



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

- Трубицына Т. И.** Инфраструктура как категория экономической теории 3
Федоляк В. С. Региональное развитие в контексте воспроизводственного подхода 7
Красильников О. Ю. Знания и информация в концепциях «новой» экономики 12
Черемисинов Г. А. Неомарксистская интерпретация развития экономики СССР: миросистемный анализ И. Валлерстайна 16
Козин М. Н. Технологическая модернизация как драйвер развития Российской Федерации 23
Демич А. А., Сиднина В. Л. Совершенствование вмешательства государства в реализацию дифференцирующей и санирующей функций рынка 29
Черевичко Т. В. Риски глобальной экономики 32
Осыкина Е. А. Роль государства в обеспечении экономической безопасности личности 36
Еленович А. И. Направления расширения рыночной власти в современной экономике 40
Айриева А. Н. Проблемы формирования и реализации финансовой политики в России 43
Багдасарян А. М. Проблемы развития и регулирования рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии 48

Управление

- Афанасьев В. Н., Кузнецова В. Б.** Комплексное применение статистических методов в функционально-стоимостном анализе 54
Розен В. В. Построение структуры предпочтений по карте безразличий 61
Кумехов К. К. Особенности отражения затрат незавершенного производства на балансе предприятия 66
Старикова Т. В. Проблемы и направления совершенствования оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления и результативности расходов местных бюджетов (на примере Владимирской области) 69
Балаш В. А., Фирсова А. А., Чистопольская Е. В. Специфика оценки эффективности инновационных проектов с использованием портфельного подхода 73
Сидорова Е. Ю. Внедрение и развитие процессного подхода в управлении внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий 78
Дубровина Н. А. Совершенствование технологий в отечественном машиностроении 83
Бабич Т. В., Фатина Н. В. Предпосылки активизации инновационной деятельности в пищевой промышленности Волгоградской области 87
Бельгибаева К. К. Гармонизация системы национальных счетов ООН с бухгалтерским учетом 90

Право

- Комкова Г. Н.** Категория «ценность» в конституционном праве России 97
Вестов Ф. А. Системный подход к построению правового государства в России 99
Кишоян Н. А. Полномочия Президента РФ по награждению государственными наградами Российской Федерации 103
Гармаш А. М. О преступности в сфере предпринимательской деятельности и о некоторых мерах по ее предупреждению 106
Соловьев В. В. История формирования понятия «недвижимость» 110
Голуб К. Ю. Государственно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в системе средств правовой политики 114

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 общетеоретические, методические, дискуссионные, критические статьи, результаты исследований по всем научным направлениям.

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

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

а) бумажный вариант должен быть напечатан через один интервал шрифтом 14 пунктов. Рисунки выполняются на отдельных листах. Под рисунком указывается его номер, а внизу страницы – Ф.И.О. автора и название статьи. Подрисуночные 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 15.06.2012

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 14,65 (15,75).

Тираж 500 экз. Заказ 35.

Отпечатано в типографии

Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный университет, 2012

CONTENTS

Scientific Part

Economic

Trubitsyna T. I. Infrastructure as a Category of Economics	3
Fedolyak V. S. Regional Development in a Context of Reproductive Approach	7
Krasilnikov O. Yu. Knowledge and Information in «New Economy» Conception	12
Cheremisov G. A. Neo-Marxist Interpretation of Development of Economy USSR: World-System Analysis by I. Vallerstein	16
Kozin M. N. Technological Modernization as a Driver of Development of the Russian Federation	23
Demich A. A., Sidnina V. L. Improvement of State Intervention in the Implementation of the Differentiating Features of the Market and Sanitize	29
Cherevichko T. V. Risks of Global Economy	32
Oskina E. A. The Role of the State in the Provision of Economic Safety of a Personality	36
Elenovich A. I. The Directions of Market Power Expansion in Modern Economy	40
Ayrieva A. N. Problems of Formation and Realization of Financial Policy in Russia	43
Baghdasaryan A. M. Problems of Development and Regulation of the Securities Market in the Countries of Eastern Europe and Central Asia	48

Management

Afanasiev V. N., Kuznetzova V. B. Integrated Application of Statistical Methods in the Value Analysis	54
Rosen V. V. Construction of the Structure of Preferences for Indifference Map	61
Kumehov K. K. Reflection of Unfinished Production Cost on the Balance Sheet	66
Starikova T. V. Problems and Perspectives of Estimating of the Efficiency of Municipal Administrative and Results of Expenses Municipal Budgets	69
Balash V. A., Firsova A. A., Chistopolskaya E. V. Specific of Evaluation of Innovative Projects Effectiveness Using Portfolio Approach	73
Sidorova E. Yu. Introduction and Development Process Approach to Management Foreign Economic Activity of Production Facilities	78
Dubrovina N. A. Perfection of the Russian Mechanical Engineering Technologies	83
Babich T. V., Fatina N. V. Preconditions of Activization of Innovative Activity in the Food-Processing Industry of the Volgograd Region	87
Belgibaeva K. K. Harmonisation of System of National Accounts with Accounting	91

Law

Komkova G. N. Category of «Value» in Constitutional Law of Russia	97
Vestov F. A. System Approach Towards Development of Rule-of-Law State	99
Kishoyan N. A. Powers of the President of the Russian Federation on Rewarding by the State Awards of the Russian Federation	103
Garmash A. M. About Crime in the Sphere of Entrepreneurial Activity and Some of the Measures for its Prevention	106
Soloviev V. V. Real Estate. The History of the Concept	110
Golub K. Yu. State Legal Regulation of Foreign Economic Activities in the System of Legal Policy Means	114

Information about the Authors

119



ЭКОНОМИКА

УДК 330

ИНФРАСТРУКТУРА КАК КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Т. И. Трубицына

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

В статье рассматриваются теоретические проблемы исследования инфраструктуры как экономической категории. Показываются содержание этой категории, возможные способы развития инфраструктуры как явления реальной экономики. Представлены формы взаимодействия инфраструктур в региональном хозяйствовании, в том числе инновационная и инерционная формы.

Ключевые слова: теория инфраструктуры, инфраструктура и хозяйствование, формы взаимодействия инфраструктур, инновационная форма.

Infrastructure as a Category of Economics

T. I. Trubitsyna

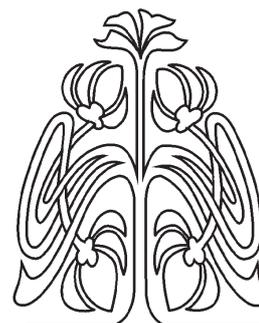
The article deals with theoretical aspects of the research infrastructure as an economic category and it shows the contents of this category, the possible ways of development of infrastructure as a phenomenon of the real economy. Forms of interaction are presented in the regional infrastructure management, including innovative and inertial form.

Key words: theory of infrastructure, infrastructure and management, forms of interaction infrastructures, innovative form.

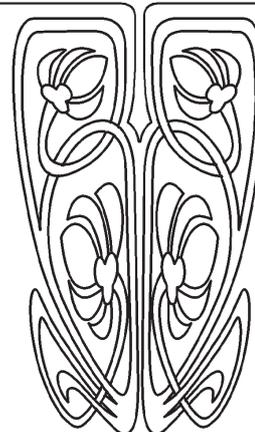
Ни один познавательный процесс не осуществляется без использования категорий. Известно, что категория представляет собой емкое понятие, в котором находят отражение наиболее широкие связи, отношения определенного явления. Экономическая категория в науке представляет собой теоретическое выражение отношений, существующих в экономике. Экономическая теория имеет систему своих категорий, среди которых присутствует категория «инфраструктура». В научной деятельности развиваются знания, что проявляется в обогащении содержания категорий экономической теории, в том числе и «инфраструктуры».

Современное хозяйствование основывается на развитой инфраструктуре. Известно, что инфраструктура в экономике понимается как комплекс отраслей, обслуживающих разные хозяйственные сферы, все виды экономических отношений, создающих условия нормального жизнеобеспечения фирм, регионов, государства, домашних хозяйств, населения. Инфраструктура является понятием, категорией экономической науки, наличествует в системе экономического знания, исследуется экономической теорией и иными областями экономической науки. Такое ее понятие закрепилось в экономике и применяется уже немало лет¹. За этот период ученые неоднократно стремились так раскрыть инфраструктуру, чтобы было ясно, что это – особые экономические отношения, выражающие определенные процессы, экономические явления.

Традиционно инфраструктура представлена в науке как система отраслей, фирм, обеспечивающих функционирование чего-то основного для этой инфраструктуры. Поэтому рассматривают не



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





только промышленную, социальную, рыночную, информационную инфраструктуру, но и более локальные ее виды (например, банковскую инфраструктуру, биржевую инфраструктуру, инвестиционную инфраструктуру и т. д.). Даже простое перечисление различных подходов к видам инфраструктуры показывает, что это очень сложное экономическое явление и его необходимо специально и подробно изучать. В современной экономической науке оживленно идет исследование разных видов инфраструктуры. Но недостаточная зрелость методологических подходов нередко обуславливает подмену одного понятия применительно к инфраструктуре другим, нечеткость теоретических выводов.

Инфраструктуру, на наш взгляд, необходимо изучать с позиций функциональной, институциональной, воспроизводственной теорий. Только в этом случае можно реально определить состав различных видов инфраструктуры и те функции, которые они выполняют, динамику инфраструктуры, ее предназначение в экономике. Однако при этом возникает опасность подмены инфраструктуры совокупностью экономических функций и институтов, существующих в экономике и обслуживающих ее. Поэтому мы определимся с понятием «инфраструктура», используемым в экономической науке. Так, К. Макконел и С. Брю считают, что инфраструктура представляет собой организации «для всей экономики <...> это капитальные сооружения, использование которых гражданами и фирмами обычно обеспечивается государством (автомагистрали, мосты, городские транспортные системы, водоочистные сооружения, муниципальные системы водоснабжения, аэропорты), для фирмы это службы и сооружения, необходимые для производства продукции, создание которых собственными силами обошлось бы ей слишком дорого и поэтому обеспечивается государством или другими фирмами (водоснабжение, электроэнергия, вывоз производственных отходов, перевозки грузов, научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы, финансовое и банковское обслуживание)»². Как видим, эти ученые, во-первых, соотносят инфраструктуру с ее материальным видом и считают, что инфраструктура экономики формируется государством, содержится на государственные средства и обслуживает общегосударственные нужды, нужды фирм и населения. Во-вторых, инфраструктуру они определяют как перечень организаций, обслуживающих потребности названных выше субъектов. Такой подход, на наш взгляд, сужает и ограничивает содержание инфраструктуры, определяя ее с точки зрения вещественно-организационного состава и с позиции источников средств формирования инфраструктуры, ее использования.

Другие ученые иначе подходят к рассмотрению содержания инфраструктуры, ограничивая ее исследование промышленной инфраструктурой и

считая таковой «сеть агентов по снабжению, коммуникации, навыки, средства обучения, каналы распределения, специализированные финансовые услуги и т. д., способствующие развитию промышленности»³. Этот подход ориентирован на теорию организации, на теорию контрактов. Конечно, с этой позиции инфраструктура вполне может быть рассмотрена, хотя и ограниченно. Есть авторы, которые, рассматривая инфраструктуру, показывают институциональные формы ее существования и взаимосвязь этих институциональных форм. Так, И. Н. Козельская подчеркивает институциональные формы рыночной инфраструктуры и связи между ними⁴. Исследование форм инфраструктуры довольно-таки распространено в научной литературе. Но нас интересуют формы взаимодействия различных видов инфраструктуры, а не формы существования каждого из этих видов.

Мы считаем, что позитивные моменты как в первом, так и во втором определении содержания инфраструктуры есть. Но общими недостатками понимания содержания инфраструктуры как экономического явления выступают: 1) чисто утилитарное понимание инфраструктуры как предназначенной для выполнения в экономике определенных практических функций; 2) содержание характеристики инфраструктуры не вбирает в себя те отношения, какие выражены категорией «инфраструктура»; 3) такие характеристики инфраструктуры не позволяют использовать их при прогнозировании ее роли в экономике, при определении судьбы самой инфраструктуры; 4) получается в определенной степени закрытый перечень того, что составляет инфраструктуру, хотя реалии показывают, что это явление открытого состава.

На наш взгляд, подход к инфраструктуре как к «дереву элементов», взаимосвязанных и взаимодействующих в реалиях, интересен и может дать новый поворот в понимании содержания рассматриваемой категории. В отечественной экономической науке до недавнего времени содержание инфраструктуры понималось как перечень элементов, разных институтов, обеспечивающих функционирование сфер воспроизводства, направлений хозяйствования, видов деятельности. При этом элементы, являющиеся инфраструктурой по отношению к одному явлению, могут иметь свою собственную инфраструктуру.

В научной литературе существует мнение, что инфраструктура может рассматриваться с позиций дополнительных накладных издержек, которые возникают при создании, использовании ее элементов. В основном же авторы подходят к пониманию содержания инфраструктуры как к комплексу условий, необходимых для нормального функционирования составных частей экономики и обеспечивающих снижение накладных расходов этими частями экономики, облегчающих оборот капитала.



Многие авторы, в том числе Дж. Стиглер, характеризуют инфраструктуру как информационные институты и информационные технологии⁵. Это расширительное понятие имеет право на существование в науке, поскольку информация действительно формирует инфраструктурный аспект хозяйствования. Информация обеспечивает взаимосвязь различных структурных элементов экономики. Инфраструктура с этой методологической позиции может рассматриваться как совокупность взаимосвязанных организаций (структур), которые заняты обслуживанием производственной, социальной и иных видов деятельности в пределах национальных границ экономики.

Поскольку одни и те же институты являются составными элементами самых разных видов инфраструктуры, постольку один институциональный подход не может помочь раскрыть содержание и предназначение инфраструктуры в хозяйствовании. Для этого нужны воспроизводственный и функциональный подходы к ее изучению. Так, например, такой элемент, как банки, является структурной составляющей многих видов инфраструктуры. Это же относится и к другим институтам. Только выявление их роли в воспроизводстве и знание тех функций, какие выполняются этими институтами в разных видах инфраструктуры, позволяет соотносить разные институты и разные виды инфраструктуры. Иначе говоря, институты инфраструктуры нельзя полностью считать составными элементами определенной инфраструктуры. Нужно выявлять функции этих институтов и по функциям соотносить их с той или иной инфраструктурой. То есть необходимо функционально дробить состав каждого института, входящего в инфраструктуру, и пофункционально соотносить с разного вида инфраструктурами. Значит, понимание инфраструктуры как разного вида институтов, обеспечивающих благоприятные условия хозяйствования, ограничено. Нужно вычленивать в этих институтах функции и уже по ним соотносить с разного рода инфраструктурами. Но и такой подход к пониманию состава инфраструктуры неточен.

Инфраструктура существует на разных уровнях экономики: на уровне предприятия (в том числе внутри предприятия), региона, в пределах страны, на уровне мирохозяйственных экономических отношений. На наш взгляд, инфраструктура должна рассматриваться, во-первых, как система экономических отношений в сфере обслуживания, что обуславливает наличие схожих, а нередко и одинаковых функций у разных видов инфраструктуры, хотя внешне эти функции проявляются различно. Во-вторых, существуют эти отношения на разных уровнях хозяйственных отношений, а поэтому не могут быть одинаковыми по строению и должны выполнять различные функции. В-третьих, инфраструктура зависит от той хозяйственной структуры, которую она обслуживает. Поэтому отношения инфраструктуры и функции

инфраструктуры производны, ведомы, зависимы от разных сфер экономики. В-четвертых, функционирование инфраструктуры гибко, пластично, очень активно реагирует на те условия, в которых находится не только инфраструктура, но и те хозяйственные сферы, которые ею обслуживаются, от условий хозяйствования национальной, региональной экономики, фирм, домашних хозяйств.

Иначе говоря, инфраструктура представляет собой экономические отношения, формирование и функционирование которых в немалой степени определяется меняющимися условиями хозяйствования. Реализация функций инфраструктуры обеспечивает синергетические эффекты хозяйствования. Инфраструктура существует как отношения на разных уровнях хозяйствования. При этом существуют различные функциональные виды инфраструктуры: производственная, социальная, рыночная, информационная и пр. Каждый из этих видов имеет подвиды и конкретные формы существования, как бы развертывая эти виды инфраструктуры.

На наш взгляд, инфраструктура может быть представлена в теории как система отношений сферы обслуживания, существующая по территориям, ориентированная на создание благоприятных условий функционирования производства, рынка, социальных институтов и иных форм жизнеобеспечения населения и субъектов хозяйствования. Все эти виды взаимодействуют и позволяют возникать эффектам мультипликации, синергетическим эффектам. Такие взаимодействия представляют собой ни что иное, как реалии жизнедеятельности, реалии хозяйственных и управленческих процессов. Без развитой инфраструктуры не может существовать хозяйствование, невозможна успешная жизнедеятельность населения.

Взаимодействие разных видов инфраструктуры является всеобщей связью в ее системе. Познание этого взаимодействия позволяет с наибольшей эффективностью использовать каждый вид инфраструктуры и их совместное существование в экономике. Взаимодействие инфраструктур всегда конкретно, существует в реальной системе экономических отношений. Производственная, социальная, рыночная и иные инфраструктуры развиваются относительно самостоятельно, как составляющие общей системы инфраструктуры национальной экономики, но они связаны друг с другом общими условиями существования, общими процессами обслуживания экономики в целом, что проявляется в наличии синергетических эффектов, влияющих на жизнедеятельность населения страны и развитие производства этой же страны. Поиск форм использования видов инфраструктур, адекватных реальным современным условиям хозяйствования, соотносится с изучением их взаимодействия, которое зависит от отношений, сложившихся в национальной экономике, системы хозяйствования, степени развития



производительных сил, самого производства, тех потребностей, какие существуют у населения. Взаимодействие видов инфраструктуры представляет собой процесс движения, всеобщую связь в экономике страны и между странами. В процессах взаимодействия происходит изменения инфраструктур, что определяется развитостью производства по стране, в регионах, степенью развития потребностей населения страны, регионов, уровнем доходов населения в стране и по регионам. Иначе говоря, существовать отдельно друг от друга разные виды инфраструктуры не могут. Лишь теоретически можно предположить их независимое друг от друга существование. Применяя метод абстрагирования, можно изучать теоретические характеристики каждого из видов инфраструктуры, в реальных же экономики взаимодействуют все виды: рыночная, информационная, финансовая и т. д.

Взаимодействие инфраструктур объективно обусловлено теми процессами, какие существуют в развитии экономики страны, в частности, развитием информационного общества и появлением не только информационных секторов в экономике, но и информационных сегментов внутри традиционных инфраструктур, наличием рыночных отношений, когда признается обществом только такое изменение инфраструктуры, какое положительно оценено рынком. Кроме того, непрерывный научно-технический прогресс дискретно сказывается на процессах взаимодействия инфраструктур, вызывая необходимость изменения способов такого взаимодействия, его результатов.

