между примененными мерами и преследуемой целью»¹¹. Это мнение основано на изучении решений Европейского суда по правам человека, связанных с защитой ст. 14. Так, в одном из них отмечается: «Различие в осуществлении прав, предусмотренных Конвенцией, должно преследовать законную цель, в то же время ст. 14 будет нарушена, если нет разумной пропорциональности между используемыми средствами и преследуемой целью»¹². Таким образом, Европейский суд оставляет за собой и государствами право определять степень разумной пропорциональности между установленными различиями и целью, которые должны соответствовать идеалам демократического общества.

Среди дел, связанных с запрещением дискриминации, есть те, которые защищают право человека не быть ущемленным в правах по тем признакам, которые прямо указаны в ст. 14 Конвенции, например национальности. Так, в деле «Сампанис и другие против Греции» сказано: «Европейский Суд, учитывая фундаментальную важность запрета дискриминации по национальному признаку, приходит к выводу о неприемлемости отказа лица от права не подвергаться такой дискриминации. Отказ от этого права был бы несовместим со значимым всеобщим интересом»¹³. Суть дела была связана с тем, что детей цыган, в отличие от детей других национальностей, принимали в общеобразовательную школу на специальных, отличных от общих условиях, помещали в специальные подготовительные классы в пристройке к основному школьному зданию, таким образом подвергая их и их родителей дискриминации. В данном случае следует обратить внимание

на важный прецедент, созданный Европейским судом, – недопустимость отказа от своего права не подвергаться дискриминации. Несмотря на то что и родители, и дети цыган были согласны на отдельное от других детей обучение, признаки дискриминационного обращения были налицо, что в конечном счете привело бы к еще большему усугублению данной ситуации¹⁴.

В другом деле – «Религиозное общество Свидетелей Иеговы и другие против Австрии» – было установлено нарушение ст. 14 Конвенции вместе со ст. 9, закрепляющей право на свободу совести. Проблема состояла в том, что религиозному обществу «Свидетели Иеговы» для получения статуса юридического лица и, соответственно, льготного налогообложения нужно было быть зарегистрированным на территории Австрии в течение 10 лет. В решении Суда сказано, что «власти были обязаны оставаться нейтральными и обеспечивать всем религиозным группам, желающим получить специальный статус, справедливую возможность сделать это, применяя установленные критерии недискриминационным способом»¹⁵. Европейский суд заключил, что государство-ответчик не считало существенным применение того же 10-летнего срока ко всем заявителям. Соответственно, различия в подходе не были основаны на каких-либо «объективных и разумных оправданиях». В данном случае мы наблюдаем классический вариант дискриминации, когда различное обращение со стороны государства применяется к религиозным организациям, находящимся в одинаковой ситуации.

Особенность рассмотрения дел Европейским судом в последнее время состоит в том, что он принимает решения по нарушению запрета дискриминации в отношении тех признаков, которые прямо не перечислены в ст. 14 Конвенции: гражданства, возраста, сексуальной ориентации. Например, хотя наличие дискриминации на основании сексуальной ориентации было установлено Европейским судом по правам человека в деле «Салгуэйро да Сильва Моута против Португалии», где заявитель был лишен апелляционным судом г. Лиссабона права воспитывать дочь исключительно из-за его нетрадиционной сексуальной ориентации, такое ограничение было признано оправданным. В своем решении Суд констатировал, что «общество становится все более терпимым к гомосексуализму. Но нельзя утверждать, что такая среда здоровая и наиболее подходящая для психологического и социального развития ребенка <...> Ребенок должен жить в традиционной португальской семье. Не наша задача определять, является ли гомосексуализм болезнью или сексуальным влечением, но это ненормальность, и дети не должны расти в такой среде...»¹⁶. Хотя в другом своем постановлении, по делу «Е. В. против Франции», в котором обжаловалось решение об отклонении ходатайства заявительницы о разрешении на усыновление ребенка,



Европейский суд признал нарушение ст. 14. При рассмотрении ходатайства заявительница указывала на свою гомосексуальность и длительную связь с другой женщиной. Административные суды Франции отклонили жалобы заявительницы, в том числе «с учетом ее образа жизни»¹⁷. Европейский суд в своем решении указал, что ссылка на гомосексуальность заявительницы была если не явной, то подразумеваемой и влияние известной гомосексуальности на оценку ее ходатайства следует признать установленным и с учетом вышесказанного решающим фактором для отказа в разрешении на усыновление. Таким образом, власти страны в своем подходе руководствовались соображениями относительно ее сексуальной ориентации, которые неприемлемы, согласно Конвенции, поскольку французское законодательство позволяет одиноким лицам усыновлять детей, тем самым открывая возможность усыновления для одиноких гомосексуалистов. Исходя из этого Европейский суд признал, что в данном случае было нарушение ст. 14. Таким образом, в одном случае Европейский суд признает необходимость учета сексуальной ориентации в деле воспитания детей, не считая это дискриминацией, а в другом считает, что это ущемление прав так называемых сексуальных меньшинств.

Нужно отметить, что и в других случаях Европейский суд не всегда справедливо оценивает деятельность властей государства по установлению степени разумной пропорциональности между установленными различиями. Так, например, в решении по делу «Бигаева против Греции», где гражданке России, прошедшей стажировку в адвокатском совете, было отказано в допуске к экзамену для получения статуса адвоката по причине отсутствия греческого гражданства, он указал: «Конвенция не гарантирует права на свободу профессии. Кроме того, Европейский Суд согласен с государством-ответчиком в том, что хотя адвокатская практика является независимой профессией, она, тем не менее, представляет собой службу в публичных интересах. Таким образом, национальные власти пользовались допустимым для государства усмотрением при установлении условий допуска к адвокатской деятельности и решении вопроса о необходимости греческого гражданства или гражданства государства – участника Европейского союза в качестве предварительного условия. Соответствующие правила, отстраняющие граждан третьих стран от участия в адвокатской деятельности, сами по себе не позволяют сделать вывод о дискриминационном различии между указанными категориями лиц»¹⁸. В другом деле Европейский суд в отношении такого дискриминационного признака как отсутствие греческого гражданства принял прямо противоположное решение. Это касается решений по делу «Фоси против Греции» и «Саидун против Греции», где Фоси является сирийской, а Саидун – ливанской гражданкой. В