В современной практике рост производства нередко тормозится не тем, что слабо развита в определенном регионе производственная инфраструктура, а тем, что недоразвита, например, социальная инфраструктура, не позволяющая реализоваться социальной мотивации действий людей. Это вызывает необходимость создания паспортов регионов. В настоящее время такие паспорта создаются как инвентаризация объектов различных инфраструктур региона. Должен же этот документ создаваться с целью выявления взаимосвязи, узлов взаимодействия самых различных видов инфраструктуры региона. Такие «узлы» представляют собой точки бифуркации, когда движение инфраструктур меняет не только собственные векторы, но и качество. Именно знание таких «узлов» взаимодействия инфраструктур позволяет формировать развитие региона. Решения региональных властей о развитии видов инфраструктур в регионе могут обосновываться тем, что выявляются эти узлы. В регионах для обеспечения этих процессов должны быть составлены как минимум несколько карт, отражающих реалии наличия, расположения, состояния каждого вида инфраструктуры и позволяющих составлять карту точек взаимодействия инфраструктур региона. При этом выявляются: реальное и гипотетическое состояние такого взаимодействия, способное

резко, качественно позитивно изменить результаты такого взаимодействия и обеспечить при помощи этих видов инфраструктур реализацию производительных потребностей региона и социальных потребностей населения региона. Такой подход позволяет более строго экономически обосновывать проекты развития региона, перестройки производственной и социальной баз его существования.

Успехи развития одного вида инфраструктуры в регионе могут полностью уничтожаться неразвитостью другого вида, поэтому только комплексное развитие инфраструктур в регионе является закономерностью их взаимодействия. Это позволяет максимально реализовать интересы региона, фирм, расположенных в регионе, населения. Конечно, реализация названной закономерности требует больших средств и немалых усилий региональных властей для согласования самых различных интересов субъектов хозяйствования, участвующих в таких процессах. Но без осуществления этой работы результаты будут чрезвычайно малы. Координирующая роль региона при этом очень велика. Ее нельзя переоценить, поскольку бывает трудно разграничить результаты функционирования созданных объектов той или иной инфраструктуры региона.

Некоторые ученые выделяют базовые характеристики, позволяющие оценить взаимодействие инфраструктур в регионе. Нередко на это обращают внимание ученые-географы. Так, В. Н. Бугроменко, С. А. Тархов разработали топологический подход к определению необходимости развития, в частности, транспортной инфраструктуры в регионе, исходя из транспортной освоенности (доступности) территории⁶. Это является своеобразным развитием концепции пространственной самоорганизации населения, которую выдвинул Г. А. Гольц⁷. Мы считаем, что такой подход плодотворен при поиске основ определения форм взаимодействия инфраструктур в регионе. Действительно, существует очень тесная связь между территориальной самоорганизацией населения и организацией взаимной связи инфраструктур региона. Поэтому топологический подход к взаимодействию инфраструктур в регионе и учет пространственной самоорганизации населения, безусловно, являются одной из основ теории форм взаимодействия инфраструктур региона.

Формы взаимодействия инфраструктур в регионе, на наш взгляд, возникают как осуществление кооперативных процессов в этих структурах, как синергетические эффекты их взаимодействия. Каждый из видов инфраструктуры в регионе является открытыми подсистемами, в них постоянно существует возможность возникновения новых форм, имеется единое экономическое пространство, их действия накладываются друг на друга, одна инфраструктура вызывает реакцию в другой, что определяет необходимость институциональных или содержательных изменений в их



действии. Возникает эффект как бы объединенной инфраструктуры. Объединенная инфраструктура содержит в себе элементы различных инфраструктур. На это обратили внимание Е. Н. Князев и С. П. Курдюмов, подчеркивая, что объединенные структуры живут в разных «темпомирах», развиваясь каждая в собственном темпе⁸.

Еще одной формой взаимодействия инфраструктур региона является инновационное осуществление их взаимного развития. Поскольку каждая из инфраструктур существует в собственном инновационном времени⁹, то и форма существования каждой из них – инновационная. Суть инновационной формы взаимодействия инфраструктур региона состоит в том, что каждая из этих структур должна быть ориентированна на инновационное развитие. Однако непрерывного инновационного развития инфраструктур просто не может быть, поскольку не только инновации определяют успехи производства региона и комфортность жизни его населения. Непременным является наличие определенной инерционности существования видов инфраструктур, обеспечивая как изменчивость экономических процессов, так и их устойчивость. Производство требует сохранения традиций, создания товаров и услуг для удовлетворения традиционных потребностей населения и производства.

Парной (к инновационной) формой взаимодействия инфраструктур региона является инерционная, позволяющая сохранять традиции производства и жизнедеятельности населения, не менять устоявшиеся здесь привычки, обычаи. Традиционные формы взаимодействия инфраструктур не вызывают необходимости изменения подходов к управлению региональными процессами. Какое-то время эти процессы могут существовать

в привычном для производителей, населения и управленцев формах, позволяют им подготовиться к инновационным формам взаимодействия этих структур. При инерционном, традиционном взаимодействии инфраструктур люди имеют дело с привычным окружением, привычными результатами этого взаимодействия.

Примечания

- ¹ Известно, что понятие «инфраструктура» связано с двумя латинскими словами (*infra* – ниже, под и *structura* – строение, расположение). Заимствовано это понятие в 40-х гг. XX в. экономической наукой из военного лексикона, где оно используется для обозначения комплекса сооружений, обеспечивающих действия вооруженных сил. В разных военных образованиях (например, в НАТО) существуют специальные комитеты, отделы по инфраструктуре.
- ² Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономикс. М., 1992. С. 388.
- ³ Сломан Дж., Сатклифф М. Экономикс. М., 2005. С. 805.
- ⁴ См.: Козельская И. Н. Формирование и развитие инфраструктуры рынка в регионе. Саратов, 1995. С. 7, 23 и др.
- ⁵ См.: Стиглер Дж. Экономика информации. М., 2002. С. 48.
- ⁶ См.: Бугроменко В. Н. Транспорт в территориальных системах. М., 1987; Тархов С. А. Топология транспортных сетей // Проблемы развития производственной инфраструктуры. М., 1981.
- ⁷ См.: Гольц Г. А. Исследование закономерностей развития сети местных автомобильных дорог. М., 1971.
- ⁸ См.: Князева Е. Н., Курдюмов С. П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. М., 1994.
- ⁹ См.: Стенгерс И., Пригожин И. Порядок из хаоса. М., 1986. С. 9.

УДК 332.12

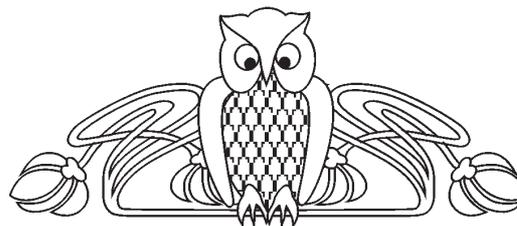
РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ В КОНТЕКСТЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОДХОДА

В. С. Федоляк

Саратовский государственный университет
E-mail: fvs01@rambler.ru

В статье дана общая характеристика регионального воспроизводства, показаны его отличительные особенности и место в системе общественного воспроизводства. Доказывается, что реализация воспроизводственного процесса на региональном уровне соответствует рыночным принципам организации хозяйства, выражающимся в эффективном использовании экономического потенциала национальной экономики России.

Ключевые слова: регион, хозяйственная система, региональная политика, национальная экономика, региональная экономика, региональное развитие, воспроизводственный процесс, хозяйственная самостоятельность, экономическое простран-



ство, экономическая обособленность, воспроизводственные циклы, территориальное разделение труда.

Regional Development in a Context of Reproductive Approach

V. S. Fedolyak

In article the general characteristic of regional reproduction is given, its distinctive features and a place in system of public reproduction are shown. It is proved that realization reproductive process at regional level



corresponds to market principles of the organization of the economy, expressed in an effective utilization of economic potential of national economy of Russia.

Key words: region, economic system, regional policy, national economy, regional economy, regional development, reproductive process, economic independence, economic space, economic isolation, reproductive cycles, territorial division of labor.

Расширение хозяйственной самостоятельности регионов России предполагает смену теоретического обоснования их функционирования в рамках национальной экономики и значительную научную проработку региональных проблем. Последнее обострило внимание ученых и практиков к вопросам регионального воспроизводства, а также поискам баланса между рыночными методами регулирования и государственным воздействием на развитие экономики.

Еще в советские годы, такие ученые как В. Д. Ахундов, А. И. Добрынин, Р. И. Шнипер и другие, придерживались точки зрения, согласно которой именно воспроизводственный подход является на практике наиболее приемлемым в вопросах управления региональными системами. С его помощью путем установления взаимосвязей и взаимозависимостей между элементами экономической системы в процессе воспроизводственного цикла можно выявить общие закономерности функционирования и развития регионов.

Рассмотрение регионального процесса воспроизводства дает также возможность отследить влияние тех факторов, которые доминируют в рамках отдельно взятой территории, тогда как его применение на уровне экономической системы в целом дает возможность получить интегрирующую характеристику, являющуюся итогом взаимодействия разнообразных экономических параметров.

Помимо этого, воспроизводственный подход позволяет не только исследовать внутренние взаимозависимости между отдельными элементами региона, но и планомерно воздействовать на них, так как изменение одного элемента региональной хозяйственной системы неизбежно влечет за собой изменение другого. Учет соотношений между элементами региональной экономики предотвращает абсолютизацию какого-либо из них и дает возможность воздействовать на формирование оптимальных связей и пропорций регионального воспроизводственного процесса.

На формирование экономических пропорций региона влияют его основные природно-климатические и социально-экономические характеристики, определяющие в конечном счете территориальное разделение труда. К региональным факторам, обуславливающим специфический характер экономических пропорций, следует отнести степень плотности населения в регионе, запасы материально-сырьевых ресурсов, региональные условия воспроизводства населения, пропорции между производством и потреблением национального дохода, соотношение реальных доходов и расходов населения.

По всей видимости, именно поэтому среди наиболее разработанных пластов региональной экономики еще советского периода немаловажное место занимали проблемы сбалансированности, соответствия воспроизводственных пропорций. Так, А. И. Добрынин, исследуя пропорции регионального воспроизводства, особое внимание уделял соответствию между I и II подразделениями¹. Его позиции в целом соответствуют и работы Р. И. Шнипера, который среди пропорций региональной экономики выделял соотношения между потреблением и накоплением, живым и овеществленным трудом, материально-вещественным и денежным экономическим оборотом, затратами и результатами воспроизводственного процесса, производственными и непроизводственными капитальными вложениями, производственной и непроизводственной сферами, экстенсивными и интенсивными факторами экономического роста, производственно-экономическим и научным потенциалом².

Если упомянутые ранее исследователи, занимаясь вопросами региональной сбалансированности, принципиально не акцентировали внимание на определенной группе пропорций и тем самым не рассматривали их в качестве определяющих, то П. М. Килин придавал основополагающее значение соотношению между I и II подразделениями при построении своих моделей исследования региональной экономики, основываясь на инструментарии К. Маркса³.

«Проблема пропорций и сбалансированности является ключевой проблемой воспроизводства. Нарушение сбалансированности даже в одном звене экономики может привести к цепной реакции нарушений во всем национальном хозяйстве, вызвав экономические потрясения»⁴. Региональные пропорции воспроизводства существенным образом отличаются от макроэкономических: то, что в условиях национального хозяйства может выглядеть как диспропорция, на уровне региона будет считаться вполне нормальным.

Современный мир характеризуется стремительными интеграционными процессами: в подобных условиях ни одна страна, а тем более ни один регион попросту не могут быть самодостаточными. Тесная взаимная зависимость регионов друг от друга в рамках национального хозяйства характеризует степень интеграции социально-экономического пространства страны, в то время как зависимость национального хозяйства от состояния мировой экономической конъюнктуры (особенно в стратегических отраслях промышленности) рассматривается уже в качестве проблемы национальной безопасности, несмотря на то, что современное состояние мировой экономики все чаще характеризуется ростом взаимозависимости субъектов мирового хозяйства, в масштабах которого экономика России является сравнительно небольшой.

В основе воспроизводственного процесса лежит общественное разделение труда, которое на практике проявляется в территориальном и



отраслевом разрезе. Между последними существует устойчивая связь: например, сырье для текстильной промышленности, как правило, производится в сельскохозяйственных регионах, а конечный продукт его переработки создается там, где непосредственно функционирует производство и создана соответствующая инфраструктура. Иными словами, «именно сочетание отраслевого и территориального разделения труда формирует региональный воспроизводственный процесс»⁵.

Причем территориальное разделение труда следует рассматривать как момент экономических отношений между отдельными регионами. Последние, как известно, осуществляются через связи, опосредованные материально-вещественными, финансово-кредитными, трудовыми и информационными потоками. Конкретная форма проявления этих связей не одинакова по регионам, хотя объективно обусловлена характером развития экономических отношений.

Экономические отношения на уровне региона – особый пласт отношений: с одной стороны, это связи между людьми в процессе воспроизводства в пределах данной территории, с другой стороны, воспроизводственные отношения, складывающиеся в рамках территориального разделения труда. Сущностное содержание последнего обусловлено разнообразием природно-климатических, национально-исторических и социально-экономических условий регионов. Это объективно определяет неодинаковый уровень общественных затрат на производство однородной продукции и объясняет факт несовпадения экономических и административных границ региона.

Весь ход исторического процесса развития российского государства свидетельствует о том, что административно-территориальное деление Российской империи, а позже и СССР формировалось под мощным воздействием факторов политического характера. В то время как экономические границы регионов, как правило, локализируются на основе единства и целостности их воспроизводственных циклов.

Региональный уровень экономических отношений существенно отличается не только от уровня национальной экономики, но и от отношений, складывающихся на микроуровне. Анализируя производственные отношения в регионе, Т. А. Беридзе отмечал ступенчатый характер их проявления, выражающий собственно содержание региональной экономики: «С одной стороны, региональное воспроизводство с определенной степенью условности можно рассматривать в качестве законченного процесса, и в этом смысле его связи носят эндогенный характер, а с другой – в качестве открытого, незаконченного процесса со связями экзогенного типа»⁶. Специфику форм проявления подобных отношений он объяснял следствием самой сущности региональной экономики, ее двойственным статусом в процессе воспроизводства: с одной стороны, выступая в ка-

честве единого целого, эти отношения, присущие хозяйственной системе в целом, находят отражение в региональной экономике, с другой стороны, относительная самостоятельность и в определенной мере замкнутость воспроизводственных процессов вызывают отличительные черты ее функционирования, которые непосредственно определяют специфику проявления экономических отношений в пространственном аспекте.

Отсюда при анализе региональных воспроизводственных процессов не следует ограничиваться только рамками территориальных образований. Действительно, регион лишь с определенной долей условности может рассматриваться как замкнутая система, т. к. неизменно существуют взаимосвязи и взаимозависимости как на межрегиональном, так и на международном уровне.

«Процесс регионального воспроизводства имеет существенные отличия как от воспроизводства в масштабах страны, так и от процессов, протекающих в рамках предприятия или отрасли. В первом случае наблюдается значительно большая степень его замкнутости границами государства, во втором – воспроизводство в основном сводится к возмещению стоимости и весьма неполному возобновлению потребляемых ресурсов в их натурально-вещественной форме»⁷.

Получается, что региональный процесс воспроизводства обладает относительной самостоятельностью и занимает промежуточное положение между микро- и макроуровнями экономики, которые соответствуют индивидуальному воспроизводству в рамках отдельных хозяйствующих субъектов и общественному воспроизводству в масштабах национального хозяйства.

В то же время национальный воспроизводственный процесс складывается из процессов, осуществляемых в отдельных регионах. Важно подчеркнуть, что его нельзя свести к сумме региональных воспроизводственных процессов. Ведь по сравнению с региональным масштаб национального воспроизводства значительно крупнее и представляет собой процесс качественно значительно сложнее. Воспроизводство на уровне страны не есть просто результат деятельности ее хозяйствующих субъектов. Взаимодействие последних в ходе их предпринимательской деятельности дает новый результат, который является не только следствием, но и условием дальнейшего развития как каждого предприятия в отдельности, так и системы в целом.

Глубже проникнуть в сущность регионального воспроизводства позволяет рассмотрение основных фаз его цикла: производства, распределения, обмена и потребления в качестве звеньев единой цепи, каждая из которых в конечном итоге представляет собой совокупность важнейших процессов и компонент жизнедеятельности региона, подчиняющихся определенным закономерностям развития. Среди основных закономерностей следует назвать объективную последовательность фаз воспроизводственного процесса, формирующую



общерегиональные условия и предпосылки, необходимые для развития региональных хозяйствующих субъектов. При этом важно отметить, что выделение фаз воспроизводственного цикла является в некоторой степени условным, так как осуществление воспроизводственных процессов происходит одновременно как во времени, так и пространстве.

В работе «Экономика региона: механизм комплексного развития» А. К. Осиповым предложена схема регионального воспроизводства которая имеет концептуальный характер и отражает важнейшие взаимосвязи и пропорции регионального воспроизводства⁸.

В соответствии со схемой за начальную фазу регионального воспроизводственного процесса принимается экономический потенциал, который выступает в качестве факторов производства, то есть земли и природных ресурсов, трудовых ресурсов, физического и финансового капитала.

На второй стадии факторы производства соединяются в региональный производственный процесс, который осуществляется в виде хозяйственной деятельности по добыче и переработке природных ресурсов, деятельности в области материального производства и непроизводственной сферы, домашнего хозяйства, а также эмиссии ценных бумаг. Если результатом производственного процесса является продукт, то воспроизводственного – элементы, которые собственно участвовали и были затрачены на его производство.

Производственная фаза регионального воспроизводства закономерно переходит в денежную фазу по итогам реализации на стадии производства продукции, услуг и ценных бумаг. Результатом денежной фазы является образование вновь созданной стоимости (внутреннего валового продукта региона) и его составной части – валового дохода территории, характеризующего эффективность работы региональной хозяйственной системы в целом.

На распределительно-потребительской стадии вновь созданная стоимость распределяется по финансовым и другим воспроизводственным каналам. А. К. Осипов выделял пять каналов движения финансовых средств, соответствующих основным процессам воспроизводства в регионе: на выполнение функций управления; на охрану и восстановление природного потенциала; на развитие производства; на потребление населения; транзитный канал, где осуществляется движение и финансовых средств и ценных бумаг в регион и из региона⁹.

В конечном итоге результатом распределительных процессов является воспроизводство в новом качестве основных элементов экономического потенциала, то есть земли и природных ресурсов, трудовых ресурсов и капитала. Причем часть из них идет на создание условий воспроизводства, а другая – на обеспечение процесса его функционирования на основе осуществления

комплекса взаимосвязей как внутри региона, так и за его пределами.

Исследуя вопросы сбалансированности производственных ресурсов как важнейшего фактора воспроизводства, А. Г. Липко пришла к выводу о том, что «условия, воздействующие на течение одной из стадий воспроизводства, как правило, являются предпосылками, влияющими на другие стадии этого процесса. Данное положение является свидетельством того, что характер воспроизводства одних ресурсов в регионе формирует условия воспроизводства других и наоборот»¹⁰.

В отечественной экономической литературе давно устоялись различные термины, характеризующие тип воспроизводства в зависимости от масштаба (простое, расширенное, суженное), соотношения факторов экономического роста (интенсивное, экстенсивное)¹¹.

Простое воспроизводство определяет границу, ниже которой начинаются недогрузка производственных мощностей, их сокращение, уменьшение занятости и объектов выпускаемой продукции, старение и выход из строя вещественных элементов основного капитала, снижение уровня жизни населения и т.д. Факт простого воспроизводства свидетельствует, напротив, о стабилизации общественно-экономического процесса, приостановлении кризиса, накоплении условий для вхождения в фазу оживления экономики. Расширенное воспроизводство включает в себя то, что в современной литературе называют экономическим ростом, который дает возможность не только восстановить потребленную часть факторов производства, но и увеличить их масштаб, причем на новом техническом уровне¹².

Указанное может быть достигнуто как интенсивным, так и экстенсивным путем. В случае если количественные изменения элементов воспроизводственного процесса приводят к изменению его качественных характеристик, то речь идет об его интенсивном характере. Если же количественные изменения не отражаются на качественных характеристиках процесса функционирования региона, то развитие его экономики приобретает экстенсивный характер. Однако на практике не всегда представляется возможным четко идентифицировать тот или иной тип воспроизводства, так как они взаимодействуют и взаимопроникают друг в друга, проявляясь то в одной, то в другой степени. Ведь очень часто функционирование региона в интенсивном режиме сопровождается как количественными, так и качественными изменениями. Причем обобщающим показателем региональной экономики, мерой ее развития и благосостояния населения служит валовой региональный продукт (ВРП).

ВРП представляет собой совокупную рыночную стоимость всей конечной продукции, созданной за год внутренними для данного региона факторами производства, независимо от того, кто ими владеет. Произведенный ВРП характеризует



объем созданных в регионе товаров и услуг, а использованный – объем потребленных товаров и услуг. Как правило, объемы произведенного и использованного ВРП не совпадают. Рост произведенного ВРП в расчете на душу населения может и не означать повышения уровня жизни в регионе по двум причинам. Первая заключается в открытости экономики региона, вследствие которой часть произведенной стоимости перераспределяется за пределы региона и неизвестно, какая часть от созданного продукта используется на данной территории. Вторая причина связана с региональными особенностями состава и структуры ВРП, то есть необходимо выяснить, какие отрасли имеют наибольший удельный вес в приросте продукции и каков удельный вес отраслей, производящих товары и услуги для населения.

Двудесятилетняя функция региональной экономики состоит в том, что процесс воспроизводства в каждом отдельном регионе не может осуществляться вне связей, превращающих этот регион в звено общественного воспроизводства. Вместе с тем общественное воспроизводство в масштабе страны осуществляется лишь через воспроизводство в каждом отдельном регионе. Важную роль в обеспечении единства и целостности данного процесса обеспечивают вертикальные и горизонтальные связи и зависимости.

Вертикальные связи выполняют регулирующие функции, направляя каждую региональную систему на выполнение ее главной функции – участие в территориальном разделении труда,

развитие хозяйства региона в соответствии с интересами экономики страны. Вертикальные связи и зависимости не постоянны, они меняются в зависимости от конкретного исторического этапа развития экономики, от уровня регионализации принимаемых управленческих решений. Действие горизонтальных связей обусловлено тем, что расположенные на территории региона предприятия являются элементами отраслевых систем, выступая в то же время частями региональной экономики. Отсюда у предприятий возникает необходимость решения не только отраслевых, но и региональных проблем. Поскольку предприятия пользуются региональными ресурсами и услугами инфраструктурных отраслей, они заинтересованы в комплексном и эффективном использовании этих ресурсов и развитии надежной и сбалансированной инфраструктурной базы.

Если вертикальные связи и отношения курируются общегосударственными структурами (экономическими центрами, министерствами и ведомствами), то горизонтальные отношения и связи управляются местными администрациями, заинтересованными в комплексном развитии хозяйства и в повышении уровня жизни населения, независимо от того, в какой сфере деятельности занята его трудоспособная часть.

Таким образом, наличие вертикальных и горизонтальных связей позволяет говорить о двух аспектах регионального воспроизводственного процесса: межрегиональном и внутрирегиональном (таблица).

Аспекты воспроизводственного процесса

Межрегиональный		Внутрирегиональный	
Федеральные органы власти	Территориальное и отраслевое разделение труда	Комплексное развитие региона	Региональные органы власти

Как следует из таблицы, межрегиональный аспект воспроизводства подконтролен национальным органам власти. Проводимые ими различного рода государственные политики (промышленная, социальная, экологическая и т. п.) затрагивают решение вопросов территориального разделения труда, пространственной локализации отраслевых производств и т. д. Региональные аспекты воспроизводства являются результатом воспроизводственных циклов с высоким уровнем локализации. Они охватывают не только собственно экономическое воспроизводство в регионе, но и воспроизводство населения, природной среды территории. Практика показывает, что этот уровень воспроизводственных отношений эффективно регулируется на местном, локальном уровне. Следовательно, управление указанными процессами – прерогатива местных органов власти.

В настоящее время в России остро стоит проблема разделения функций и полномочий между различными уровнями власти – федеральным, региональным, муниципальным. Механизм ре-

шения этой проблемы заложен в теории регионального воспроизводства: объективной основой выделения территорий различных рангов как субъектов управления служит то, что все стадии общественного воспроизводства (производство, распределение, обмен и потребление) имеют определенные пространственные границы, различные для разных видов производств и услуг. Именно совокупность региональных воспроизводственных циклов, пространственно локализованных на территории определенного ранга, должна определять круг функций и полномочий того или иного уровня власти. Такой подход к решению данной проблемы позволит избежать дублирования при решении социально-экономических задач, конкретизировать ответственность за развитие России и ее регионов. Разумеется, выбор оптимального варианта региональной экономической политики должен учитывать специфику переходного периода. Наряду с этим в различных регионах страны действие общих методов управления и регулирования территориальным воспроизвод-



ством будет проявляться сквозь призму действия специфических факторов местного значения.

По сути, управление воспроизводственным процессом на любом уровне сводится к определению экономических интересов различных субъектов, выявлению взаимосвязей между ними и нахождению методов воздействия на поведение отдельных субъектов с целью решения социально-экономических задач развития региона. Опыт таких развитых стран, как США, Великобритания, Германия, Франция, показывает, что чувства коллективизма и регионального патриотизма решениями местных органов власти не создаются, источником их возникновения являются экономические интересы. «Интересы общества, предприятия (коллектива) и личности лежат на разных уровнях производственных отношений, вследствие чего они в известной мере не совпадают, их диалектическое единство в целом порождает превращенную форму интересов – региональные интересы»¹³.

Каждый предприниматель и представитель бизнеса понимает, что интересы города в целом совпадают с его личными интересами, что региональные интересы в целом создают сферу для извлечения выгоды каждым отдельным производителем и жителем региона. Появляется мотивация комплексного развития, которая зависит от благоприятных условий, созданных для эффективного функционирования производства и улучшения жизни людей. Причем стабильность процесса развития и функционирования системы достигается сбалансированием не всех ее элементов, а главных, стержневых, определяющих эффективность функционирования региональной экономики и улучшения качества жизни.

Таким образом, реализация воспроизводственного процесса на региональном уровне соответствует рыночным принципам организации хозяйства, выражающаяся в эффективном использовании экономического потенциала национальной экономики России. Воспроизводственный процесс

и отношения, возникающие по поводу производства, распределения, обмена и потребления регионального продукта, отличаются от общественного воспроизводства в масштабах страны. Кроме того, каждый регион имеет специфические особенности воспроизводства, обусловленные относительно самостоятельным движением ресурсов, валового регионального продукта и его составных частей.

Примечания

- 1 См.: Добрынин А. И. Региональные пропорции воспроизводства. Л., 1977.
- 2 См.: Шнурер Р. И. Региональные предплановые исследования. Новосибирск, 1978. С. 207.
- 3 См.: Кулин П. М. Воспроизводство регионального общественного продукта (схемы, модели, балансы). М., 1984.
- 4 Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика : учебник // под ред. А. В. Сидоровича. М., 2001. С. 214.
- 5 Маршалова А. С., Новосёлов А. С. Основы теории регионального воспроизводства : курс лекций. М., 1998. С. 46.
- 6 Беридзе Т. А. Эффективность региональной экономики : политэкономический аспект. Тбилиси, 1989. С. 51.
- 7 Особенности регионального воспроизводства в национальной экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. URL: <http://nova.rambler.ru/saved> (дата обращения: 06.11.2011).
- 8 Оситов А. К. Экономика региона : механизм комплексного развития / Уральск. отд. РАН. Институт экономики. Екатеринбург, 1996.
- 9 См.: Там же.
- 10 Цит. по : Экономический рост : история и современность. СПб., 2001. С. 121.
- 11 См.: Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов. 2-е изд. М., 2003.
- 12 См.: Черковец В. Н. Переход к рыночным системам и воспроизводство // Вестник Моск. ун-та. Сер. Экономика. 2002. № 5. С. 28.
- 13 Маршалова А. С., Новосёлов А. С. Указ. соч. С. 162.

УДК 004:33

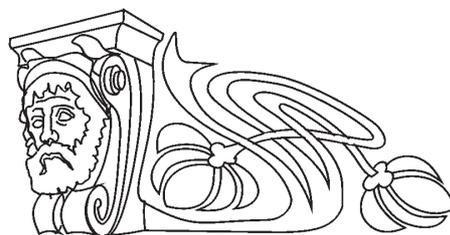
ЗНАНИЯ И ИНФОРМАЦИЯ В КОНЦЕПЦИЯХ «НОВОЙ» ЭКОНОМИКИ

О. Ю. Красильников

Саратовский государственный университет
E-mail: ok-russia@yandex.ru

В статье рассмотрено соотношение между научными категориями «знание» и «информация», их сходство и различие. Предложена авторская концепция взаимодействия данных категорий в условиях постиндустриального общества.

Ключевые слова: знание, информация, постиндустриальное общество, информационная экономика, экономика знаний.



Knowledge and Information in «New Economy» Conception

O. Yu. Krasilnikov

The difference and similarities between «knowledge» and «information» are examined in this article. The author offers original theory of



influence of these categories on each other in postindustrial society.
Key words: knowledge, information, postindustrial society, information economy, knowledge economy.

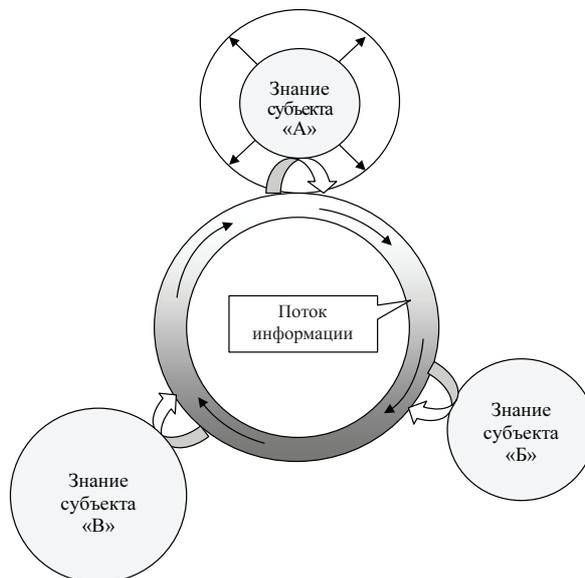
Категории «информация» и «знание» при всей их схожести имеют однако, существенные различия. Дж. Ходжсон объясняет это отличие следующим образом: «Информация – это совокупность данных, которые уже интерпретированы, которым удалось придать некий смысл. А знания – продукт использования информации». Знание есть нечто такое, что находится «где-то поблизости» и надо просто «сделать его доступным» или «открыть»¹. По словам Р. Кроуфорда, «знание – это способность применить информацию к конкретному роду деятельности»². Французский экономист Ж. Сапир предлагает считать информацией «любые сведения, которые могут быть почерпнуты из сигнала и добавлены к уже существующему знанию». И далее: «Поскольку информация не дана агенту как таковая, важность ее приобретения уступает важности обработки. Знание, понимаемое как совокупность представлений о состоянии среды, первично по отношению к информации»³.

Определяя указанные категории, некоторые авторы порой противоречат сами себе. Так, по мнению Б. З. Мильнера, «знания и информация – это не одно и то же, граница между ними нечеткая и перемещающаяся. То, что для одного человека является информацией, для другого – есть знания. Знания включают информацию, но относят ее к контексту суждения и понимания. Знания (ноу-хау, человеческий опыт) означают глубокое понимание предмета и способность использовать имеющиеся данные, чтобы оценить новую информацию. Знания “работают” на интуитивном уровне, позволяя людям понимать ситуацию и быстро принимать верные решения»⁴. Ф. Махлуп отмечает: «Производство новых знаний не закончено до тех пор, пока они не переданы другому и не являются более достоянием одного человека... Любая информация в обычном значении этого слова есть знание, хотя не всякое знание можно назвать информацией»⁵.

Подобные туманные рассуждения нуждаются в серьезном уточнении. На наш взгляд, основное различие указанных категорий в том, что знание всегда субъективировано, оно не может существовать отдельно от субъекта – носителя знания. Информация, напротив, объективно существует и циркулирует в обществе. Она может быть закреплена на бумажном или электронном носителе и не связана с каким-то определенным субъектом (рисунок).

Воспринимая и перерабатывая информацию, отдельные субъекты увеличивают собственное знание о мире. Если они пожелают кодифицировать его и присоединить к общему информационному потоку, то это поможет другим субъектам нарастить объем личного познания. При этом

возрастет совокупное общественное знание, представленное все более нарастающим потоком информации.



Процесс взаимодействия знания и информации

Еще Аристотель замечал по этому поводу: «То, что мы ищем (информацию. – О. К.), по числу равно тому, что мы знаем»⁶. По мнению В. С. Немчинова, «знание – это информация, которая была получена человеком или группой лиц и которая была переработана ими для последующего распространения»⁷. Наиболее четко представленная точка зрения выражена в работе под редакцией В. П. Колесова: «Знания возникают в результате мыслительной деятельности человека, имеющего целью восприятие, осмысление, систематизацию и интерпретацию информации, то есть потоков зрительных, звуковых и других сигналов и сообщений со стороны предметов окружающего мира. Информация – это своего рода сырье для мыслительной деятельности человека, порождающего знание... Эта информация принимает вид знания, отчужденного от человека и перенесенного на отдельные от него носители с тем, чтобы в нужное время использовать его для получения нового знания». И далее: «...знания неотделимы от человеческого сознания и являются продуктом мыслительной деятельности человека по проникновению его в суть явлений, фактов и событий окружающего мира... В силу дискретности конкретного знания у людей возникает потребность обмениваться знаниями, передать их другим людям или зафиксировать сам факт того, что событие или явление осмыслены и объяснены. Именно во время обмена, передачи или фиксации знания возникает информация как форма существования и сохранения знания»⁸.

Поддерживаемая нами точка зрения находит отражение во взглядах А. Фоскетта, который предложил различать информацию и знание,



основываясь на одно- и многосубъектности обладания соответствующим ресурсом, определив эти различия следующим образом: «Знание – это то, что знаю я, информация – то, что знаем мы»⁹.

Паре рассмотренных категорий в экономической науке соответствуют два понятия: экономика знаний и информационная экономика, которые являются частью более общих социальных теорий – общества знаний и информационного общества. Данные теории, в свою очередь, связаны с концепцией становления и развития постиндустриального общества¹⁰. Подавляющее большинство исследователей называют в качестве его главных признаков радикальное ускорение технического прогресса, снижение роли материального производства, выражающееся, в частности, в уменьшении его доли в совокупном общественном продукте, развитие сектора услуг и информации, изменение мотивов и характера человеческой деятельности, появление нового типа вовлекаемых в производство ресурсов, существенную модификацию всей социальной структуры.

Одно из наиболее развернутых определений постиндустриального общества дано Д. Беллом: «Постиндустриальное общество, – пишет он, – это общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений... во все большей степени зависит от достижений теоретического знания...»¹¹.

С этой точки зрения в истории достаточно строго прослеживаются три большие эпохи, образующие триаду: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество. В постиндустриальном обществе основным производственным ресурсом является информация, в индустриальном – энергия, в доиндустриальном – природные ресурсы. Соответственно, на постиндустриальной стадии развития общества доминируют наукоемкие, на индустриальной – капиталоемкие, а в доиндустриальную эпоху – трудоемкие технологии.

С точки зрения господствующих технологий формирующийся социально-экономический порядок можно охарактеризовать как «информационное общество», концепция которого может и должна рассматриваться в качестве составной части постиндустриальной теории. Теория информационного общества существенно обогатила представления о современном этапе общественного прогресса. Наибольшим значением, на наш взгляд, обладает проведенный ее сторонниками анализ роли информации в хозяйственном развитии западных стран. Результатом его стала трактовка информации как специфического ресурса, не обладающего большинством характеристик, свойственных традиционным факторам произ-

водства. Так, было отмечено, что распространение информации тождественно ее самовозрастанию, что исключает применение к этому феномену понятия редкости. При этом потребление информации не вызывает ее истощаемости как производственного ресурса.

Еще одним направлением в развитии теории постиндустриального общества является так называемая концепция общества знаний (knowledge society), значительная роль в которой отводится не столько информации, сколько знаниям как основному условию производства. «Традиционные факторы производства, – пишет П. Дракер, – земля (то есть природные ресурсы), рабочая сила и капитал – не исчезли, но приобрели второстепенное значение. Эти ресурсы можно получить, причем без особого труда, если есть необходимые знания. Знание в новом его понимании означает реальную полезную силу, средство достижения социальных и экономических результатов»¹².

Как уже отмечалось, на волне указанных социальных концепций сформировались теории экономики знаний и информационной экономики. Существует мнение о тождественности данных понятий¹³, однако большинство ученых проводят между ними существенные различия.

Термин «экономика знаний» используется для характеристики такого типа экономики, в которой знания играют ведущую, решающую роль в создании общественного богатства, являются главным фактором экономического роста и повышения уровня конкурентоспособности всех ее отраслей. Будучи интеллектуальным продуктом, знания производятся, обмениваются и потребляются (используются) как и прочие продукты, составляя тем самым основу экономики знаний в том смысле, что человеческая деятельность в этой сфере осуществляется на базе рыночных отношений, в соответствии с законами рынка¹⁴. Приверженцы экономики знаний утверждают, что в современных условиях знания оттесняют на второй план традиционные факторы производства – капитал, труд и землю, становясь основной формой богатства в глобальном обществе¹⁵. Г. Б. Клейнер заявляет: «Экономикой знаний мы называем такое состояние экономики данной страны, при котором: а) знания становятся полноценным товаром; б) любой новый товар несет в себе уникальные знания; в) знание становится одним из основных факторов производства»¹⁶.

По нашему мнению, указанные рассуждения недостаточно обоснованы. Знания по определению не могут быть товаром, так как несут субъективированный характер и не существуют вне конкретного субъекта – их носителя. Другое дело – информация. Она имеет все признаки товара. Знания обращаются на рынке только в виде информации (Не продается вдохновение, но можно рукопись продать!).