2005 г. греческое ведомство семейных пособий отклонило ходатайство заявительниц о пособии многодетным матерям. В решении об отказе разъяснялось, что заявительницы не приобрели статуса «многодетных матерей» в понимании греческого законодательства, поскольку ни они, ни их дети не имели греческого гражданства или гражданства одного из государств – участников Европейского союза или не являлись беженцами греческого происхождения. Европейский суд не согласился с избранным критерием, который основан прежде всего на греческом гражданстве или происхождении, особенно поскольку в период, относящийся к обстоятельствам дела, он не применялся единообразно в относимом законодательстве и прецедентной практике. В решении по данному делу указано: «Только весьма существенные соображения могли бы вынудить Европейский Суд считать различие в обращении, основанное исключительно на гражданстве, соответствующим Конвенции»¹⁹. Видим, что свобода усмотрения Европейского суда предполагает, что в одном случае различие в правах ввиду отсутствия гражданства считается разумным и обоснованным, а в другом – дискриминационным. Так, М. Де Сальвиа отмечает: «Согласно ЕКЧП, оправдать разницу в обращении можно только в том случае, когда сами ситуации существенно отличаются одна от другой. Кроме того, такое различие должно обеспечивать равновесие между защитой интересов общества и правами отдельного лица, которые гарантируются ЕКЧП»²⁰. В данном случае, полагаем, интересы государства и общества при предоставлении иностранному гражданину статуса адвоката не будут нарушены, тогда как права самого человека будут ущемлены.

Таким образом, в отношении принципа недискриминации важной является прецедентная практика, свидетельствующая о том, что Европейский суд по правам человека принимает решение о нарушении запрета дискриминации при наличии совокупности следующих факторов:

- допущенное нарушение входит в сферу действия того права, закрепленного в Конвенции, пользования которого оно касается;
- в пользовании этим правом разными категориями лиц действительно имеются различия, причем они находятся в сравнительно одинаковой ситуации;
- недопустимость отказа от своего права не подвергаться дискриминации;
- государство не представило доказательств объективных причин, которые обосновывали бы имеющиеся различия в пользовании правами разными лицами, находящимися в одинаковой ситуации.

Примечания

¹ Шелохаева Н. Европейский суд на защите прав российских граждан // Внешнеторговое право. 2009. № 1. С. 6.



- ² Здесь и далее данные, указанные на официальном сайте Европейского суда по правам человека: <http://www.europecourt.eu> (дата обращения: 20.10.2011).
- ³ См.: Терехин В. А. Реформа Европейского суда по правам человека как фактор повышения эффективности судебной защиты // История государства и права. 2010. № 8. С. 23–25.
- ⁴ Неиштаева Т. Н. Уроки судебной практики о правах человека : европейский и российский опыт. М., 2007. С. 27.
- ⁵ Ковлер А. И. Верь, не бойся и проси // ЭЖ-Юрист. 2010. № 1–2. С. 2.
- ⁶ См.: Решение Европейского Суда от 7 декабря 1976 года по делу Кьелдсен (Kjeldsen), Буск Мадсен (Busk Madsen) и Педерсен (Pedersen) против Дании // Европейский Суд по правам человека. Избранные решения : в 2 т. / пред. редколлегии В. А. Туманов. М., 2000. С. 234.
- ⁷ Европейский Суд по правам человека. Избранные решения. С. 246.
- ⁸ Ваианова О. В. Роль Европейского Суда по правам человека в развитии принципа недискриминации // Юрист-международник. 2004. № 2.
- ⁹ Подробнее об этом см.: Комкова Г. Н. Запрет дискриминации в российском и международном праве. Саратов, 2003.
- ¹⁰ Ваианова О. В. Указ. соч.
- ¹¹ Де Сальвиа М. Европейская конвенция по правам человека. СПб., 2004. С. 171.
- ¹² Решение от 23 июля 1968 г. по делу «О некоторых аспектах законодательства о применении языков в системе образования Бельгии» (The case «relating to certain aspects of the laws on the use of languages in education in Belgium»). URL: <http://www.europecourt.eu> (дата обращения: 20.10.2011).
- ¹³ Решение от 5 июня 2008 г. по делу «Сампанис и другие (Sampanis and Others) против Греции».
- ¹⁴ См.: Постановление Европейского суда по правам человека от 5 июня 2008 г. по делу «Сампанис и другие (Sampanis and Others) против Греции».
- ¹⁵ Постановление Европейского суда по правам человека от 31 июля 2008 г. по делу «Религиозное общество Свидетелей Иеговы и другие против Австрии».
- ¹⁶ Постановление Европейского суда по правам человека от 21 декабря 1999 года по делу «Салгуйро да Сильва Моута (Salgueiro da Silva Mouta) против Португалии».
- ¹⁷ Постановление Европейского суда по правам человека от 22 января 2008 года по делу «Е. В. против Франции».
- ¹⁸ Постановление Европейского Суда по правам человека от 28 мая 2009 года по делу «Бигаева против Греции» (Bigaeva v. Greece).
- ¹⁹ Постановления Европейского суда по правам человека от 28 октября 2010 года по делу «Фоси (Fawsie) против Греции», по делу «Саидун (Saidoun) против Греции».
- ²⁰ Де Сальвиа М. Указ. соч. С. 171.