Рассмотрим далее феномен информационной экономики. По мнению Н. Елецкого, в инфор-



мационной экономике (или как он ее называет – глобальный информационный способ производства) «информация превращается в основной производственный ресурс и основную форму богатства, собственность на нее по своей роли становится аналогом собственности на землю в аграрных обществах и собственности на капитал в буржуазном хозяйстве. Реализация собственности на информацию означает возможность присвоения дохода в любой форме. Все разновидности существующих в обществе благ – деньги, любые товары и услуги, традиционные средства производства, время и труд других людей – оказываются объектом присвоения собственника информации, превращающегося в основного субъекта социальной власти, в том числе и экономической»¹⁷.

С точки зрения В. Л. Макарова, под информационной экономикой понимается экономика, в которой большая часть ВВП обеспечивается деятельностью по производству, обработке, хранению и распространению информации и знаний. При этом больше половины занятых участвует в этой деятельности¹⁸. На наш взгляд, подобный чисто количественный подход при определении феномена информационной экономики вряд ли является корректным. Основное внимание следует уделять качественным характеристикам модернизации хозяйственной системы. Так, Р. Нижегородцев под информационной экономикой как

наукой понимает изучение экономических законов производства, обращения и производительного применения научно-технической информации¹⁹. С. Дятлов предпринял попытку системно определить предмет теории информационной экономики. Исходным принципом классификации исторической зрелости человеческого общества предложено считать информационный критерий, в соответствии с которым уровень зрелости человеческого общества обусловлен «уровнем организации в нем научного знания и информации (методов познания, средств производства, накопления, анализа, отбора и использования целесообразной информации)»²⁰.

По мнению А. М. Туфетулова, «информационная экономика – экономика информационного общества – представляет собой широкую совокупность отраслей, производящих и распространяющих товары и услуги с использованием информационно-коммуникационных технологий. Другими словами, информационная экономика – это система отношений между экономическими субъектами, имеющая ряд ключевых особенностей, отличающих ее от других типов экономики»²¹.

Таким образом, информационная экономика и экономика знаний, хотя и имеют много общего, все же являются различными теоретическими построениями (таблица)²².

Соотношение экономики знаний и информационной экономики

Показатель	Основной фактор производства	Основная форма богатства	Носитель	Способ передачи
Экономика знаний	Знание	Знание (личное благо)	Определенный субъект	Личный контакт
Информационная экономика	Информация	Информация (общественное благо)	Бумажный, электронный (в том числе материальный – CD, DVD) и т. п.	Передача носителя информации

Пересечением данных сфер может быть теория явного (эксплицитного) и неявного (имплицитного) знания²³. Имплицитное знание можно перенять только посредством личного контакта в процессе наблюдения, тренинга, обучения и т. п., в то время как эксплицитное знание может быть сведено к набору знаковых или сигнальных кодов, усвоение и выполнение которых означает его воспроизведение. Тогда можно определить информацию как эксплицитное знание, которое формируется и используется человеческим сообществом.

Развитие интернет-технологий привело к созданию глобальной электронной среды экономической деятельности и формированию новых организационных и институциональных структур во всех сферах хозяйственной жизни общества. Вклад информационных технологий в рост ВВП развитых стран в середине 2000-х гг. составлял порядка 20–40%, при этом они определяли 70–80% в положительной динамике совокупной факторной производительности. Расходы на информацион-

ные технологии достигают 9–10% выручки компаний и 5% их капитала²⁴. Хозяйственная среда, формирующаяся на основе повсеместного внедрения компьютерных технологий с использованием глобальных информационных сетей, коренным образом изменяет экономические отношения между людьми в сфере создания, распределения, обмена и потребления информационных и традиционных ресурсов (продуктов). Все это подчеркивает решающую роль категорий «знание» и «информация» в функционировании хозяйственных систем, объединяемых понятием «новой» экономики.

Примечания

- ¹ Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // *Вопр. экономики*. 2001. № 8. С. 34.
- ² Crawford R. In the Era of Human Capital : The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and Means to Managers and Investors. N.Y., 1991. P. 4.



- 3 Сатур Ж. К экономической теории неоднородных систем : Опыт исследования децентрализованной экономики / пер. с фр. под науч. ред. Н. А. Макашевой. М., 2001. С. 150, 161.
- 4 Мильнер Б. З. Управление знаниями. М., 2003. С. 58.
- 5 Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М., 1966. С. 43.
- 6 Аристотель. Аналитики. Первая и вторая. М., 1952. С. 249.
- 7 Немчинов В. С. Избранные произведения : в 6 т. М., 1967–1969. Т. 3. С. 12.
- 8 Экономика знаний / отв. ред. В. П. Колесов. М., 2008. С. 6–7.
- 9 Foskett A. C. The subject approach to information. Connecticut, 1982. P. 1.
- 10 Развернутая характеристика разных теорий постиндустриального общества дана в работах В. Л. Иноземцева. См., например: Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество : природа, противоречия, перспективы. М., 2000 ; Он же. За пределами экономического общества. М., 1998.
- 11 Bell D. Notes on the Post-Industrial Society // The Public Interest. 1967. № 7. P. 102.
- 12 Дракер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. М., 1999. С. 95.
- 13 См., например: Михайлов А. М. Влияние на процессы глобализации трансформации взаимодействия факторов производства в постиндустриальном обществе // Экономические науки. 2008. № 6.
- 14 См.: Шенникова Е. С. Знания как объект теоретического анализа // Экономические науки. 2009. № 3. С. 93.
- 15 См.: Михайлов А. М. Указ. соч. С. 50.
- 16 Клейнер Г. Микроэкономика знаний и мифы современной теории // Высшее образование в России. 2006. № 9. С. 32.
- 17 Елецкий Н. Переход к глобально-информационному способу производства и модификация общей экономической теории // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 2. С. 24.
- 18 См.: Макаров В. Л. Справочник экономического инструментария. М., 2003.
- 19 См.: Нижнегородцев Р. Эволюционный подход и перспективы развития информационной экономики / Эволюционная экономика и «мэйнстрим». М., 2000. С. 115.
- 20 Дятлов С. А. Информационный императив и глобальный кризис рыночной цивилизации // Экономическая теория на пороге XXI века / под ред. Ю. М. Осипова, Е. С. Зотовой. М., 2000. С. 244.
- 21 Туфетулов А. М. Информационная экономика и информационное общество. URL: <http://www.ieml.ru/economproblem/2007/3/t6.html> (дата обращения: 19.09.2011)
- 22 С этой точки зрения не совсем понятным является утверждение, что экономика, основанная на знаниях, является высшей формой информационной экономики (см.: Туфетулов А. М. Указ. соч.) и предложение некоторых исследователей о необходимости перехода от информационной экономики к экономике, основанной на знаниях (см.: Арыстанбекова А. Экономика, основанная на знаниях // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 6. С. 32 ; Логинов Е. Л. Парадигма информатизации : критический бифуркационный порог развития мирового сообщества // Финансы и кредит. 2007. № 15. С. 7 ; Шерешева М. Ю. Соотношение понятий «информационная экономика» и «экономика знаний» // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6: Экономика. 2008. № 5. С. 31).
- 23 См.: Поланьи М. Личностное знание. М., 1985.
- 24 См.: Розанова Н. Конкурентные взаимодействия в отрасли информационных технологий : мировой опыт и Россия // Вопр. экономики. 2009. № 10. С. 91.

УДК 330.83

НЕОМАРКСИСТСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СССР: МИРОСИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И. ВАЛЛЕРСТАЙНА

Г. А. Черемисинов

Саратовский государственный университет,
E-mail: Cheremisinov@inbox.ru

В статье рассматриваются методологические и теоретические аспекты исследования развития экономики СССР с позиции неомарксистского миросистемного анализа И. Валлерстайна.

Ключевые слова: историко-экономическая интерпретация, экономика СССР, неомарксистский миросистемный анализ И. Валлерстайна.

**Neo-Marxist Interpretation of Development
of Economy USSR: World-System Analysis by I. Vallerstein**

G. A. Cheremisinov

Methodological and theoretical aspects of research of development of economy USSR from the position of Neo-marxist



world-system analysis by I. Vallerstein are considered in the article.

Key words: historical-economic interpretation, economy USSR, Neo-marxist world-system analysis by I. Vallerstein.

Решение научных проблем экономической истории России XX века зависит не только от массива собранного фактического материала, но и от методов теоретического осмысления добытых фактов, используемых понятий, моделей, концепций. Выбранный ракурс исследования во многом предопределяет полученные результаты.



Интересным и перспективным направлением исторического познания представляются концептуальные построения, сочетающие теоретические обобщения, моделирование социально-экономических процессов с серьезным фактографическим трудом. Среди таких потенциально плодотворных течений историко-экономической мысли, несомненно, выделяется миросистемный анализ И. Валлерстайна. «Инвентаризация» исходных предпосылок, логики формулируемых положений, обоснованности выводов рассматриваемой теории применительно к опыту нашей страны способствует пополнению методологического арсенала отечественной исторической науки.

Значение Советского Союза в миросистемном анализе И. Валлерстайна определяется несколькими отправными пунктами. Прежде всего, хронологические рамки современной стадии развития мира-экономики характеризуются историческим местом СССР, «коммунистической эпохой», началом которой автор считает Первую мировую войну и русскую революцию 1917 г., а завершением – «коллапс коммунизма» в Центральной и Восточной Европе и распад СССР (1989–1991 гг.)¹.

Принципиальная установка заключается в утверждении, что СССР всегда был частью и участником капиталистической мирозкономики, никогда не находился вне нее. Отсюда следует признание преемственности в истории нашей державы и указание на ее место в международном хозяйстве: «Советский Союз до 1991 г. и Россия сегодня могут быть помещены в категорию полупериферийных государств в капиталистической мирозкономике, причем их политическое влияние в очень большой степени основывалось на мощи их военного аппарата. Это, между прочим, было справедливо и для царской России. Россия/СССР пытались использовать эту политико-военную мощь для осовременивания тех видов деятельности, которые осуществлялись в зоне ее/его контроля, увеличивая таким образом уровень накопления капитала»².

Особо отмечается, что Советский Союз был наследником русской революции и марксизма-ленинизма (большевизма) как идеологии. Часто и намеренно данный факт неверно интерпретируют и сторонники, и оппоненты радикального учения. Посему в задачи миросистемного анализа входит изучение опыта марксизма-ленинизма в истории антисистемных движений капиталистической мирозкономики³.

Если сформулировать вопрос: правомерно ли объяснять экономическую историю СССР стремлением правящей власти реализовать идеологию (стратегию) марксизма-ленинизма (социализма, коммунизма), то теоретические изыскания И. Валлерстайна дают повод ответить на него отрицательно.

Образы, при помощи которых И. Валлерстайн характеризует идеологическую сферу, достаточно точны: «скорлупа», «надстройка», «покров»,

оформление политики и интересов социальных сил. Ее главная задача – внедрить в массовое сознание желаемые культурные нормы, образцы поведения, которые обеспечивали бы признание легитимности, справедливости или, наоборот, неправомерности, несправедливости проводимой политики.

Идеология апеллирует скорее к эмоциям, чем к разуму, формулируется риторикой, а не научным дискурсом. Поэтому компоненты «начинки» (цели и содержание) реальной политики могут иметь мало общего со своей идеологической «оберткой». Стало быть, изучение экономической истории с сугубо идеологических позиций едва ли будет плодотворным по причине несоответствия теоретико-методологических посылок предмету исследования; идеология и экономика – разные сферы общества с непохожими закономерностями.

При описании социально-экономической истории И. Валлерстайн вполне оправданно задвигает на задний план, как мало относящуюся к делу, идеологию марксизма-ленинизма и ведет речь о стратегии экономического развития – «девелопментализме»⁴.

Для интерпретации современной истории миросистемы и нашей страны социолог воспользовался оригинальными терминами. Прежде всего, он определяет эпоху как коммунистическую интерлюдия⁵. Автор декларирует: «Я буду считать такой интерлюдией период между ноябрем 1917 г. (так называемая Великая Октябрьская революция) и 1991 г., годом роспуска Коммунистической партии Советского Союза (в августе) и распада самого СССР (в декабре). Это период, когда в России и ее империи, в Центральной и Восточной Европе, существовали государства, управляемые коммунистическими или марксистско-ленинскими партиями. <...> Но эпоха, в которую существовал „блок социалистических государств“, <...> завершена. Также <...> закончилась эпоха, когда марксизм-ленинизм был идеологией, пользующейся значительной поддержкой»⁶.

Термин «интерлюдия» фактически характеризует историческое место периода; то есть было время, предшествовавшее эпохе существования блока государств с марксистско-ленинской идеологией, а сегодня мы живем уже в следующем временном периоде. Специфическим моментом рассматриваемой эпохи были «социалистические эксперименты» в миросистеме под эгидой марксизма⁷.

Однако при ближайшем изучении выясняется, что политика антисистемных движений опиралась не на догматы марксизма-ленинизма, а на идею экономического развития страны, то есть на фундаментальную и долгосрочную стратегию. Не случайно автор вводит понятие геокультуры развития – исторической формы культурного давления во всех государствах с целью обеспечения программы «модернизации» или «развития»⁸.



Экономическую историю СССР некорректно интерпретировать как воплощение «заповедей» марксизма-ленинизма; она постижима посредством рабочей гипотезы (предположения) о реализации стратегии ускоренного экономического развития и изменения позиций державы в миросистеме. Соответственно, исходным пунктом анализа служит полупериферийное положение России/СССР в международном разделении труда. Траектория экономической истории обуславливалась статусным местом страны, а вектор политики правящей власти определяло желание достичь уровня ведущих стран сердцевины мира-экономики.

Отказ от доминирования идеологических установок расширяет спектр потенциальных возможностей миросистемной концепции, подвигает к применению ее в качестве инструмента историко-экономического исследования. И. Валлерстайн констатирует, что Россия/СССР пытались использовать политико-военную мощь для осовременивания тех видов экономической деятельности, которые осуществлялись в зоне ее/его контроля, увеличивая уровень накопления капитала. И от Екатерины II до С. Ю. Витте, затем до И. В. Сталина и до нынешнего дня российское государство достигало неустойчивых и сомнительных успехов в таких попытках⁹.

Даже при сжатии временного горизонта теоретического экскурса – с двухсот лет до столетия – сохраняется историко-экономическая преемственность вне зависимости от идеологических «покровов» хозяйственной политики. Данный вывод подтверждают слова автора: «Факт состоит в том, что Россия была полупериферийной страной, и ее руководители (здесь существовала преемственность от Витте до Сталина) определяли быструю индустриализацию в качестве приоритета с точки зрения места страны в миро-экономике. Ленинский лозунг „коммунизм есть советская власть плюс электрификация всей страны“ до совсем недавнего времени продолжал висеть в Москве на больших транспарантах. Все руководство верило в „социалистическое накопление капитала“ и вплоть до 1980-х гг. гордилось успехами в достижении этой цели»¹⁰.

История «коммунистической интерлюдии 1917–1991 гг.» вполне объяснима без привлечения идеологического фактора, что показывает научный анализ ученого-марксиста. Иллюстрацией тому служит следующий пассаж: «Русская революция была революцией в полупериферийной стране, соотношение внутренних сил в которой было таково, что с конца XIX в. она начала соскальзывать к периферийному статусу. Это было результатом заметного проникновения иностранного капитала в промышленный сектор (что вело к устранению из него всех местных капиталистических сил), сопротивления механизации сельскохозяйственного сектора, упадка относительной военной мощи (продемонстрированного поражением в войне с

Японией в 1905 г.). Революция привела к власти группу государственных управленцев, которые обратили все эти тенденции вспять, используя классические технологии меркантилистского полу-ухода из миросистемы. В этом процессе страна, которая теперь стала СССР, мобилизовала существенную народную поддержку, особенно среди городского населения. В конце Второй мировой войны Россия восстановила свое положение как очень сильного члена полупериферийного сообщества и смогла начать бороться за обретение полноправного статуса в сердцевине»¹¹.

Едва оправившись после революционных потрясений, Советская Россия устремилась к всеобъемлющей интеграции в миросистему, подписав в 1922 г. в Рапалло договор с Германией. СССР вступил в 1933 г. в Лигу наций (и сделал бы это раньше, если бы ему это позволили). Позднее он заключил союз с Западом во Второй мировой войне, стал соучредителем ООН, а в период после 1945 г. беспрестанно добивался признания у всех (и в первую очередь у США) в качестве одной из двух мировых великих держав. Предпринимавшиеся усилия с трудом поддаются объяснению в терминах марксизма-ленинизма, но вполне понятны как политика военной державы в рамках миросистемы¹².

Полупериферийное положение, а отнюдь не идеологическое противоборство обуславливало конфликтность истории нашей державы. В полупериферийных странах определенные группы часто старались усилить государственную машину с целью изменить национальную структуру производства и тем самым изменить свое место в мировом разделении труда. Подобные устремления полупериферийных государств, в том числе Советского Союза, наталкивались на встречное давление держав центра и были источником постоянной военной напряженности в межгосударственной системе¹³.

Жестокая конкуренция, непрекращающееся давление государств сердцевины на нашу страну экономическими, политическими, военными средствами дают основание рассматривать чрезвычайные, революционные системные кризисы и трансформации, происходившие в России, в виде закономерного сочетания внутренних и внешних причин и объективно обусловленного стечения обстоятельств.

Переходя к обзору отдельных периодов истории СССР, И. Валлерстайн констатирует враждебность его внешнего окружения. Так, в период 1933–1941 гг. несомненным фактом были маневры Германии, США, Великобритании и Франции в поисках способов разрушить Советское государство. Угрожающая геополитика придавала сталинизму известную легитимность в глазах народа, которую мощно усилила Великая Отечественная война¹⁴.

Экономический прогресс, достигнутый в сталинскую эпоху, обеспечил уровень благосо-



стояния народа, необходимый для упорядоченного окончания сталинизма и начала постепенной демократизации. Новаторство Н. С. Хрущева выразилось в желании представить интересы профессиональных управленцев, чаявших гарантий против террора и роста потребления¹⁵.

Размышления американского социолога необычны и дают повод для определенных обобщений. Он пишет: «Двумя элементами, которые не принял во внимание Хрущев, были уровень урбанизации и изменение характера рабочей силы в СССР и циклические ритмы капиталистической мирэкономике. Открыв в СССР (и, соответственно, в странах СЭВ) возможности определенной либерализации и роста потребления, Хрущев очень сильно недооценил объем спроса. Давно стало общим местом социологического анализа утверждение, что государству проще быть полностью репрессивным, чем предложить небольшое, но неадекватное пространство для политического и культурного плюрализма. Открытие небольшого пространства возбуждает аппетит, не удовлетворяя его, и поощряет требования большего. Сколь большое пространство необходимо для возврата политического спокойствия, трудно оценить, но ясно, что Хрущев предложил слишком мало. <...> Брежневизм представлял собой попытку загнать джину обратно; как мы знаем, такого рода попытки всегда оказываются безуспешными»¹⁶.

По окончании Второй мировой войны количество «экспериментов» под эгидой марксизма многократно возросло благодаря успехам антисистемных движений «старых левых», пришедших к власти в различных регионах планеты. Хронология их миросистемного анализа охватывает полувековой период 1945–1991 гг. – две фазы большого цикла: устойчивый рост мирового хозяйства на волне долгосрочного подъема экономической конъюнктуры до 1970-х гг. и наступивший затем период ухудшения условий экономического развития.

Между 1945 и 1970 г. были предприняты значительные усилия по распространению средств производства и подъему его уровня по всему миру. В это время показатель ВВП (валового национального продукта) в абсолютном выражении и в расчете на душу населения стал основным инструментом измерения экономического развития. Очерченный период оказался А-фазой кондратьевского цикла с необычной амплитудой. Темпы роста сильно различались в разных частях мира, но везде показатели шли вверх; не на последних местах были социалистические страны. Тот же период был временем политического триумфа большого количества движений в третьем мире, которые использовали стратегию борьбы за государственную власть с целью осуществления политики национального развития. Девелопментализм стоял в повестке дня, по поводу его необходимости и возможности существовал общемировой консенсус¹⁷.

Экономически СССР пошел по классическому пути догоняющего развития через индустриализацию и продвигался по нему уверенно, принимая во внимание все помехи и стоимость разрушений в годы Второй мировой войны. Весьма впечатляющие на общемировом фоне достижения СССР использовал, чтобы убедить страны-сателлиты идти тем же путем. Хотя для некоторых из них в этом не было смысла, они усердно начали дело. Но экономика была примитивной, и не потому, что не оставляла достаточно места для частных предприятий, а потому, что стремление «догнать» считалось реалистичной политикой, а индустриализация – способом обеспечить экономическое будущее¹⁸.

Неординарные темпы подъема экономики Советского Союза основывались на неэффективном, экстенсивном экономическом росте с высокой трудоемкостью. Временно, пока мир-экономика расширялся, увеличивалось отечественное производство ВВП на душу населения. Но неэффективность методов означала, что они достигли своего предела. Уровень жизни в СССР повышался медленнее, чем в странах центра, хотя и не отставал от большей части периферии. Раньше или позже социалистические экономики не смогли бы удовлетворить ожидания улучшений благосостояния широких слоев, достаточно хорошо информированных, чтобы осознавать существование разрывов¹⁹.

Оптимизм периода 1945–1968 гг. исчез в 1970–1980-х гг., в Б-фазе кондратьевского цикла. Переход к мировой экономической стагнации сопровождался двумя драмами: повышением ОПЕК цен на нефть в 1970-х и кризисом задолженности в 1980-х гг. Не все страны пострадали в равной мере. Подъем нефтяных цен означал перераспределение весомой доли мирового прибавочного продукта в пользу государств-экспортеров нефти и утечку средств из стран третьего мира и социалистических стран, не производивших нефти. Отток средств из индустриально развитых стран был краткосрочным, поскольку там имелись резервы реструктурирования энергопотребления.

Прибавочный продукт через нефтепроизводящие страны перераспределялся по трем направлениям. Часть его была использована на программы «национального развития» нефтеэкспортирующих государств, в том числе СССР. Изрядная доля нефтедолларов была потрачена на массивное потребление предметов роскоши, то есть на перевод их в страны ОЭСР посредством покупки товаров, капиталовложений и индивидуального вывоза капитала. Остальные деньги были размещены в банках США и Европы и перенаправлены в третий мир и социалистические страны в виде государственных займов. Займы помогли правительствам на время оттеснить оппозицию и использовать деньги на поддержание импорта, даже в условиях падавшего экспорта, что, в свою очередь, поддерживало



мировой спрос на промышленные товары стран ОЭСР, уменьшало влияние на них всемирной экономической стагнации.

Падение темпов роста в сочетании с истощением финансовых и социальных резервов породило в 1980-х гг. каскад экономических трудностей в странах периферии и полупериферии. Нарастание задолженности по внешним займам привело к принципиальной неспособности обслуживать долг, не говоря уже о его выплате. К должникам страны ОЭСР повернули свое жестокое финансовое лицо. Столкнувшись с собственными экономическими трудностями, правящие власти сердцевин мира-экономики не захотели с пониманием и терпением отнестись к финансовым проблемам третьего мира и социалистических правительств. Последним были предъявлены ультимативные условия МВФ, которые надо было выполнить для получения смехотворной по объемам помощи, их стали поучать о добродетелях рынка и приватизации. Кейнсианская снисходительность 1950–1960-х гг. отошла в прошлое²⁰.

Когда в мире-экономике наступил спад, экономические процессы в социалистических странах принципиально не отличались от того, что творилось в третьем мире. Социалистические страны столкнулись с проблемами при продаже своих товаров на международном рынке, оказались неконкурентоспособными. Они страдали от инфляции и падения уровня жизни и были вынуждены искать выход в либерализации национальных рынков. Растущая открытость экономик социалистических стран лишь слегка ослабила их тяготы²¹.

Способом уменьшить ущерб от долговременной стагнации было военное кейнсианство Р. Рейгана, которое питало спекулятивный бум 1980-х гг. в США. Эта политика потерпела крах в конце 1980-х гг., утянув за собой СССР. Еще одну попытку преодоления кризисных тенденций предприняла Япония вместе с восточноазиатскими «драконами» и рядом сопредельных государств. Она вдохновлялась стремлением получить выгоды от неизбежного перемещения производства в условиях Б-фазы кондратьевского цикла. Пределы таких усилий обозначились в 1990-е гг. Нетто-результатом 25 лет экономической борьбы стало всемирное разочарование в обещаниях, связанных с концепцией развития, которую сменили разговоры о глобализации экономики²².

Резюмируя обзор итогов политики «девелопментализма», И. Валлерстайн пишет: «Итак, мы ищем альтернативы, которые, однако, все еще часто формулируются как альтернативные пути к „национальному развитию“. Вчера государственное планирование и замещение импорта, сегодня структурная перестройка (или шоковая терапия) и экспортно ориентированная рыночная специализация. А кое-где – какой-то невнятный третий путь. Мы движемся от заклинания к заклинанию, безумно, отчаянно, иногда цинично. В ходе этого

процесса у немногих дела идут хорошо или еще лучше, но у большинства – нет»²³.

Повсюду последствия велики, особенно негативны они для «старых левых» – для национально-освободительных движений, коммунистических партий (коллапс коммунистических режимов в Восточной Европе и СССР), для социал-демократов. Стало быть, история организаций антисистемных движений была историей гигантских тактических успехов и столь же гигантских стратегических провалов²⁴.

Ученый-социолог полагает, что «мы должны переоценить социалистические эксперименты, осуществленные под эгидой марксизма-ленинизма, рассматривая их как исторически объяснимый, но преходящий феномен в историческом развитии современной миросистемы. Дело не в том, что они не удалась. Термины „не удалась“, „провалились“ подразумевают, что существовали убедительные исторические альтернативы. Я считаю, что таких убедительных альтернатив не существовало – ни социал-демократии, которая возникла в западном мире, ни марксизму ленинизму, который укрепился в СССР и затем в Китае, ни национально-освободительным движениям, пришедшим к власти в третьем мире. <...> Три вида движений фактически представляли лишь три варианта одной стратегии: захват государственной власти партией, заявляющей себя выразителем народной воли и использующей государственную власть, чтобы „развить“ страну. Эта стратегия оказалась неработоспособной. <...> Движения не должны быть обвиняемы за то, что они были продуктом исторических ограничений своего времени»²⁵.

Осуществление социалистических экспериментов стало возможным лишь после «огосударствления» антисистемных движений. Поэтому исследование роли государства в мироэкономике необычайно актуально.

Государственные структуры – неотъемлемый элемент мира-экономики, и их значение усиливается. Эту тенденцию отмечает И. Валлерстайн, говоря, что уровень внутреннего порядка миросистемы всегда подвержен флуктуациям, и Б-периоды печально известны как момент трудностей. Но в системе в целом на протяжении 400–500 лет порядок постоянно возрастал, что можно назвать феноменом роста «государственности»²⁶. Кроме того, все ведущие идеологии формально были антигосударственными, а на практике работали на укрепление государственных структур²⁷.

Автор миросистемной концепции предложил интересный ракурс плодотворного исследования роли государства в экономике. По его мнению, наша межгосударственная система эволюционировала как надстройка капиталистического мира-экономики, и именно этот факт объясняет специфику современного государства и современной межгосударственной системы²⁸.



Вполне аргументированным надо признать вывод теоретика о том, что советский опыт – антисистемное движение, приходящее к власти и заметно усиливающее государственную машину – не искажение, а результат действия глубоких структурных сил, влияющих на сами социальные движения²⁹. Государственный аппарат в СССР стал сильнее, чем он был в имперской России. Огосударствление экономики нашей страны было обусловлено глубиной кризисных социально-экономических трансформаций в ходе Первой мировой и Гражданской войн.

Укрепление позиций государства в советской экономике, по убеждению И. Валлерстайна, не вывело ее за рамки миросистемы. СССР всегда оставался частью и участником капиталистической мироэкономики. Точно так же, как и другие страны, руководимые коммунистическими режимами, Советский Союз принуждался к отказу от некоторых форм «отклоняющегося» поведения и к поступкам, общепринятым в миросистеме. Поэтому использование в качестве официальной идеологии марксизма-ленинизма еще не означало воплощение идей социальной справедливости.

Американский социолог высказывает сомнения по поводу «социалистического» характера политики антисистемных движений, проводившейся под лозунгами марксизма-ленинизма: «Там, где партии Третьего Интернационала пришли к власти (какими бы методами это ни осуществлялось), они так или иначе принимали законодательство, кладущее конец капитализму (в узком смысле, то есть отменяя частную собственность на большинство производительных предприятий). Устанавливали ли они социалистическое общество, было предметом споров в течение вот уже 70 лет, и больше всего в последние годы»³⁰.

По разумению автора, национализация предприятий вовсе не делает их участие в мироэкономике, не отвечающим способу функционирования капиталистической рыночной системы. Они стремятся к растущей эффективности производства с целью реализовать максимальные цены продажи, достигая таким образом более выгодного распределения прибавочного продукта мира-экономики³¹.

В этой связи встает вопрос о типологической характеристике и интерпретации истории директивно-плановой экономики СССР. За ответом на него можно обратиться к самому основателю учения марксизма-ленинизма. Литературное наследие В. И. Ленина выходит за рамки интерпретации марксизма, оно содержит множество научных положений, которые могут обогатить развитие современной историко-экономической науки. В частности, герменевтическая обработка ленинских работ позволяет изменить концептуальное видение и понимание периода советской директивно-плановой экономики. Достоянием внимания брошюра «О продовольственном налоге», написанная в апреле 1921 г. с целью объяснения

необходимости перехода к новой экономической политике. Сопоставляя ряд представленных в ней авторских высказываний, допустимо интерпретировать понятие «социализм» почти как синоним понятия «государственный капитализм»³².

Отсюда уже недалеко до определения советской системы экономики как разновидности государственно организованного капитализма на базе новейшей техники и директивно-планового управления крупномасштабным производством. Или, быть может, корректнее использовать понятие «государственное предпринимательство» вместо терминов «капитализм» и «социализм» для характеристики ведущего уклада в ленинской модели многоукладной экономики?

Исходными теоретическими предпосылками концепции государственного предпринимательства в российской экономике служат взаимосвязь хозяйственной и управленческой деятельности государства, иерархическое и финансовое господство государственного аппарата в системе экономических отношений, решающее значение бюджета в формировании сферы государственного предпринимательства, историческая обусловленность самодовлеющей роли государства в экономике России.

Понятие государственного предпринимательства имеет общетеоретическое и методологическое значение, его допустимо воспринимать как типологический признак развития отечественной экономики. Таким образом, происходит расширение герменевтического горизонта экономической истории, ибо истоки российского государственного предпринимательства восходят к временам Петра I. Предлагаемый подход позволяет объяснить приверженность российской верховной власти политике поощрения накопления капитала, индустриализации, ускоренного экономического роста державы с XVIII века до наших дней, о чем упоминалось выше в цитате И. Валлерстайна.

Применение концептуальных положений миросистемного анализа не следует ограничивать экономической историей Советского Союза. Последовавший за распадом СССР период системных кризисных социально-экономических трансформаций России подтверждает познавательный потенциал указанного направления общественно-научного знания. В частности, чрезвычайное «разгосударствление» и свертывание государственного присутствия в отечественной экономике сопровождалось деградацией отраслевой структуры, падением уровня жизни сокращающегося по численности населения, «третьемиризации», соскальзыванием России со статуса полупериферийной державы в когорту периферийных стран.

Актуально звучат размышления И. Валлерстайна о взаимозависимости силы государственного аппарата и статусного положения страны в центр-периферийной иерархии мира-экономики. Силу определяет не степень деспотичности и жестокости центральной власти, а ее способ-



ность собирать налоги в соответствии с доходами и имущественными возможностями граждан и юридических лиц.

По разумению ученого-социолога, чем слабее государство, тем меньше средств можно накопить, занимаясь экономически продуктивной деятельностью. Поэтому государственный аппарат становится одной из важнейших, а то и важнейшей структурой в процессах обогащения путем жульничества и взяточничества на различных уровнях. Это имеет место и в сильных государствах, но в слабых становится излюбленным методом накопления капитала, который отвлекает государство от других дел. Когда государственная машина нацелена на капиталистическое обогащение, обычная процедура смены власти отходит в сторону, а результаты выборов подтасовывают (если выборы проводят вообще), растет роль военных, потому что при смене власти без них, как правило, не обойтись. Теоретически на законных основаниях силу могут применять только государства в лице проводников властной монополии – военных и полицейских. На практике же чем слабее государство, тем размытей силовая монополия. Если политические лидеры с трудом контролируют ситуацию в стране, то у силовиков появляется соблазн взять власть в свои руки, как только режим окажется не способным обеспечивать общественный порядок.

Все это происходит не из-за ошибок в политике, а из-за слабости государственных структур в регионах с периферийными производственными процессами – плохими источниками накопления капитала. Если государство обладает ресурсами, которые дорого стоят на мировом рынке, то казенный доход, по существу, является рентой, и здесь непосредственный контроль над аппаратом также гарантирует, что весомая часть этой ренты может просачиваться в частные руки. Неудивительно, что в таких государствах часто к власти приходят военные³³.

Рентноориентированную специализацию современной экономики России и рентноориентированное поведение нынешней российской власти следует признать аномальным состоянием, характерным для периферийных государств. Складывавшийся на протяжении нескольких веков статус России как сильной державы полупериферии несовместим с проводимой на рубеже XX–XXI вв. государственной политикой. Кардинальная смена избранного политического курса объективно неизбежна по причине долгосрочных закономерностей экономического раз-

вития. Вопрос заключается в том, какие силы и когда займутся осуществлением назревших преобразований.

Примечания

- ¹ См.: *Валлерстайн И.* Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб., 2001. С. 51, 182, 371.
- ² Там же. С. 14.
- ³ Там же. С. 14–15.
- ⁴ Переводчики не рискнули предложить адекватный русскоязычный термин и сохранили транслитерацию с английского языка – «developmentalism» – «девелопментализм» и производное от него «девелопменталист» (см.: *Валлерстайн И.* Анализ мировых систем ... С. 12).
- ⁵ Интерлюдия (лат. *inter* – между и *ludus* – игра) – небольшая музыкальная пьеса или связующее построение, исполняемые между актами оперы или драмы или между основными частями музыкального произведения.
- ⁶ *Валлерстайн И.* Анализ мировых систем ... С. 371.
- ⁷ Там же. С. 250.
- ⁸ Там же. С. 215.
- ⁹ Там же. С. 14.
- ¹⁰ Там же. С. 256.
- ¹¹ Там же. С. 51.
- ¹² Там же. С. 379.
- ¹³ Там же. С. 390.
- ¹⁴ Там же. С. 257.
- ¹⁵ Там же. С. 260, 261.
- ¹⁶ Там же. С. 261–262.
- ¹⁷ Там же. С. 159.
- ¹⁸ Там же. С. 381.
- ¹⁹ Там же. С. 262.
- ²⁰ Там же. С. 162, 163, 337.
- ²¹ Там же. С. 263.
- ²² Там же. С. 338.
- ²³ Там же. С. 215.
- ²⁴ Там же. С. 369–370.
- ²⁵ Там же. С. 264.
- ²⁶ Там же. С. 365.
- ²⁷ Там же. С. 193.
- ²⁸ Там же. С. 389.
- ²⁹ Там же. С. 391–392.
- ³⁰ Там же. С. 252–253.
- ³¹ Там же. С. 55.
- ³² *Ленин В. И.* О продовольственном налоге // Полн. собр. соч. : в 55 т. 5-е изд. М., 1974. Т. 43. С. 210–227.
- ³³ *Валлерстайн И.* Миросистемный анализ : Введение. М., 2006. С. 137–138.



УДК 338(470+571)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М. Н. Козин

Саратовский государственный университет
E-mail: kozin-volsk@mail.ru



В статье рассмотрены актуальные экономические задачи, макроэкономические условия и регуляторы, обеспечивающие динамичное развитие национальной промышленности и технологическую модернизацию экономики Российской Федерации.

Ключевые слова: технологическая модернизация, конкурентоспособность, экономические отношения, Российская Федерация, эффективность, риск, инновации, технологический уклад.

Technological Modernization as a Driver of Development of the Russian Federation

M. N. Kozin

The article deals with the pressing economic problems, macroeconomic conditions and controls that ensure the dynamic development of a national industrial and technological modernization of the economy the Russian Federation.

Key words: technological modernization, competitiveness, economic relations, Russian Federation, efficiency, risk, innovations, technological way.

Драйвером развития России может стать выход на новый технологический уровень, а это не только технологии и инновации – это другая культура жизни, бизнеса, труда, потребления, инвестиций и образования.

В. Путин¹

Итоги декабрьских выборов 2011 г. в Государственную думу продемонстрировали определенное падение доверия не только к партии «Единая Россия», но в целом к «властной конструкции» – сложившейся в стране политической системе. Такая ситуация сложилась не мгновенно, а явилась результатом накопившихся и не решаемых социально-политических и экономических проблем.

В ответ на рост ожиданий существенных изменений кандидат в президенты Владимир Путин попытался привлечь к себе образованный и мобильный класс, опубликовав цикл программных статей, в которых высказал мнение о том, где находится и куда идет Россия, обрисовал круг вопросов, отражающих его предвыборную программу и приглашающих к дискуссии и диалогу. На наш взгляд, это разумный подход, поскольку именно через дискуссию и конструктивный диалог можно обсуждать задачи, решение которых выведет Россию на новый уровень социально-политического и экономического развития.

Публикация Владимира Путина «О наших экономических задачах» вызвала у автора статьи наибольший интерес, поскольку она вырисовывает планы, меры, которые должны компенсировать деиндустриализацию, произошедшую в 1990-х и 2000-х гг., привлечь новые технологии в экономику страны, создать мощную внутреннюю финансовую систему и новый благоприятный деловой и инновационный климат. Главная методологическая нестыковка заключается в том, что российская экономика держится на тех долларах, которые поступают в бюджет именно от центров экономического влияния, от продажи этим центрам российского сырья – нефти и газа. Именно поэтому Владимир Путин определил кардинальную задачу перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития.