УДК [343.195.6:342.517](470+571)

К ВОПРОСУ О ПОЛНОМОЧИЯХ ПРЕЗИДЕНТА РФ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ПОМИЛОВАНИЯ

Е. А. Крючкова

Саратовский государственный университет
E-mail: tihonea@inbox.ru

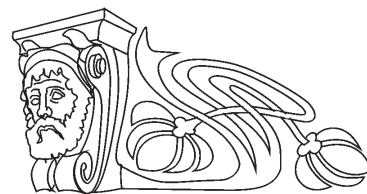
Статья посвящена конституционным полномочиям Президента РФ как гаранта прав и свобод человека и гражданина в сфере правового статуса личности – осуществлению помилования. Осуществлению полномочий главы государства по помилованию содействуют органы государственной власти субъектов РФ, в том числе комиссии по помилованию, а также его аппарат – Управление по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента РФ. Автором сформулированы предложения по совершенствованию законодательства в сфере установления правовых пределов президентских полномочий в гуманитарной сфере по предоставлению помилования.

Ключевые слова: помилование, полномочия главы государства, уголовная ответственность, комиссии по помилованию, указы Президента РФ.

To the Question of Russian President's Power of Clemency

Е. А. Kryuchkova

The main topic of the article is President's constitutional power in a sphere of person's legal status, in particular clemency. Also the sphere of clemency is partly regulated by local laws. Federal and



regional executive and legislative bodies like clemency commissions and Constitutional rights department of President's Administration contribute to implementation of President's power of clemency. In the article the author formulates legislative improvements that will set up legal bounds of President's power of clemency.

Key words: clemency, President's power, criminal liability, clemency commissions, President's decrees.

Особое место в системе государственного обеспечения прав и свобод человека и гражданина занимает Президент РФ. Основным законом Российского государства определяет его статус в качестве гаранта прав и свобод человека и гражданина (ст. 80).

Полномочия главы государства в области прав и свобод традиционно связывают с его функциями в отношении индивидуального статуса личности, которые установлены в ст. 89 Конституции РФ: он решает вопросы российского гражданства и предоставления политического убежища, награждает государственными наградами,



присваивает почетные звания, высшие воинские и высшие специальные звания, а также осуществляет помилование.

Право помилования традиционно относится к полномочиям главы государства. В соответствии с ч. 3 ст. 50 Конституции РФ каждый осужденный за преступление имеет право просить о помиловании или смягчении наказания. Обращение осужденного к Президенту РФ – последний шанс изменить меру наказания по приговору суда, вступившему в законную силу.

В соответствии с п. 4 ст. 6 Международного пакта о гражданских и политических правах от 16 декабря 1966 г. каждый, кто приговорен к смертной казни, имеет право просить о помиловании или смягчении приговора¹.

Вопрос об обеспечении закрепленного в Конституции РФ права каждого осужденного за преступление просить о помиловании неоднократно рассматривался Конституционным судом РФ. Так, в ряде постановлений высший орган конституционного контроля указал, что право на помилование, являясь непосредственным выражением конституционных принципов уважения достоинства личности, гуманизма, справедливости, законности в сфере уголовно-правовых отношений, гарантирует каждому осужденному возможность добиваться смягчения своей участи вплоть до полного снятия всех тех ограничений в правах и свободах, которые установлены для него на основании закона обвинительным приговором².

Вопросы регулирования помилования носят междисциплинарный комплексный характер: помимо Конституции РФ (ч. 3 ст. 50, п. «о» ст. 71, п. «в» ст. 89), рассмотрение порядка и условий его применения осуществляется уголовным, уголовно-процессуальным и уголовно-исполнительным законодательством³, а также Положением о порядке рассмотрения ходатайств о помиловании, утвержденным Указом Президента РФ⁴.

Следует заметить, что названное выше Положение содержит ряд условий предоставления такого помилования:

1) о помиловании могут ходатайствовать не только лица, осужденные за совершение уголовных преступлений, но и отбывшие назначенное судом наказание и имеющие неснятую судимость;

2) помилование применяется: а) в отношении лиц, осужденных судами Российской Федерации к наказаниям, предусмотренным уголовным законом, и отбывающих наказание на ее территории; б) в отношении лиц, осужденных судами иностранного государства, отбывающих наказание на территории Российской Федерации в соответствии с международными договорами Российской Федерации; в) в отношении лиц, отбывших назначенное судами наказание и имеющих неснятую судимость;

3) помилование, как правило, не применяется в отношении осужденных: а) совершивших умышленное преступление в период назначенного суда-

ми испытательного срока условного осуждения; б) злостно нарушающих установленный порядок отбывания наказания; в) ранее освобождавшихся от отбывания наказания условно-досрочно; г) ранее освобождавшихся от отбывания наказания по амнистии; д) ранее освобождавшихся от отбывания наказания актом помилования; е) которым ранее производилась замена назначенного судами наказания более мягким наказанием.

Помимо данных условий, Положением установлены: перечень документов, прилагаемых к ходатайству⁵; процедура и сроки подачи ходатайства; органы, принимающие участие в процедуре помилования⁶, и проч.⁷ Полагаем, что данные условия должны содержаться не в Указе Президента РФ, а в уголовном законодательстве РФ⁸.

Акт помилования не носит нормативного характера, а является актом правоприменения и оформляется указом Президента РФ в отношении индивидуально определенного лица, направляется в адрес соответствующего осужденного, в отношении которого поступило ходатайство. Таким актом помилованное лицо может быть освобождено от дальнейшего отбывания наказания либо назначенное ему наказание может быть сокращено или заменено более мягким видом наказания. С лица, отбывшего наказание, актом помилования может быть снята судимость⁹.

Согласно названному выше Указу, на территории субъектов Российской Федерации были созданы комиссии по вопросам помилования взамен упраздненной Комиссии по вопросам помилования при Президенте РФ в «целях совершенствования механизма реализации конституционных полномочий Президента РФ по осуществлению помилования, обеспечения участия органов государственной власти субъектов Федерации и общественности в рассмотрении вопросов, связанных с помилованием»¹⁰. Инструктивно-методическое обеспечение деятельности комиссий и подготовку проектов решений осуществляет Управление Президента по обеспечению конституционных прав граждан его Администрации¹¹.

Процедура осуществления помилования заключается в следующем:

– территориальный орган уголовно-исполнительной системы не позднее чем через пять дней со дня получения ходатайства о помиловании лица, впервые осужденного за преступление небольшой или средней тяжести (в отношении лица, осужденного за тяжкое или особо тяжкое преступление, – не позднее чем через семь дней) представляет его в комиссию, а также информирует о ходатайстве Федеральную службу исполнения наказаний, которая ежемесячно, не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным, представляет в Администрацию Президента РФ сведения о ходатайствах о помиловании. Последняя не реже одного раза в квартал представляет Президенту РФ обобщенные сведения о ходатайствах о помиловании;



– комиссия по помилованию субъекта РФ не позднее чем через 30 дней со дня получения ходатайства о помиловании представляет заключение о целесообразности применения акта помилования в отношении осужденного высшему должностному лицу субъекта РФ (руководителю высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации). Последний не позднее чем через 10 дней со дня получения ходатайства о помиловании лица, впервые осужденного за преступление небольшой или средней тяжести (в отношении лица, осужденного за тяжкое или особо тяжкое преступление, – не позднее чем через 15 дней) и заключения комиссии вносит Президенту РФ представление о целесообразности применения акта помилования в отношении осужденного или лица, отбывшего назначенное судом наказание и имеющего неснятую судимость. Список лиц, рекомендованных высшим должностным лицом субъекта РФ к помилованию, подлежит опубликованию в СМИ соответствующего субъекта РФ в месячный срок со дня принятия такого решения¹²;

– указ Президента РФ о помиловании в течение двух дней после его издания направляется высшему должностному лицу субъекта РФ, в МВД РФ, территориальный орган уголовно-исполнительной системы, администрацию учреждения. Об отклонении Президентом РФ ходатайства о помиловании осужденный уведомляется письменно высшим должностным лицом субъекта РФ либо по его поручению председателем комиссии. Повторное рассмотрение обращения осужденного допускается не ранее чем через год, за исключением случаев возникновения новых обстоятельств, имеющих существенное значение для применения акта помилования.

Помилование как важная правоприменительная проблема исследовалось учеными Греции и Италии, западноевропейскими государствоведом и криминалистами. Большое внимание исследованию проявления милости к преступнику уделили дореволюционные специалисты государственного и уголовного права в России. В советский период развития юриспруденции проблемы помилования также находились в сфере научных интересов известных ученых. В современный период данный вопрос подвергается исследованию в большей степени учеными-криминалистами¹³.

Отношение к данному институту неоднозначно как со стороны научного сообщества, так и общества в целом. Одни ученые считают его совершенно оправданным, другие ссылаются на статистику и данные конкретных социологических исследований о достаточно высоком уровне рецидива преступных действий со стороны помилованных. И здесь прослеживается аналогия с отношением общества к смертной казни.

Статистика свидетельствует о сокращении применения данной меры гуманитарного характера, причинами чего служат как субъективные,

так и объективные факторы. Так, период с 1992 по 2000 г. характерен для Российской Федерации широким распространением практики помилования: если в 1992 г. из исправительных колоний в результате актов помилования было освобождено 2726 человек, то в 1995 г. – 4988, в 1999 г. таких лиц было уже 7418. После ликвидации Комиссии по вопросам помилования при Президенте РФ и передачи ее функций на уровень субъектов Федерации количество помилованных резко сократилось, причем вследствие сокращения не только вынесенных решений, но и поданных ходатайств: так, в 2003 г. было помиловано 187 человек, в том числе один указ касался помилования 97 человек. Это был Указ о помиловании женщин, инициатором которого стало Министерство юстиции РФ, что дало основание для появления мнения о существовании так называемого коллективного помилования. В 2004 г. было помиловано 72 осужденных, в 2005 г. – 42. В 2006 г. правовая база содержала сведения о 9 осужденных. В Администрации Президента РФ скопилось довольно большое число нерассмотренных ходатайств осужденных о помиловании¹⁴.

11–14 февраля 2011 г. Аналитический центр Юрия Левады (Левада-Центр) провел опрос по поводу помилования М. Ходорковского. Треть россиян (34%) высказалась против помилования Михаила Ходорковского, в случае если такое прошение поступит президенту. Четверть населения (25%), наоборот, предпочла бы, чтобы бывшего главу ЮКОСа выпустили на свободу с помощью такой процедуры. Значительная доля опрошенных (41%) вообще не смогла определить своего отношения к данному вопросу. Около половины (46%) москвичей хотели бы, чтобы прошение о помиловании было удовлетворено. Среди людей с образованием ниже среднего и жителей села так считают по 20%. Против помилования – жители крупных городов (42%), граждане в возрасте от 40 до 54 лет и обеспеченные россияне (38%)¹⁵. Президент РФ до сих пор не помиловал осужденного М. Ходорковского, хотя, как известно, данное дело имеет огромный общественно-политический резонанс не только внутри России, но и за ее пределами.

Таким образом, институт помилования как многоаспектный политико-правовой институт гуманитарно-этического характера отображает ситуацию в государстве и престиж высшей власти. Решения главы государства о помиловании должны носить строго индивидуальный, исключительный и обоснованный характер, но порядок его осуществления должен регулироваться только законом, а не подзаконными актами.

Примечания

¹ О гражданских и политических правах: Международный пакт от 16 декабря 1966 г. Факультативный протокол вступил в силу для СССР с 1 января 1992 года. Пакт