Такой переход соответствует объективным требованиям повышения конкурентоспособности российской экономики, поскольку современные позиции России в сфере наукоемких технологий и инноваций на фоне ведущих мировых держав достаточно скромны. Несмотря на большой научный потенциал, доля нашей страны на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции не превышает 0,3%, в то время как доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 17%, Китая – 6%². В условиях активно развивающейся современной экономики переход на инновационный путь развития является частью и важным элементом сопутствующих структурно-технологических изменений, где принципиально изменяются формы сочетания средств труда, предметов труда и рабочей силы в процессе производства. Однако задуманные планы могут споткнуться о неопределенность российской экономики. Современное состояние инновационной сферы в России свидетельствует о серьезных противоречиях. С одной стороны, существует достаточно высокий научно-технический потенциал в стране. В то же время этот потенциал не способствует модернизации экономики и не направлен на повышение инновационной привлекательности и активности, закрепление результатов рыночных реформ и обеспечение устойчивого экономического роста, высокого уровня жизни граждан.

Можно назвать следующие основные тенденции, которые могут перевести в среднесрочной перспективе экономику России в состояние не просто



стагнации, а стагфляции – то есть сочетания повышения цен при отсутствии экономического роста.

Первый тревожный фактор состоит в том, что «быстрого и уверенного выхода из кризиса

мировой экономики в целом не получилось» (табл. 1)³. Макроэкономические показатели у России улучшаются, но не достигают докризисных показателей.

Таблица 1

Мировая динамика реального объема ВВП (прирост/снижение) в % к предыдущему периоду

Страна	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	III квартал 2011 г. в % к III кварталу 2010 г.
Россия	8,2	8,5	5,2	- 7,8	4,0	4,8
Бразилия	3,9	6,1	5,2	- 0,6	7,5	3,1
Германия	3,4	2,8	0,7	- 4,7	3,5	2,6
Индия	9,6	9,3	6,8	8,0	8,5	8,1
Италия	2,0	1,5	-1,3	- 5,2	1,3	0,8
Канада	2,8	2,2	0,7	- 2,8	3,2	2,4
Китай	11,6	14,2	9,6	9,1	10,3	9,1
Великобритания	2,8	2,7	- 0,1	- 4,9	1,3	0,5
США	2,7	1,9	- 0,3	-3,5	3,0	1,6
Франция	2,2	2,3	- 0,1	- 2,7	1,5	1,6
Япония	2,0	2,4	-1,2	- 6,3	3,9	- 0,2

Второй фактор – слишком завышенные социальные обязательства. Так, прирост среднемесячной начисленной пенсии с января 2009 года по сентябрь 2010 г. составил 64%. Для сравнения, аналогичный показатель для группы развивающихся стран в целом в 2009 г. составил 2,8 процентных пункта, по группе развивающихся стран входящих в большую двадцатку – 3 процентных пункта. Повышение пенсий не является антикризисной мерой, а предназначено для смягчения негативных социальных последствий экономического кризиса, а иногда и предвыборной агитацией.

Третий фактор нарастания рисков – это инфляция. В 2011 г. инфляция несколько снизилась и вышла на уровень 6,2%. Тем не менее она в два-три раза превышает общемировые значения. Очевидно, что технологической модернизации экономики при высокой инфляции не бывает. При существующей гипертрофированной зависимости бюджета от цены на нефть Россия нуждается не просто в высоких, а в постоянно растущих ценах на нефть. Поэтому если мы хотим инвестировать в развитие новых технологий и инновационной экономики, нам нужно бороться с инфляцией. В противном случае этот бизнес не будет окупаться.

Таким образом, современная модель экономики России только пытается войти в стадию модернизации и пока не имеет преимущественных показателей в постиндустриальном мире. Для России характерно сочетание «старых» и «новых» институтов. Поэтому нам очень важно определить вектор инновационной направленности развития экономики Российского государства, который должен включать в себя

стимулирование инновационной активности на макро- и микроуровне, управление нововведениями, проведение государственной структурной и научно-технической политики, поиск дополнительных источников финансирования, привлечение потенциальных инвесторов и выбор оптимальных форм организации инновационного производства и др.

На современном этапе становится очевидным, что важнейшее место в развитии ведущих мировых держав занимает инновационная деятельность, которая является приоритетом для государств, стремящихся найти достойную нишу и прочные позиции в мировой экономике. Соответственно, чтобы обеспечить динамичное развитие национальной промышленности на основе технологической модернизации, необходимы соответствующие макроэкономические условия и регуляторы, которые должны включать в себя эффективный механизм государственной научно-технической и промышленной политики⁴. К таким условиям и регуляторами следует отнести следующие:

1. *Необходимость обеспечения высокого уровня внутренних затрат на научные и прикладные исследования и разработки.* В структуре инвестиций в науку должны превалировать средства частных корпораций. Последние годы отражали обратную ситуацию, когда уменьшались объемы финансирования фундаментальных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. При этом внутренние затраты предпринимательского сектора экономики России на научные и прикладные исследования и разработки по сравнению с развитыми странами существенно меньше (табл. 2).



Таблица 2

Внутренние затраты на научные и прикладные исследования и разработки (по основным секторам) в 2006 г.

Страна	ВЗ, млн долл. по ППС*	ВЗ, % к ВВП	Темп прироста ВЗ за 2000– 2006 гг.	По источникам финансирования, % к ВВП		По секторам деятельности, % к ВВП		
				Предприни- мательский сектор	Правитель- ственный сектор	Предприни- мательский сектор	Правитель- ственный сектор	Секторы высшего образования
Россия	20 154,9	1,08	48,49	0,31	0,66	0,71	0,29	0,07
Китай	86 758,2	1,42	171,82	0,98	0,35	1,01	0,28	0,13
США	343 747,5	2,62	10,12	1,70	0,77	1,84	0,29	0,37
Япония	138 782,1	3,39	21,86	2,62	0,55	2,62	0,28	0,43
Юж. Корея	35 886,0	3,23	1,94	2,43	0,74	2,49	0,37	0,32
Германия	66 688,6	2,53	9,29	1,68	0,70	1,77	0,35	0,41
Великобри- тания	35 590,8	1,78	12,00	0,81	0,57	1,10	0,18	0,47
Франция	41 436,3	2,11	8,73	1,11 (2005 г.)	0,82 (2005г.)	1,34	0,37	0,38
Канада	23 306,0	1,94	17,96	0,93	0,63	1,06	0,18	0,69
Италия	17 827,0 (2005 г.)	1,09 (2005 г.)	8,99 (2005 г.)	0,43 (2005 г.)	0,55 (2005 г.)	0,54	0,19	0,33 (2005 г.)
ЕС	242 815,6	1,76	15,03	0,94 (2005 г.)	0,61 (2005 г.)	1,11	0,24	0,39
ОЭСР	817 768,9	2,26	16,53	1,44	0,66 (2005 г.)	1,56	0,26	0,39

Примечание. Сост. по: OECD, Main Science and Technology Indicators, April 2008.

*ППС – паритет покупательной способности.

В структуре инвестиций в науку доминирует государство, тогда как в инновационной экономике должны превалировать средства частных корпораций. Доля затрат на технологические инновации в стоимости промышленной продукции в России составляет всего 1,16%, тогда как в Германии – 5%, в Италии – 2,3%, в Испании – 1,4%. Причем в ВВП инновационная продукция занимает менее 1%, тогда как в Италии и Испании – от 10 до 20%, в Финляндии – 30%⁵. Кроме того, с 1990 г. инновационная активность страны в наукоемком секторе снизилась практически в шесть раз. Так, если в 1990 г. доля России в мировом экспорте составляла 6%, в 2000 г. – 1%, то в 2008 г. – всего 0,2%⁶.

Во многом такое значительное снижение доли наукоемкой продукции в России вызвано стремительным падением в структуре экспорта машиностроительного сектора. Одновременно крупнейшие потребители продукции российского машиностроения конца XX в. (Китай и Индия) резко сократили импорт российских машин и оборудования. Другие составляющие наукоемкого рынка – программное обеспечение и нанотехнологии – находятся в России пока в зачаточном состоянии.

2. Преобладание доли государственного финансирования инновационной деятельности. Характерным отличием России от стран «Большой

семерки» и Китая является преобладание доли государственного финансирования (61%). В развитых странах доля государственного финансирования научных и прикладных исследований намного ниже бизнеса и составила: 16% в Японии, 29% в США, 28% в Германии, 25% в Китае⁷.

Государство обязано способствовать внедрению лучшей мировой практики ведения бизнеса, но для этого должны быть созданы особые условия и убраны препятствия для развития лидеров в отраслях экономики. Следовательно, государству нужно поддерживать инновационный экспорт и выход отечественных компаний на мировой рынок. Одновременно низкая инновационная активность российского бизнеса предопределяет масштабы отставания по глубине и качеству инновационных процессов: доля инновационной продукции в выручке уступает мировым лидерам более чем в три раза, а доля новой для рынка продукции – практически на порядок. При этом эффективная реализация инновационных процессов во многом связана с объединением в рамках целостной воспроизводственной структуры всех элементов системы «наука – технология – производство – потребление», предусматривающей создание разветвленной системы сбытового и сервисного обслуживания для стимулирования научных исследований и активизации изобретательской деятельности на



основе подключения нового типа связей – обратных связей в инновационном процессе. Именно благодаря постоянной и быстродействующей обратной связи с рынком через повышенную реакцию на изменение запросов потребителей японские фирмы завоевали автомобильный рынок. Так, фирмы «Тойота», «Ниссан», «Хонда» тратили на разработку новой модели около 24 мес., а «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер» – 36–48 мес.⁸

3. *Недостаточная роль сектора высшего образования и отраслевых НИИ в формировании инновационных продуктов и технологий.* Российская Федерация имеет очень малую долю затрат сектора высшего образования – всего 6%. Данный показатель говорит о недостаточной роли образования в научно-исследовательской деятельности страны. Существенным препятствием для повсеместного развития инноваций является последовательное сокращение численности от-

раслевых НИИ. Кроме этого, российские вузы не выпускают специалистов узкой специализации, требуемых экономике. Ситуация может измениться, если вузы станут готовить специалистов по заказам предприятий. Кадровое обеспечение научно-инновационной деятельности следует осуществлять по двум направлениям: подготовка специалистов, способных генерировать новые знания и технологии, а также специалистов в области инновационного менеджмента, способных организовать и управлять инновационными процессами. Первое направление нацелено на дальнейшее развитие интеграции науки и образования. Второе направление обеспечивает подготовку специалистов, ориентированных на предпринимательство в инновационной сфере.

4. *Низкая результативность научно-исследовательской деятельности,* которая определяется числом зарегистрированных патентов и изобретательской активностью (табл. 3).

Таблица 3

Показатель численности патентов и его производные

Страны	Абсолютная численность патентов	Темп прироста числа патентов за 2000–2006 гг.	Доля стран в международном патентном деле	Число патентов на 1 млн чел.
Россия	63	17,00	0,12	0,44
Китай	356	339,14	0,70	0,27
США	15774	5,89	31,10	53,12
Япония	14976	3,42	29,53	117,21
Германия	6298	3,75	12,42	76,38
Великобритания	1651	– 0,52	3,25	27,41
Франция	2472	8,42	4,87	39,36
Канада	777	37,29	1,53	24,04
Италия	722	8,87	1,42	12,33
ЕС	14575	4,57	28,74	29,63
ОЭСР	50299	9,54	99,17	42,97

Примечание. Сост. по: OECD, Main Science and Technology Indicators, April 2008.

Недостаточность и фрагментарность отечественных технологий не создает критической массы для перехода на качественно новый уровень НИОКР. Затраты на них в России составляют около 12 млрд долл., в то время как в США – 264 млрд, ЕС – 150 млрд, Японии – 130 млрд долл. Отсюда такой низкий коэффициент изобретательской активности (количество поданных заявок на изобретения на 1 млн человек) – в 3–4 раза меньше, чем в Германии и США, и в 20 раз, чем в Японии⁹. В Роспатент ежегодно поступает около 38 000 заявок, после рассмотрения которых выдается примерно 19 000 патентов. Так, в 2009 г. доля количества изобретений в России составила 0,36%. Именно по этим причинам доля России в мировом объеме торговли наукоемкой продукцией оценивается в 0,3–0,5% (доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 17%, Китая – 6%)¹⁰. Безрадостная картина российских показателей (кроме

темпов прироста числа патентов) обуславливается ограниченностью финансовых средств и особенностей их правового положения.

В качестве теоретической основы для разработки рекомендаций по стратегии экономического роста России в условиях глобальных структурных изменений используется теория долгосрочного технико-экономического развития, которая представляет этот процесс в виде последовательного замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов¹¹. Ядром нового технологического уклада становятся информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии, биотехнологии, новое природопользование, робототехника, новая медицина, высокие гуманитарные технологии и т. п.

Современный мир стоит на пороге VI технологического уклада, его контуры начинают складываться в развитых странах мира, в первую



очередь – в США, Японии и КНР. Эти страны характеризуются нацеленностью на развитие и применение биотехнологий, нанотехнологий, генной инженерии, мембранных и квантовых технологий, фотоники, микромеханики, термоядерной энергетики. Синтез достижений на этих направлениях может привести к созданию, например, квантового компьютера, искусственного интеллекта, обеспечить выход на принципиально но-

вый уровень в системах управления государством, обществом, экономикой (табл. 4, рисунок). В свое время СССР смог максимально воспользоваться преимуществами IV уклада. Однако лидерство в том или ином укладе требует от страны сверхусилий. Например, Южная Корея стала одним из лидеров V уклада, но ей пришлось до 43% своего ВВП тратить на инвестиции и инновации, снизив потребление¹².

Таблица 4

Научная периодизация технологических укладов

Технологические уклады	Период доминирования	Страны-лидеры	Преобладающие технологии
I	1770–1830 гг.	Бельгия, Великобритания, Франция	Водяной двигатель, выплавка чугуна и обработка железа, строительство каналов
II	1840–1880 гг.	Франция, Бельгия, Великобритания, США, Германия	Паровой двигатель, угольная промышленность, машиностроение, черная металлургия, станкостроение
III	1890–1940 гг.	Франция, США, Великобритания, Германия	Электротехническое и тяжелое машиностроение, производство стали, неорганическая химия, тяжелые вооружения, кораблестроение, линии электропередач, стандартизация
IV	1940–1980 гг.	США, страны Европы, Япония	Синтетические материалы, органическая химия, цветная металлургия, электронная промышленность, автомобилестроение, атомная энергетика
VI	1990–2030 гг. (прогноз)	США, Япония, страны ЕС, Юго-Восточной Азии	Вычислительная техника, телекоммуникации, роботостроение, микро- и оптоволоконные технологии, космическая техника, искусственный интеллект, биотехнологии
VI	2030–2080 гг. (прогноз)	США, Япония и КНР	Нанотехнологии, генная инженерия, мембранные и квантовые технологии, фотоника, микромеханика, термоядерная энергетика



Диффузия инноваций вдоль подъемов циклов экономической активности Кондратьева¹³

К сожалению, постсоветская Россия полностью «проспала» V уклад, занявшись саморазгромом, самопроеданием и сверхпотреблением. При этом на данный момент в США доля V технологического уклада составляет 60%, IV – 20% и около 5% приходится на VI техноло-

гический уклад. Как следует из сложившегося ритма долгосрочного технико-экономического развития, V технологический уклад близок к пределам своего роста. Об этом свидетельствуют всплеск и падение цен на энергоносители, мировой финансовый кризис – неизбежные признаки



завершающейся фазы жизненного цикла и начала структурной перестройки экономики на основе следующего.

Ведущие страны мира очень быстро реагируют на вызовы времени, поскольку располагают мощным научным заделом, активной системой инноваций, позволяющей создавать и постоянно поддерживать этот задел на должном уровне и быстро превращать его в практические результаты. Согласно прогнозам при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, VI технологический уклад вступит в фазу распространения в 2010–2020 гг., а в фазу зрелости – в 2040-е гг. При этом в 2020–2025 гг. произойдет новая научно-техническая и технологическая революция, основой которой станут разработки, синтезирующие достижения в вышеназванных базовых технологиях. Преодоление тенденций деградации научно-производственного потенциала в Российской Федерации требует резкого наращивания инвестиционной и инновационной активности.

Таким образом, специфика сложившейся на сегодняшний день ситуации в России заключается в следующем. В стране имеются определенные технологические заделы, уникальная научно-производственная база и пока еще высококвалифицированные кадры, которые могут осуществлять разработку научно-технической продукции. В то же время Россия находится на одном из последних мест по поставляемой на рынки готовой инновационной продукции, технологиям, и существует слабая ориентация имеющегося инновационного потенциала российских компаний на коммерциализацию научных достижений.

Не вызывает сомнений ведущая роль научно-технического прогресса, а значит необходимо обновлять на его основе технологическую базу производства во всех сферах экономики. Особенно актуален этот тезис для российской промышленности, стремящейся перейти от традиционной ориентации на экспорт сырья и энергоресурсов к развитию обрабатывающих отраслей. В качестве главного фактора, определяющего эффективность производственной деятельности промышленных компаний, выступает технологическая модернизация, ведущая к снижению издержек производства на основе развития наукоемкого производства и внедрения эффективного механизма инновационной деятельности.

Необходимость модернизации экономики России обусловлена сложившейся социально-экономической ситуацией: моральным и экономическим снижением потенциала экспортно-сырьевого развития страны, кризисными явлениями в экономике, неразвитостью экономических институтов, диспропорциями регионального развития.

Стоит согласиться с Владимиром Путиным, который считает, что «деловой климат в стране,

ее привлекательность для долгосрочного помещения капиталов все еще являются неудовлетворительными». Поэтому важнейшей задачей, по его и нашему мнению, остается продолжение «реформ, направленных на улучшение делового климата», в том числе – борьба с коррупцией, достижение «прозрачности и подконтрольности обществу в работе представителей государства, от таможенных и налоговых служб до судебной и правоохранительной системы»¹⁴.

Примечания

- 1 Выступление В. Путина на форуме «Россия–2012» : [официальный сайт Владимира Путина]. URL: <http://putin2012.ru> (дата обращения: 03.02.2012).
- 2 См.: *Лепский В.Е.* [и др]. Методологические аспекты инновационного развития России. Проектно-аналитическая записка // Экономические стратегии. 2010. № 7–8. URL: <http://www.reflexion.ru/club/KIR-PZ.pdf>. (дата обращения: 02.02.2012).
- 3 См.: Федеральная служба государственной статистики : [сайт]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 31.01.2012).
- 4 См.: *Андреева Э. А.* Методология управления инновационной активностью субъектов национальной инновационной системы России : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М, 2010.
- 5 См.: *Ясин Е.* Модернизация и общество // *Вопр. экономики.* 2007. № 5. С.15.
- 6 См.: *Кальшова Е.* Российская инновационная отрасль ждет признания своих прав // *Рос. бизнес-газета.* 2010. 6 июля. С. 4.
- 7 См.: *Андреева Э. А.* Теоретические и методологические аспекты управления инновационной активностью субъектов национальной инновационной системы России : монография. Пенза, 2009.
- 8 См.: *Multinational management strategies // Multinational business.* L., 1990. № 3. Р. 56.
- 9 См.: *Бекетов Н. В.* Проблемы формирования государственной инновационной политики в области охраны интеллектуальной собственности // *Инновации.* 2003. № 8. С. 24.
- 10 См.: *Лепский В. Е.* [и др]. Указ. соч.
- 11 См.: *Глазьев С. Ю.* Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов : науч. докл. М., 2007.
- 12 См.: *Козин М. Н.* Технологическая модернизация как главная экономическая задача России // *Поволжский торгово-экономический журнал.* 2012. № 1(23). С. 57–69.
- 13 См.: *Малинецкий Г. Г.* Шестой уклад. Биотехнологический дискурс // *Закрытие второго Международного конгресса «ЕвразияБио 2010»*, 15.04.2010. URL: http://www.keldysh.ru/departments/dpt_17/tek.html (дата обращения: 02.02.2012).
- 14 О наших экономических задачах : [официальный сайт Владимира Путина]. URL: <http://putin2012.ru> (дата обращения: 02.02.2012).