- вступил в силу с 23 марта 1976 г. // Бюллетень Верховного суда РФ. 1994. № 12.
- 2 См.: По делу о проверке конституционности положений статей 77.1, 77.2, частей первой и десятой статьи 175 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации и статьи 363 Уголовно-процессуального кодекса РСФСР в связи с жалобой гражданина А. А. Кизимова : постановление Конституционного суда РФ от 26.11.2002 № 16-П // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 49, ст. 4922 ; По жалобе гражданина Гладкова Владимира Михайловича на нарушение его конституционных прав частью третьей статьи 175 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации и пунктами 2 и 5 части первой статьи 399 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации : определение Конституционного суда Российской Федерации от 18.11.2004 № 363-О // Вестник Конституционного суда Рос. Федерации. 2005. № 2.
 - 3 См.: Часть 2 ст. 85 Уголовного кодекса Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 07.03.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 25, ст. 2954 ; 2011, № 11, ст. 1495 ; ч. 2 ст. 184, ч. 5 ст. 113 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации от 08 янв. 1997 г. № 1-ФЗ (ред. от 07 фев. 2011 г.) (с изм. и доп. от 01 марта 2011 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1997. № 2, ст. 198 ; 2011. № 2, ст. 198 ; ч. 3 ст. 310 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации от 18 декаб. 2001 г. № 174-ФЗ (ред. от 20 марта 2011 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. № 52 (ч. 1), ст. 4921 ; 2011. № 13, ст. 1687.
 - 4 См.: О комиссиях по вопросам помилования на территориях субъектов Российской Федерации (вместе с «Положением о порядке рассмотрения ходатайств о помиловании в Российской Федерации»): Указ Президента Российской Федерации от 28 дек. 2001 г. № 1500 (ред. от 19 мая 2009 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. № 53 (ч. 2), ст. 5149 ; 2009. № 21, ст. 2548.
 - 5 Перечень документов, прилагаемых к ходатайству: а) копия приговора (приговоров), в соответствии с которым (которыми) осужденный отбывает наказание, и копии решений вышестоящих судебных инстанций относительно указанного приговора (приговоров); б) извещение о вступлении приговора суда в законную силу; в) справка о состоянии здоровья осужденного; г) сведения о возмещении материального ущерба, причиненного преступлением (если имеются); д) анкета с указанием биографических данных осужденного и сведений о его семейном положении; е) сведения о результатах рассмотрения предыдущих ходатайств о помиловании, если они подавались ранее и об этом имеется информация; ж) справка о применении в отношении осужденного акта амнистии или помилования либо о применении условно-досрочного освобождения от наказания в отношении лиц, ранее привлекавшихся к уголовной ответственности; з) представление администрации учреждения с характеристикой осужденного, содержащей сведения о его поведении, отношении к учебе и труду во время отбывания наказания, отношении к совершенному деянию.
 - 6 Органы, принимающие участие в процедуре помилования: администрация учреждения или органа, исполняющего наказание (администрация следственного изолятора); прокурор, осуществляющий надзор за соблюдением законов администрацией учреждения, в котором исполняется наказание; комиссия по вопросам помилования на территории субъекта РФ; высшее должностное лицо субъекта РФ (руководитель высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ); территориальный орган уголовно-исполнительной системы; Федеральная служба исполнения наказаний; администрация Президента РФ.
 - 7 Так, при рассмотрении ходатайства о помиловании комиссией субъекта РФ принимаются во внимание следующие обстоятельства: а) характер и степень общественной опасности совершенного преступления; б) поведение осужденного во время отбывания или исполнения наказания; в) срок отбытого (исполненного) наказания; г) совершение осужденным преступления в период назначенного судом испытательного срока условного осуждения; д) применение ранее в отношении осужденного акта амнистии, помилования или условно-досрочного освобождения от наказания; е) возмещение материального ущерба, причиненного преступлением; ж) данные о личности осужденного: состояние здоровья, количество судимостей, семейное положение, возраст; з) другие обстоятельства, если комиссия сочтет их существенными для рассмотрения ходатайства.
 - 8 Некоторые ученые выступают за принятие отдельного федерального закона «О помиловании» (см., например: *Саженок Ю. В., Селиверстов В. И.* Правовые проблемы помилования в России. 2-е изд., доп. М., 2008. С. 5.
 - 9 См.: Ст. 85 УК РФ.
 - 10 См.: О комиссиях по вопросам помилования на территориях субъектов Российской Федерации (вместе с «Положением о порядке рассмотрения ходатайств о помиловании в Российской Федерации»): указ Президента Российской Федерации от 28 дек. 2001 г. № 1500 (ред. от 19 мая 2009 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. № 53 (ч. 2), ст. 5149 ; 2009. № 21, ст. 2548.
 - 11 См.: Об утверждении Положения об Управлении Президента Российской Федерации по обеспечению конституционных прав граждан: Указ Президента РФ от 22 апр. 2004 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2004. № 21, ст. 2025.
 - 12 Опубликованию подлежит информация, содержащая фамилию и инициалы каждого осужденного, рекомендованного к помилованию, а также указание на статью уголовного закона, по которой он осужден. При этом высшее должностное лицо субъекта РФ может также обнародовать мотивы, которыми оно руководствовалось при принятии соответствующего решения.
 - 13 См.: *Саженок Ю. В., Селиверстов В. И.* Указ. соч. С. 4.
 - 14 См.: *Калинин Ю. И.* Выступление на Всероссийской конференции по проблемам помилования. Великий Новгород, 25–26 октября 2000 г. М., 2001. С. 30.
 - 15 Аналитический центр Юрия Левады [официальный сайт]. URL: <http://www.levada.ru/press/2011022805.html> (дата обращения: 05.07.2011).

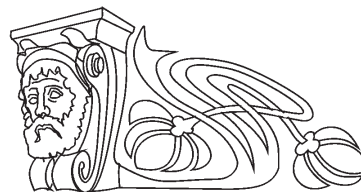


УДК 342.7(470+571)

ЕСТЕСТВЕННЫЕ ОБЯЗАННОСТИ ЧЕЛОВЕКА: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

А. П. Панов

Саратовский государственный университет
E-mail: panovsgu@gmail.com



Статья посвящена исследованию вопроса существования так называемых естественных обязанностей, выделяемых по аналогии с естественными правами. Автор рассматривает гипотетически существующие «естественные обязанности» человека с точки зрения критерия их объективности и наличия у человека от рождения. Затрагивается также вопрос корреспондирования естественных прав и «естественных обязанностей» человека.

Ключевые слова: естественные права, естественные обязанности, объективность.

Natural Duties of the Person: a Myth or a Reality?

A. P. Panov

Article is devoted research of a question of existence of the so-called «natural duties» allocated by analogy to the natural rights. The author considers hypothetically existing «natural duties» of the person from the point of view of criterion of their objectivity and presence at the person from a birth. The question of interdependency the natural rights and «natural duties» of the person is mentioned also.

Key words: natural rights, natural duties, objectivity.

В современной научной литературе значительное внимание уделяется исследованию естественных прав человека. Это вполне обоснованно, так как права человека – фундаментальная ценность, определяющая саму необходимость существования государства. В то же время сейчас все чаще можно услышать и об обязанностях человека. Представляется, что рассматривать их возможно только в двух аспектах: 1) понимая под ними обязанности, возлагаемые на любое лицо, пребывающее на территории России (в соответствии с таким пониманием под обязанностью человека следует полагать обязанности, возлагаемые на граждан России, иностранных граждан и апатридов); 2) понимая под ними так называемые естественные обязанности, выделяемые по аналогии с естественными правами.

Если существование первой категории не подлежит сомнению, то целесообразность выделения второй должна быть критически осмыслена.

Основная идея концепции естественного права заключается в том, что права и свободы человека принадлежат ему уже в силу того, что он человек, в силу самой человеческой природы. Они – неотъемлемый атрибут такой природы, именно поэтому их и называют естественными. Естественные права человека существуют объективно и не зависят от воли и желания каждого конкретного человека – носителя этих прав¹.

Можно ли утверждать, что существуют и так называемые естественные обязанности, корреспондирующие естественным правам? Представляется, что для признания обязанностей естественными необходимо, чтобы они одновременно отвечали нескольким критериям, в частности носили бы объективный характер и являлись врожденными.

Общезвестно, что новорожденный ребенок уже обладает неким комплексом прав, существующих объективно и не зависящих от признания или непризнания их тем или иным государством, а также степени их осознания самим человеком. Думается, что такое положение тесно связано с категорией *интереса*. Естественное право человека всегда является выразителем в первую очередь его личного интереса, а значит, такое право всегда служит благу своего носителя. В силу того что естественные права направлены во благо субъекту-носителю, мировая гуманистическая мысль признала *объективность* таких прав.

Объективность – это не зависящее от воли и сознания субъекта существование предметов, явлений, процессов, их свойств и отношений.

Фактически существование конкретного естественного права поставлено в зависимость лишь от одного фактора – существования самого человека. Данное положение можно кратко выразить следующим образом: есть человек – есть право. Нет человека – нет права. Ни от каких иных обстоятельств бытие естественного права не зависит.

Соответственно, естественное право как возможность определенного поведения существует объективно, «как есть», то есть просто наличествует у своего носителя.

В то же время обязанность – это необходимость определенного поведения, которое в ряде случаев *не только не совпадает с интересами носителя, но и прямо противоречит им*. Если право выражает индивидуальный интерес, то обязанность – интерес публичный, общественный. Обязанность (обременение) – всегда что-то внешнее, «наносное», ограничивающее личную свободу индивида, нечто установленное окружающей средой «извне» в целях обеспечения интересов этой среды.

Это значит, что обязанность никак не может вытекать из самой природы человека, быть его врожденным качеством. Самого факта бытия лица



недостаточно для возникновения обязанности (в отличие от естественного права), необходимо существование коллектива, общества, социума, интересы которых она будет призвана выражать.

«Естественные обязанности», будучи они существуют, по своему характеру выступают моральными требованиями (убивать другого негуманно, плохо и, соответственно, нельзя), гарантирующими общество от хаоса и разрушения. Говорить о том, что такие требования являются атрибутивными качествами личности, не представляется возможным потому, что, во-первых, они, как было показано ранее, исходят от общества (то есть из внешней по отношению к индивиду среды) и, во-вторых, в отличие от прав, *реализация обязанностей всегда поставлена в прямую зависимость от воли и сознания индивида*.

Ребенок, психофизические качества которого еще не позволяют ему *узнать* о своих естественных правах, этими правами все же обладает уже в силу самого факта своего появления на свет, в силу того, что он человек. При этом возможность реализации соответствующих прав не поставлена в прямую зависимость от степени информированности субъекта-носителя о них. Обязанность же всегда предполагает знание о ней со стороны обязанного лица, в противном случае ее реализация станет невозможной. В связи с этим уместно вспомнить высказывание И. А. Ильина, утверждавшего, что люди, не ведающие своих обязанностей, не в состоянии блюсти их². Показательно и мнение Г. Ф. Шершеневича, считавшего, что обязанность – это прежде всего сознание связанности своей воли, в результате которого человек действует не так, как побуждают его собственные интересы, а считает необходимым ограничить себя в возможном фактически осуществлении интересов из-за интересов других³. Не вызывает сомнений, однако, тот факт, что новорожденный (либо малолетний) в силу своих психофизических особенностей не может осознать наличия неких «естественных обязанностей» и, соответственно, не способен реализовать их. Взрослый индивид в гипотетическом состоянии «социального вакуума» также не способен самостоятельно уяснить сущность данных обязанностей, несмотря на то что они якобы заложены в него самой матерью-природой. Конечно, по мере взросления человек, функционирующий в социуме, получает представление о господствующих в этом социуме ценностях и моральных принципах-обременениях («не убий», «не укради» и т. п.), которые затем находят дальнейшее выражение в позитивном праве, но говорить о том, что эти принципы не «навязаны» ему обществом, а *изначально суть качества человека с рождения*, совершенно не корректно.

Кроме того, обязанность, дабы быть исполнимой, всегда предполагает наличие некоего механизма принуждения, который вступает в дело в случае когда индивид по каким-либо причинам не желает реализовывать соответствующее

обременение. Каким же может быть механизм принуждения к выполнению обязанности в том случае, если предположить, что обязанность – неотъемлемое качество индивида, вытекающее из его человеческой природы? Возможно, в качестве такого механизма принуждения можно рассматривать *самоограничение собственной свободы*, на которое может пойти лицо в целях реализации своих естественных обязанностей. Однако такая позиция уязвима в силу того, что, во-первых, установление самоограничений вряд ли входит в сферу индивидуальных интересов лица, и во-вторых, возможность применения самоограничения предполагает необходимость знания о присущих человеку обязанностях, что, как было показано выше, невозможно в случае «естественных обязанностей».