УДК 338.242

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В РЕАЛИЗАЦИЮ ДИФФЕРЕНЦИРУЮЩЕЙ И САНИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИЙ РЫНКА

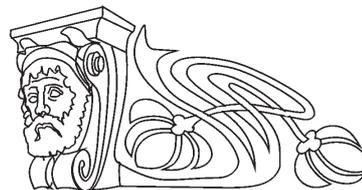
А. А. Демич, В. Л. Сиднина*

Саратовский социально-экономический университет

E-mail: andreydemich@rambler.ru

*Саратовский государственный университет

E-mail: sidninavalent@mail.ru



В статье рассмотрены направления вмешательства государства в дифференцирующую и санирующую функции рынка. Предложены модель такого вмешательства и меры по его совершенствованию.

Ключевые слова: государственное регулирование, функции рынка, государственное вмешательство.

Improvement of State Intervention in the Implementation of the Differentiating Features of the Market and Sanitize

A. A. Demich, V. L. Sidnina

The article deals with the direction of state intervention in the differentiating features of the market and sanitize. Suggest a model of such an intervention and measures to its.

Key words: government regulation, function of the market, state intervention.

По мере развития и усложнения экономики возрастает значение государственного вмешательства в нее. Государство воздействует на все функции рынка, но такой итог дифференцирующей и санирующей функций рынка, как вытеснение и гибель предприятий, имеет негативные социально-экономические последствия. Это делает актуальным анализ совершенствования вмешательства механизмов государства в реализацию этих функций.

Воздействие государство на реализацию дифференцирующей и санирующей функций рынка направлено на:

1) дифференциацию экономических единиц (предприятий, организаций): дополнительная капитализация предприятий; прямая господдержка; гарантии по кредитам; антикризисные программы стабилизации и модернизации экономики, программы реализации поддержки перспективных направлений развития экономики; льготные условия для определенного круга предприятий (реализуемые через налоговую и финансово-кредитную политику);

2) предотвращение банкротств экономических единиц: комплекс мероприятий антикризисной направленности; прямая государственная поддержка экономических единиц и отраслей;

мониторинг и прогнозирование возможных банкротств предприятий на государственном уровне;

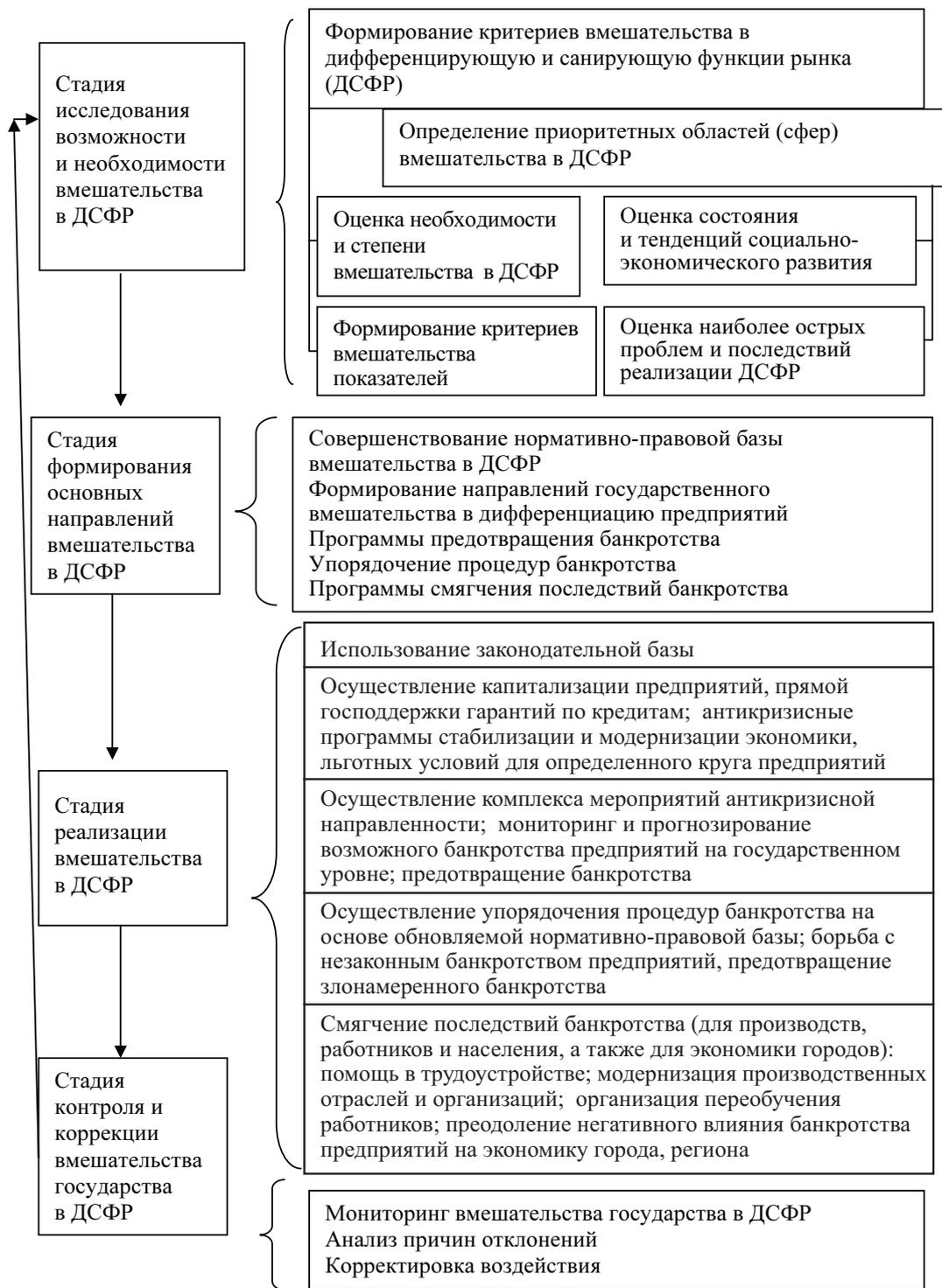
3) упорядочение процедур банкротства: формирование и своевременное обновление нормативно-правовой базы согласно темпам и вектору развития экономики; борьба с экономическими преступлениями, связанными с незаконными банкротствами предприятий, предотвращение злостных банкротств; выделение и корректировка государственного вмешательства в вопросах несостоятельности (банкротства) предприятий;

4) смягчение последствий банкротств (для производств, работников и населения, а также для экономики городов): контроль за динамикой высвобождения рабочей силы при банкротстве предприятий; помощь в трудоустройстве работникам, чьи интересы были затронуты при банкротстве предприятия; анализ и реализация возможности модернизации производственных отраслей организаций, к которым были применены процедуры банкротства; организация переобучения персонала для работы в новых условиях и направлениях деятельности предприятия; оценка негативного влияния банкротств предприятий на экономику города, региона или всей страны.

Модель вмешательства государства в реализацию дифференцирующей и санирующей функций рынка представлена на рисунке. В модели представлена схема последовательных стадий такого вмешательства и содержания деятельности в этих стадиях.

Несмотря на то, что мировой финансовый кризис укрепил представления о том, что для нашей страны необходимо чрезмерное государственное регулирование и управление, сейчас ведутся дискуссии о снижении доли государства в экономике¹. При решении вопросов, связанных с реализацией дифференцирующей и санирующей функций рыночного механизма, роль государства не может быть сведена к минимальным (рамочным) действиям.

Рассмотрим перспективные направления государственного воздействия при реализации дифференцирующей и санирующей функций рынка.



Модель государственного вмешательства в дифференцирующую и saniрующую функции рынка (предложена авторами)

На современном этапе развития экономики России среди важнейших можно выделить задачу: сконцентрироваться на реструктуризации крупных проблемных предприятий (в том числе предприятий моногородов), которые тормозят развитие российской экономики, с одной сторо-

ны, и, с другой, быстро и эффективно проводить ликвидацию хронически убыточных предприятий, восстановление платежеспособности которых не представляется возможным. Такие предприятия являются большим фактором риска для развивающейся российской экономики, под-



вергают риску неплатежей своих партнеров и работников. И решение данной задачи особенно важно в условиях модернизации отечественной экономики². Именно качественные, своевременные и достаточные государственные воздействия на реализацию дифференцирующей и санирующей функции рынка должны стать основой для обновления и улучшения современной российской экономики.

Реализация санирующей функции рынка не всегда является безболезненной. Гибель предприятий сказывается и на экономической, и на социальной сфере. Именно поэтому требуется совершенствование механизмов государственного вмешательства, направленных на предотвращение банкротств предприятий (в тех случаях, если экспертная оценка не характеризует предприятие как нерентабельное и нецелесообразное для восстановления его платежеспособности). Если же банкротства нельзя избежать, необходим комплекс мер по сглаживанию опасных социальных последствий, в первую очередь массовой и длительной безработицы. В большинстве стран законодательство о банкротстве хозяйствующих субъектов эволюционировало от поддержки интересов кредитора к защите прав должника³. Законодательства Англии, Германии, Швеции в большей степени ориентируются на удовлетворение интересов кредитора, в то время как в законодательствах США, Италии, Франции установлен более высокий приоритет защиты интересов должника.

Необходимо совершенствовать практическую реализацию механизмов банкротства. При этом огромное значение имеет качество работы антикризисных управляющих. В настоящее время программы подготовки антикризисных управляющих сосредоточены в основном на юридических и организационных вопросах, что сказывается на преобладании формальных процедур по реорганизации несостоятельных предприятий. В этой связи необходимым является внедрение в процессы обучения кризисных управляющих экономической составляющей, риск-менеджмента и корпоративного управления.

Как показывает практика арбитражных судов России и статистика Высшего арбитражного суда, такие процедуры регулирования процессов несостоятельности, как финансовое оздоровление, не всегда отвечают целям максимизации стоимости компании. Мероприятия, направленные на финансовое оздоровление проблемных предприятий, должны представлять собой комплекс действенных механизмов повышения эффективности деятельности предприятий, а также отдачи от их функционирования (рост доходности, объемов производства, поступлений в бюджет, численности работающих на них граждан), устойчивости предприятий от возможных банкротств посредством регулярного экономического мониторинга, выявления проблемных предприятий

в рамках выработанных критериев, разработки планов финансового оздоровления и возможных вариантов их внедрения, привлечения инвестиционных ресурсов, а также контроля реализации реабилитационных мероприятий⁴.

Как правило, стоимость действующего предприятия гораздо выше той суммы, которая может быть получена при продаже его по частям. Сохранение целостности технологических комплексов и производственных возможностей выгодно не только кредиторам, но и, в первую очередь, всей экономической системе и государству, поскольку корректировка или перепрофилирование их деятельности при модернизации экономики должны способствовать улучшению экономической ситуации в целом.

В настоящее время проблемными является институционализация процедур банкротства и исполнения судебных решений арбитражных судов. На них обращает внимание подкомитет по антикризисному управлению комитета Торгово-промышленной палаты (ТПП) Российской Федерации по безопасности предпринимательской деятельности⁵. Институт банкротства представляет собой важнейший элемент стратегии регулирования рыночной экономики. Однако в настоящее время в российском законодательстве о несостоятельности и банкротстве есть ряд противоречий и недоработок, препятствующих эффективному гражданско-правовому обороту. Торгово-промышленная палата участвует в совершенствовании нормативно-правовой базы, постоянно ведет работу по вопросам несостоятельности и банкротства. Многие предлагаемые ею поправки учтены при обновлении правовой базы⁶. На сегодняшний день в России не исполняется каждое второе судебное решение в области банкротств. В первом полугодии 2011 г. в Центральном федеральном округе на исполнении находилось более 76 тыс. исполнительных производств, возбужденных на основании документов, выданных арбитражными судами. Однако лишь 7 тыс. из них окончено, то есть всего 10%. Препятствуют исполнению судебных решений отсутствие реальных адресов в исполнительных листах, частые отсрочки, недобросовестное исполнение обязанностей судебными исполнителями и др.⁷

Наиболее важными направлениями совершенствования государственного воздействия на реализацию дифференцирующей и санирующей функции рынка являются:

- 1) устранение коррупционной составляющей в механизмах государственного регулирования и управления;
- 2) повышение качества и доступности поддержки малого и среднего бизнеса;
- 3) совершенствование прогнозирования влияния мероприятий государственного регулирования, направленных на дифференциацию предприятий;



4) улучшение информационного обеспечения мониторинга возможного банкротства предприятий;

5) совершенствование законодательных и иных инструментов предотвращения незаконных банкротств, рейдерских захватов и иных преступлений, связанных с вопросами несостоятельности (банкротства) предприятий, контроль за соблюдением законодательства о банкротстве;

6) прогнозирование и постоянный мониторинг банкротств тех предприятий, чье банкротство может нести большой мультипликативный эффект;

7) недопущение массовых банкротств предприятий, сосредоточенных на ограниченной территории;

8) организация консультационных и обучающих центров по переподготовке персонала не только предприятий, которые находятся в предбанкротном состоянии, но и предприятий, где планируется модернизация, независимо от их финансового состояния;

9) выравнивание размера пособий по безработице в соответствии с уровнем жизни в конкретном субъекте Российской Федерации;

10) совершенствование механизмов предоставления как консультационной, так и реальной помощи, предоставления стартового капитала в самозанятости населения по представляемым бизнес-планам, контролирование использования средств и реализации бизнес-проектов;

11) увеличение темпов внедрения систем, основанных на информационных технологиях, которые позволят соответствовать темпам информатизации общества и не только будут нести

всю необходимую информацию, связанную с вопросами несостоятельности (банкротства) предприятий, со стороны должника, кредитора, рабочего персонала, но и окажутся полезными для представителей власти при осуществлении мониторинга и прогнозирования возможных банкротств предприятий.

Примечания

- 1 См.: Путин В. О наших экономических задачах. URL: <http://putin2012.ru/events/149> (дата обращения: 17.02.2012).
- 2 См.: Углова С. В. Институт банкротства как инструмент реструктуризации промышленных предприятий. М., 2010; Выявление причин и факторов кризисности российских промышленных предприятий // Механизм государственного регулирования деятельности субъектов экономики : сб. науч. ст. кафедры антикризисного управления ИПК госслужбы. М., 2008. С. 76.
- 3 См.: Ньютон Г. Корпоративное банкротство. Инструменты, стратегии и альтернативы. М., 2004.
- 4 См.: Углова С. В. Указ. соч.
- 5 Торгово-промышленная палата Российской Федерации : [сайт]. URL: <http://www.tpprf.ru/> (дата обращения: 19.12.2011).
- 6 Эффективное антикризисное управление : [сайт научно-экономического журнала, посвященного вопросам непрерывности бизнес-процессов, профилактике возникновения и урегулирования кризисных ситуаций на предприятии]. Как усовершенствовать процедуры банкротства. URL: <http://www.e-c-m.ru/magazine/> (дата обращения: 15.12.2011).
- 7 Там же.

УДК 33 (082)

РИСКИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Т. В. Черевичко

Саратовский государственный университет
E-mail: cherevichko@inbox.ru

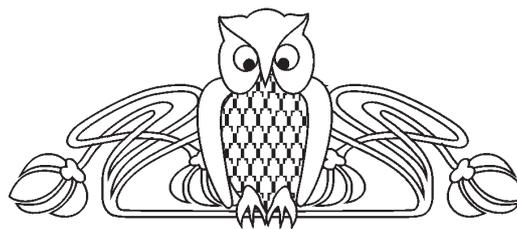
В статье рассматривается проблема глобализации рисков. Одним из глобальных автор считает миграционные риски. В статье проводится анализ миграционных рисков и их влияния на глобальную экономику.

Ключевые слова: риск, миграционный риск, глобализация, глобальная экономика.

Risks of Global Economy

T. V. Cherevichko

The problem of the globalization of risks is examined in this article. The author considers one of the global risks is migratory risks. In the



article the author analyses the migratory risks and their influence on global economy.

Key words: risk, migratory risk, globalization, global economy.

Современное развитие глобальной экономики постоянно соотносится с рисками. И это не случайно. Экономика как общественный институт постоянно индуцирует различные виды рисков. Актуальность темы рисков в значительной степени определяется ролью данного явления в деятельности человека, в том числе и в сфере экономики. Главную роль в актуализации проблемы риска сыграл научно-технический прогресс. Развитие



экономики, ее глобализация влечет постоянное обновление техники. С. Н. Илюшин отмечает, что именно техногенные риски ассоциируются сегодня в сознании общества с опасностью глобальной катастрофы, обусловливаемой деятельностью человека¹.

Сочетание факторов зависимости от рисков результатов экономической деятельности экономических агентов, с одной стороны, и возможности предвидения и управления рисками, с другой, формирует первостепенную практическую значимость данного направления исследований глобальной экономики. Поэтому изучение рисков, введение их в научный аппарат необходимы.

В современной экономической науке, равно как и в практической деятельности теория рисков играет системообразующую роль. Вопросы идентификации, систематизации, анализа, количественной оценки и управления рисками занимают важнейшее место как на уровне теоретической литературы и научных исследований, так и в системе экономического образования и реальной работы агентов экономики.

Обычно понятие «риск» отождествляется с опасностью, вероятностью ошибки, потери чего-либо или с достижением успеха. Первичная трактовка понятия риска, сформировавшаяся в философии, основана на понятии угрозы. Этимология современного термина «риск» восходит к позднелатинскому *rescum* – опасность, причина разрушения. Именно в контексте угрозы понятие риска интегрируется в экономическую теорию, с последующим расширением трактовки этого многообразного и комплексного явления.

В современной экономической научной литературе достаточно много внимания уделяется проблемам риска, и целый ряд работ в этой области был отмечен нобелевскими премиями (в том числе К. Эрроу, Г. Марковиц, У. Шарп, Дж. Акерлоф, Ф. Найт).

Как историческая категория риск представляет собой осознанную человеком возможную опасность. Еще в Античности исследовались природа реальной и надуманной опасности, явление страха, беспокойства, вероятности тех или иных катаклизмов или последствий человеческой деятельности.

Как экономическая категория риск представляет собой меру неопределенности и конфликтности действий, в результате чего может произойти или не произойти какое-то событие. Условия, которые определяют наличие любого риска, считают рисковыми обстоятельствами. В настоящее время рисковыми обстоятельства настолько значимы, что риск рассматривается как одна из характеристик особой стадии индустриального общества, отражающего кризис модернизации.

Модернизация обуславливает качественный скачок от одного типа общества к другому. У. Бек отмечает, что как модернизация растворила структуру феодального общества в XIX в. и произвела

индустриальное общество, так и сегодня модернизация растворяет индустриальное общество, и другая современность приходит ему на смену².