Таким образом, если единственным условием наличия естественных прав выступает факт существования самого индивида, то непременным условием бытия обязанности является наличие *осознанной воли и интересов коллектива, социума, общества*, которые эта обязанность и будет выражать, а также механизма принуждения, обеспечивающего ее исполнение (соблюдение). Формирование тех или иных требований к лицу предопределяется потребностями и интересами общества. Такое формирование *не может происходить объективно*, оно всегда поставлено в зависимость от умонастроений, господствующих в социуме, исток которых кроется в реальных условиях жизни его сочленов. Это означает, что вести речь об объективности «естественных обязанностей» нельзя, ибо существование любой обязанности предварено осознанием коллективом, обществом необходимости установления соответствующих обременений.

В свете исследуемого предмета интересен также вопрос о возможности применения постулата корреспондирования прав и обязанностей к категориям естественных прав и «естественных обязанностей». Действительно, если каждому праву должна соответствовать определенная обязанность, то как могут существовать естественные права без естественных обязанностей? Несомненно, названный постулат справедлив в отношении юридических прав и обязанностей. Однако экстраполирование научной концепции корреспондирования юридических прав и обязанностей на сферу естественных прав представляется необоснованным. Следует помнить о том, что естественное право – феномен, способный существовать вне права позитивного; это своего рода врожденное качество личности, наличие которого признано мировоззрением, основанным на принципах гуманизма. Государство же, следуя этому мировоззрению, переносит естественные права в сферу права позитивного, закрепляя их в нормативных актах, ибо, только будучи отраженными в позитивном праве, естественные права могут избежать попрания и получить должную защиту.



Сказанное хорошо иллюстрирует ст. 2 Конституции Российской Федерации: «Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства». А уже на этапе нормативного закрепления «вступает в игру» коррелят соответствующего субъективного права – юридическая обязанность. Соответственно, государство, беря на себя обязательство по соблюдению естественных прав человека, во-первых, переносит их в область национального права и, во-вторых, создает правовые механизмы гарантирования реальности соответствующих нормативно закрепленных прав (в том числе и посредством установления конституционных обязанностей человека). Думается, что выделение категории «естественные обязанности» в данном случае нецелесообразно, так как она превращается в некую искусственную умозрительную конструкцию, призванную «составить компанию» естественным правам человека.

В целом можно констатировать, что гипотеза о существовании «естественных обязанностей» человека не находит своего подтверждения, ибо такие обязанности не отвечают критериям врожденности (наличия у индивида от рождения) и объективности (существования вне воли и сознания людей, вне признания или непризнания их индивидом, обществом, государством).

Примечания

- ¹ См., например: Конституционные права и свободы человека и гражданина в Российской Федерации : учебник для вузов / под ред. О. И. Тиунова. М., 2005. С. 3.
- ² См.: Ильин И. А. О сущности правосознания // Ильин И. А. О сущности правосознания. Собр. соч. : в 10 т. М., 1994. Т. 4. С. 160.
- ³ См.: Шершеневич Г. Ф. Общая теория права. М., 1912. С. 619.



СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Аборвалова Ольга Николаевна – кандидат социологических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Саратовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: aborvalova@yandex.ru

Балаш Владимир Алексеевич – доктор экономических наук, профессор кафедры математической экономики Саратовского государственного университета. E-mail: BalashVA@info.sgu.ru

Балаш Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук, декан экономического факультета Саратовского государственного университета. E-mail: olgalbalash@mail.ru

Беляева Светлана Александровна – аспирант Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: afina_@mail.ru

Бердникова Елена Валерьевна – кандидат политических наук, доцент кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: berev79@yandex.ru

Борисенко Виталий Павлович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Московского гуманитарного университета. E-mail: vrbprof@mail.ru

Варфоломеев Юрий Владимирович – доктор исторических наук, профессор кафедры истории государства и права Саратовского государственного университета. E-mail: ybartho@mail.ru

Воронина Наталья Александровна – кандидат экономических наук, заведующая кафедрой менеджмента и логистики Института развития бизнеса и стратегий Саратовского государственного технического университета. E-mail: vesna-muguet@yandex.ru

Выгодчикова Ирина Юрьевна – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры математической экономики Саратовского государственного университета. E-mail: VigodchikovaY@info.sgu.ru

Деманова Светлана Владимировна – ассистент кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: claire_d@bk.ru

Дерунова Елена Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и культурного наследия Института истории и международных отношений Саратовского государственного университета. E-mail: elenaderunova@bk.ru

Живайкин Сергей Николаевич – аспирант Саратовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: szhivajkin@yandex.ru

Кабанцева Виктория Сергеевна – старший преподаватель кафедры финансов и банковского дела Саратовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: kabanцева@bk.ru

Кретова-Алешина Ирина Андреевна – аспирант кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: kretova20@pochta.ru

Крючкова Елена Анатольевна – кандидат юридических наук, доцент кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: tihonea@indox.ru

Леванова Лидия Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: levanovaln1@mail.ru

Мальшина Наталия Анатольевна – кандидат философских наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Саратовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: malsnataliya@yandex.ru

Муравьев Николай Васильевич – кандидат экономических наук, доцент Казахстанского института менеджмента, экономики и прогнозирования. E-mail: nmouraviev@yahoo.com

Панов Андрей Павлович – ассистент кафедры таможенного, административного и финансового права Саратовского государственного университета. E-mail: panovsgu@gmail.com

Плотников Анатолий Николаевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления в строительстве Саратовского государственного технического университета. E-mail: pan@sstu.ru

Плотников Дмитрий Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления в строительстве Саратовского государственного технического университета. E-mail: eus@sstu.ru

Порезанова Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: oberttb@info.sgu.ru

Потапов Андрей Павлович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник лаборатории производственно-экономического потенциала агропромышленного производства Института аграрных проблем Российской академии наук, г. Саратов. E-mail: apk@mail.saratov.ru

Пугачев Илья Олегович – аспирант кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: ilya_ov@mail.ru

Сиднина Валентина Лаврентьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: sidninavalent@mail.ru

Сушкова Ирина Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансового права Института социального образования (филиал) Российского государственного социального университета в г. Саратове. E-mail: irinasushkova60@mail.ru

Тимофеев Антон Владимирович – аспирант кафедры мировой экономики Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: antoffka24@inbox.ru

Фирсова Анна Александровна – кандидат экономических наук, докторант Саратовского государственного технического университета. E-mail: a.firsova@rambler.ru

Черемисинов Георгий Александрович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: Cheremisinov@inbox.ru



INFORMATION ABOUT AUTHORS

Aborvalova Olga – candidate of sociological sciences, associate professor, chair of humanities and social, Saratov Institute (branch) of Russian State Trade-Economic University. E-mail: aborvalova@yandex.ru

Balash Vladimir – doctor of economic sciences, professor, chair of mathematical economics, Saratov State University. E-mail: BalashVA@info.sgu.ru

Balash Olga – candidate of economic sciences, dean of the faculty of economics, Saratov State University. E-mail: olgalash@mail.ru

Belyaeva Svetlana – graduate student, Saratov State Socio Economic University. E-mail: afina@mail.ru

Berdnikova Elena – candidate of political sciences, associate professor, chair of constitutional and municipal law, Saratov State University. E-mail: berev79@yandex.ru

Borisenko Vitali – candidate of economic sciences, associate professor, chair of management, Moscow Humanitarian University. E-mail: vpbprof@mail.ru

Cheremisinov George – doctor of economic sciences, professor, chair of economics and the national economy, Saratov State University. E-mail: Cheremisinov@inbox.ru

Demanova Svetlana – assistant, chair of constitutional and municipal law, Saratov State University. E-mail: claire_d@bk.ru

Derunova Elena – candidate of economic sciences, associate professor, chair of tourism and cultural heritage, Institute of History and International Relations, Saratov State University. E-mail: elena-derunova@bk.ru

Firsova Anna – candidate of economic sciences, doctoral student, Saratov State Technical University. E-mail: a.firsova@rambler.ru

Kabantseva Victoria – graduate student, chair of finance and banking, Saratov Institute (branch) of Russian State Trade-Economic University. E-mail: kabanceva@bk.ru

Kretova-Aleshina Irina – assistant, chair of constitutional and municipal law, Saratov State University. E-mail: kretova20@pochta.ru

Kryuchkova Elena – candidate of juridical sciences, associate professor, chair of constitutional and municipal law, Saratov State University. E-mail: tihonea@inbox.ru

Levanova Lidiya – candidate of economic sciences, associate professor, chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: levanoval1@mail.ru

Malshina Natalia – candidate of economic sciences, associate professor, chair of economics and management, Saratov Institute (branch) of Russian State Trade-Economic University. E-mail: malsnataliya@yandex.ru

Mouraviev Nikolai – candidate of economic sciences, associate professor, Kazakhstan Institute of Management, Economics and Strategic Research. E-mail: nmouraviev@yahoo.com

Panov Andrey – assistant, chair of customs, administrative and financial law, Saratov State University. E-mail: panovsgu@gmail.com

Plotnikov Anatoly – doctor of economic sciences, professor, chair of economics and management in construction, Saratov State Technical University. E-mail: pan@sstu.ru

Plotnikov Dmitry – candidate of economic sciences, associate professor, chair of economics and management in construction, Saratov State Technical University. E-mail: eus@sstu.ru

Porezanova Elena – candidate of economic sciences, associate professor, chair of economics and the national economy, Saratov State University. E-mail: oberttb@yandex.ru

Potapov Andrey – candidate of Economic Sciences, the scientific employee, Laboratory of productive and economic potential of agroindustrial production, Institute of Agrarian Problems, Russian Academy of Sciences, Saratov. E-mail: apk@mail.saratov.ru

Pugachev Ilya – graduate student, chair of economics and the national economy, Saratov State University. E-mail: ilya_ov@mail.ru

Sidnina Valentina – doctor of economic sciences, professor, chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: sidninavalent@mail.ru

Sushkova Irina – candidate of economic science, associate professor, chair of economy and financial law, Institute of Social Education (branch) of Russian State Social University. E-mail: irinasushkova60@mail.ru

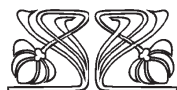
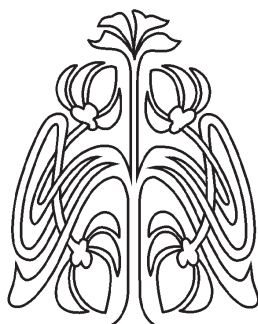
Timofeev Anton – graduate student, chair of the world economy, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: antoffka24@inbox.ru

Varfolomeev Yuri – doctor of historical sciences, professor, chair of history of state and law, Saratov State University. E-mail: ybartho@mail.ru

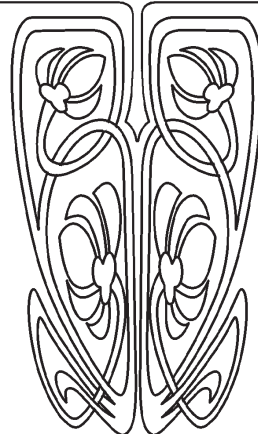
Voronina Natalia – candidate of economic sciences, head of the chair of management and logistics, Institute of Business Development and Strategies, Saratov State Technical University. E-mail: vesna-muguet@yandex.ru

Vygodchikova Irina – candidate of physical-mathematical sciences, associate professor, chair of mathematical economics, Saratov State University. E-mail: VigodchikovaIY@info.sgu.ru

Zhivaykin Sergey – graduate student, Saratov Institute (branch) of Russian State Trade-Economic University. E-mail: szhivajkin@yandex.ru



ПРИЛОЖЕНИЯ



Подписка на II полугодие 2012 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

Каталожная цена одного выпуска 350 руб.