По мнению Бека, современное общество становится обществом риска, так как создание новых технологий ведет к производству новых технологических (прежде всего индустриальных) рисков. Он пишет: «Риск может быть определен как систематическое взаимодействие общества с угрозами и опасностями, индуцируемыми и производимыми процессом модернизации как таковым. Риски, в отличие от опасностей прошлых эпох, являются следствием угрожающей силы модернизации и порожаемых ее чувств неуверенности и страха»³.

Более того, современное общество систематически воспроизводит риски, а процесс модернизации вместо обеспечения безопасности порождает новые виды рисков, например, глобальные риски (мегариски). Глобализация рисков, или распространение случайных событий, воздействующих на значительное число людей, проявляется наиболее ярко в миграционных процессах, поскольку миграция труда – одно из основных условий становления глобальной экономики.

Общее количество международных мигрантов во всем мире в 2010 г. составило 214 млн человек. Однако согласно подсчетам МОМ, если мигрирующее население будет продолжать увеличиваться такими темпами, как за последние 20 лет, то количество международных мигрантов к 2050 г. составит 405 млн⁴.

Следует отметить, что миграционный риск как особый вид глобального риска в экономической науке еще недостаточно исследован. Это обусловлено тем, что, во-первых, сама по себе категория «риск» представляет собой чрезвычайно сложное явление и, во-вторых, теория миграции как составная часть экономической теории находится на стадии становления.

Если исходить из традиционного понимания риска как возможной опасности потерь, вытекающей из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества, то миграция просто неотделима от риска, она – клубок рискованных обстоятельств.

Миграция рабочей силы, представляя собой осознанную деятельность человека по изменению своего экономического положения, имманентно или ситуационно включает в себя элементы неопределенности, проблемности и опасности, но миграционный риск проявляется как осознанная реакция на конкретно складывающуюся ситуацию.

Поскольку обычно территориальное перемещение сопряжено с совокупностью присущих ему особенностей, мигранты не всегда оценивают непосредственно миграционный риск как совершенно индивидуальный вид риска (особенно в современную эпоху взаимозависимости и глобализации рыночного пространства, когда риск становится интегральным – коллективным).



По нашему мнению, миграционный риск – это организационный риск, отражающий опасность организационных действий в территориальном перемещении трудоспособного населения при наличии других видов рисков.

Мигрант сталкивается с риском всегда: при решении как текущих задач, так и перспективных. При территориальном перемещении трудоспособного населения отдельные виды миграционного риска допустимы в «приемлемых границах»: такими являются рациональные (обоснованные) риски⁵. Эти виды рисков представляют собой результат свободы выбора как исходного экономического явления в механизме миграции. Условиями возникновения миграционного риска могут выступать различные рискованные обстоятельства. За прошедшее столетие количество природных бедствий на Земле увеличилось в 3 раза по сравнению с предыдущим веком, а экономические потери за этот же период времени возросли в 9 раз⁶.

Миграционные рискованные обстоятельства, в свою очередь, влияют на формирование различных видов миграции. Так, в настоящее время имеют место экономическая миграция – территориальное перемещение трудоспособного населения, покидающего экономически неблагополучные регионы; экологическая миграция, обусловленная критическим экологическим состоянием регионов; социальная миграция, вызванная потерей работы или близких, или угрозой для жизни во время военных конфликтов.

Таким образом, миграционные риски – это, как отмечалось ранее, организационные риски, возникающие в зависимости от совокупности рискованных обстоятельств, обусловленных непосредственно территориальным перемещением, самим процессом. С нашей точки зрения, миграционный риск отражает непрозрачность, непредсказуемость региональных или страновых ситуаций. Миграционный риск затрагивает будущие события (жизнь мигранта на новом месте) – поскольку соотносится с текущей деятельностью переселенца и поэтому освоение будущего создает новые формы и виды риска. Иначе говоря, время является доминирующим фактором рискованной деятельности. Можно сказать, что если нет «завтра», то нет и риска. Время изменяет миграционный риск.

Миграционные рискованные обстоятельства могут быть разделены на объективные и субъективные. Объективные миграционные рискованные обстоятельства – это реализация миграционного риска вне зависимости от воли и сознания людей, что приводит в конечном счете к его кумуляции. Под кумуляцией миграционного риска нами понимается его сосредоточение в пределах определенного ограниченного пространства (например, миграция, вызванная землетрясением, наводнением, аварией на АЭС – процесс миграции непредсказуем). Субъективные же миграционные рискованные обстоятельства связаны с осознанным решением людей (например, заключение кон-

трактов на работу в горячих точках России или трудоустройство за рубежом, посредством нелегальной миграции).

Все миграционные рискованные обстоятельства, взятые в их единстве и взаимодействии, определяют состояние, которое можно назвать ситуацией интегрального миграционного риска. Как интегральная характеристика миграционного риска, из вопроса персональной судьбы отдельного человека он превращается в глобальное явление, имманентно присущее всем странам.

В современных условиях, с нашей точки зрения, можно говорить о следующих составляющих интегрального миграционного риска:

- мезоэкономический (глобальный), связанный с международной миграцией рабочей силы и становлением глобального рынка труда;
- макроэкономический (национальный), вызванный миграцией трудоспособного населения по территории отдельного государства;
- мезоэкономический (региональный), обусловленный внутрирегиональной миграцией;
- микроэкономический (локальный), связанный с процессом миграции на внутренних рынках.

Сложность классификации миграционных рисков заключается в их многообразии, так как причин для возникновения ситуаций риска в процессе миграции имеется достаточно много. Если учесть, что миграция трудоспособного населения – это процесс, который наиболее подвержен влиянию неопределенности, так как переселения осуществляют люди, то следует подчеркнуть, что единой рискованной ситуацией для людей одного времени не существует.

В миграционных процессах необходимо различать ситуацию риска и ситуацию сомнения. В научной литературе отмечается, что ситуация риска – это ситуация, в которой распределение вероятности различных возможных вариантов является в определенной мере объективным, и в этом случае проблема выбора не представляет особой сложности. Ситуация сомнения, наоборот, – ситуация, в которой не существует какой-либо объективной основы распределения вероятности, и здесь уже сделать выбор намного сложнее. В настоящее время в России нарушения ритма миграционного движения обусловлены преимущественным положением ситуации риска над ситуацией сомнения.

Обычно под причиной возникновения конкретной рискованной ситуации подразумевается некое условие, вызывающее напряженность. Напряженность, по мнению Т. Парсонса, представляет собой «состояние отношения между двумя и более структурированными единицами, для которого характерна тенденция преобразования этого отношения в фактор, нарушающий равновесие на соответствующем участке системы»⁷.

Относительно миграции трудоспособного населения источниками такой напряженности могут быть: непосредственно сам процесс ми-



грации; деятельность самого мигранта; недостаток информации о реальном экономическом, социальном состоянии регионов, что оказывает влияние на конечный результат (использование рабочей силы). Исходя из этого, следует различать риски, связанные непосредственно с процессом миграции; с личностью мигранта (желания людей рисковать в процессе миграции зачастую определяются особенностями характера, возрастом, материальным положением); с недостатком информации о состоянии окружающей среды.

Поскольку вероятность возникновения последнего риска обратно пропорциональна информированности мигранта о состоянии в различных регионах, что наиболее важно для миграции рабочей силы, миграция объективируется через принятие решения о переезде. Поэтому мигранту следует предупредить последствия риска и принятого решения о перемещении. Предупреждение опосредует риск. «В самом общем смысле под предупреждением здесь следует понимать подготовку к неопределенным будущим ущербам, будь то уменьшение вероятности ущерба или уменьшение его размеров»⁸. Причем предупреждение риска – это тоже особый вид риска. Предупреждение риска является частью стратегии его распределения. По мнению Н. Лумана, стратегия распределения риска направлена на различные виды рисков: «Сначала речь идет о первом риске, риске решения. Вторым риском (т.е. риском предупреждения) он компенсируется, дополняется, ослабляется, но (поскольку второй риск это тоже риск) при определенных обстоятельствах также и повышается. Дополнительный разгружающий риск может состоять в том, что предупреждение способно оказаться совсем ненужным. Риск изгнания риска все еще остается риском»⁹. Принятие решения о миграции связано, как правило, с информацией (насколько она достаточна для принятия правильного решения); временем, отведенным для принятия решения на основе имеющейся информации; имеющимися в наличии ресурсами соответствующих информации. Дополнительная информация может предупредить миграционный риск или его усилить, если она была недостоверна. Поэтому можно говорить о модели предупреждения риска, «культуры риска», отражающей информационную природу миграционной динамики трудоспособного населения.

Согласно этой модели, для принятия решения о миграции необходимо получение полной информации о положении дел в регионах. Иначе говоря, содержательной характеристикой миграции является информация. Информация должна обеспечивать баланс между согласием на риск и стремлением к нему в процессе территориального перемещения. Согласие на риск – обязательная составляющая формирования будущего мигранта, но не управления им. Принятие риска означает готовность к действию. Готовность к риску и надлежащее управление им обуславливает способность

к риску. Способность и стремление к риску является основной сохранения или создания рабочих мест. Данные четыре стадии отражают основные концептуальные принципы миграционных рисков как особого вида организационных рисков:

– адаптивность как свойство минимизации негативных результатов риска;

– альтернативность как уровень (степень) риска, разрешаемого организационными мерами.

Аффективная оценка субъектом миграции окружающей среды с позиций риска задает мотивационный тон в территориальном движении, побуждает его принять решение о переселении. Часто такая оценка производится на основе жизненного опыта и интуиции мигранта, что заставляет его действовать наугад. В большинстве случаев это связано с отсутствием полной информации о миграционной ситуации и времени для ее получения.

Исходя из теории Н. Лумана, в совокупности миграционных рисков следует различать две асимметричные формы – «риск/надежность» и «риск/опасность». В обоих случаях понятие «риск» обозначает сложный комплекс обстоятельств, с которыми обычно приходится иметь дело мигранту. Другая сторона – это своеобразный рефлекс, проясняющий контингентность обстоятельств, подпадающих под понятие «риск».

В случае «риск/надежность» – это проблемы измерения, лежащие в основе постоянных рисков миграции; в случае же «риск/опасность» – это результат принимаемого решения, обуславливающий переменные риски миграции.

Обе формы риска можно охарактеризовать следующими показателями: вероятность (частота) реализации угрозы и опасности в процессе миграции; величина ущерба; неопределенность знания о том и другом. Результаты территориального перемещения напрямую связаны со степенью его рискованности, ведь свободного от риска поведения не существует. Степень риска – это вероятность наступления случая потерь, а также размер возможного ущерба от него. Мигранту необходимо наиболее полно представить весь спектр риска, который он считал бы возможным для себя понести. Однако такой подход к оценке последствий миграций возможен только в стабильных общественно-экономических условиях. И, тем не менее, в результате территориального перемещения мигрант может понести как прямой убыток, так и косвенный.

Прямой убыток, полученный в результате миграции, – это реально наблюдаемый убыток (потеря, кража, повреждение имущества в результате переезда), то есть количественное уменьшение имущества мигранта. Косвенный убыток – это скрытый, производный убыток. Он является следствием неполучения выгоды в результате смены места жительства и места работы, а также в виде дополнительных затрат, необходимых для налаживания жизни на новом месте.



Анализ риска как критерия типологизации регионов по их привлекательности для миграции рабочей силы предполагает исследование взаимосвязи миграционного риска с мотивами миграции. Для этой цели необходимо различать постоянные (общие) и переменные (случайные) риски.

Постоянные риски (как риски постоянной опасности) характеризуют степень надежности или личной выгоды непосредственно для данного субъекта в связи с переселением, связаны с возможностью полной потери всех средств; трудностями адаптации в местах вселения; нарушением воспроизводства мигрирующих; потерей здоровья из-за изменений климатических условий.

В этом случае речь идет о рисках как о состоянии нахождения в определенное время в определенном месте, который известен и позволяет заранее, перед тем как предпринять тот или иной шаг, подсчитать возможные выгоды и потери, обосновывая в зависимости от их соотношения «оправданность» и «неоправданность» риска.

Риск измеряется субъектом применительно к житейским ситуациям, и здесь уместно различение формы «риск/надежность», означающей отсутствие абсолютной надежности. Миграционный риск никогда не может быть определен полностью, так как даже в среде с относительно ограниченным уровнем риска всегда существует возможность непредвиденных исходов. Иначе говоря, любой миграционный процесс, даже строго увязанный с установленными нормативами, в принципе оценивается в понятиях риска, то есть поддается своего рода общей оценке его рискованности с точки зрения возможных результатов. Поэтому постоянные риски сопутствуют традиционным (экономическим, демографическим, социальным, политическим и др.) мотивам миграции. Так, главным мотивом, определяющим желание иностранных работников (особенно из стран СНГ) трудиться в России являются более благоприятные социально-экономические условия, чем у них на родине. А основным мотивом

выбора региона вселения для мигранта является близость к привычному месту жительства.

Переменные миграционные риски характеризуют степень неожиданности и опасности возникновения экстремальной ситуации, предостережение опасности, что оправдывает существование формы «риск/опасность»: если решение принимается, то риска избежать нельзя. Этот вид риска присутствует в нетрадиционных (экстремальных) миграционных мотивах: война, насилие, религиозные распри, погромы, экологические и стихийные бедствия.

Структурная перестройка глобальной и региональной экономики усиливает экономическую и социальную напряженность, что может служить причиной увеличения масштабов миграционного движения и обострения миграционного риска.

Примечания

- 1 См.: *Илюшин С. Н.* Потенциальная фаза социального риска как этап системного кризиса // *Философия, социология, политология.* 2009. № 11. С. 36.
- 2 См.: *Бек У.* Общество риска. На пути к другому модерну. М., 2004. С. 10.
- 3 Там же. С. 21.
- 4 См.: *Бурдельный Е.* Современное состояние трансграничных международных миграций. URL: <http://www.dobrososedstvo/org/k-razmyshleniya/> (дата обращения: 12.01.2012).
- 5 В этом контексте мы не затрагиваем неожиданной ситуации, вызвавшей стихийное массовое перемещение населения, так как в этом случае трудно говорить о рациональном выборе, любое действие в данный момент можно признать единственно верным.
- 6 См.: *Акимов В. А., Радаев Н. Н.* Риски в природе, техносфере, обществе и экономике. М., 2004. С. 32.
- 7 *Парсонс Т.* О социальных системах. М., 2002. С. 654.
- 8 *Луман Н.* Понятие риска // *Теория и практика экономических и социальных систем.* 1994. Вып. 5. С. 155.
- 9 Там же. С. 156.

УДК 336.565. – 049.5.

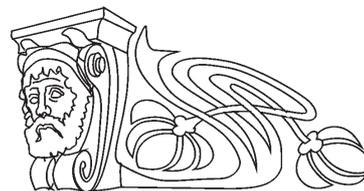
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Е. А. Оськина

Саратовский государственный технический университет
E-mail: simmi72@yandex.ru

В статье рассматривается роль государства в обеспечении экономической безопасности личности. Сделана попытка более детально проанализировать понятие «социально-экономическая политика». Особое внимание уделяется вопросу о месте и роли государства в защите экономических интересов страны в целом и каждого человека в отдельности.

Ключевые слова: государство, личность, собственность, экономическая безопасность, социально-экономическая политика, политика инвестиционная, институциональная, ценовая, налоговая, валютная.



The Role of the State in the Provision of Economic Safety of a Personality

E. A. Oskina

The paper considers the role of the state in the provision of economic safety of a personality. It is tried to define the term «socio-economic policy» in detail. Special attention is paid to the issue of the place and role of the state in protection of the economic interests of the country on the whole and each person in particular.



Key words: state, person, property, economic safety, economic help, social-economical polisi, investment polisi, institutional, prise, tax, currency.

Человек – исходная категория всех структур безопасности. Обеспечение личной безопасности становится условием обеспечения безопасности всех других членов общества. Личность находится в фокусе практически всех опасностей, так как от любых деструктивных социально-политических, экологических, этнических и технических событий страдает именно человек. Безопасность личности, то есть защищенность человека на уровне его личных интересов и потребностей, имеет множество разновидностей. Это связано с тем, что человек – член общества и часть природы, потому что живет в ограниченных параметрах социальной среды жизнедеятельности и окружающей природной среды. Как гражданин общества человек нуждается в правовой защите. Правовая безопасность человека в рамках общеобязательных социальных норм диктуется традициями общества и правовой деятельностью государства. Материальная его безопасность, защищенность его собственности, хозяйственных, имущественных, трудовых и семейных отношений обеспечивается всей общественной системой¹. И здесь, по нашему мнению, требуется рассмотреть спектр поведения личности и множества факторов, влияющих на ее безопасность. В то же время можно указать определенные факторы, непосредственно влияющие на жизнедеятельность человека, которые могут быть заданы в форме определенных критериев и стандартов. Большую роль при этом играют экология, здравоохранение, правовая защита. Общеизвестно, что в экономической стабилизации главенствующая роль принадлежит государству. Но в последние годы государство утрачивает контроль над производством и распределением результатов труда, выпускает из рук базовые экономические и правовые рычаги воздействия на экономику. Финальные результаты потери управляемости экономикой: падение темпов роста валового национального продукта; ослабление экономических позиций страны на мировых рынках; свертывание социальных программ и снижение уровня жизни населения. Правоммерно встает вопрос о месте и роли государства в защите экономических интересов страны в целом и каждого человека в отдельности.

Основная роль в обеспечении безопасности личности отводится государству, которое дополняет усилия граждан и общественных организаций, защищает всех индивидуумов, все социальные группы, общество в целом. Это изначально его основная функция и предназначение. Экономическая безопасность личности может быть обеспечена только при наличии устойчивой системы экономической безопасности, которая предполагает формирование эффективной социально-экономической политики, призванной

укрепить производственные отношения, изменить политику в области труда и занятости, реформировать собственность на средства производства, изменить социальную структуру России, ее политическую систему. Государство в лице законодательной и исполнительной власти определяет стратегические направления развития, формирует социально-экономическую политику, меры и механизмы воздействия на общество, личность, отрасли, предприятия, организации. Его роль – «подталкивать» отечественную промышленность к развитию, в хозяйственной жизни ограничиться минимумом необходимых функций. К ним относятся обеспечение законности и правопорядка, стабильность денежной и финансовой систем, поддержание эффективного функционирования рыночных механизмов посредством: содействия конкуренции, регулирования естественных монополий, воздействия в качестве субъекта хозяйствования на структуру предложения и спроса.

Деятельность же органов государственной власти и государственного управления должна быть направлена на формирование национальной идеи, концепции, стратегии, различных видов политик, отражающих общественный строй и создание экономической структуры страны в соответствии с главной целью: достижения благосостояния нации. Создание системы экономической безопасности личности (ЭБЛ) предполагает наличие эффективной социально-экономической политики². Поэтому значительную роль в обеспечении экономической безопасности личности играет проведение государственной социально-экономической политики, затрагивающей основы жизни каждого гражданина. Для наведения порядка в социальной сфере необходимо применение государственных и административных мер. Социальная политика, наряду с другими, является составляющей государственной экономической политики, которая есть генеральная линия действий и совокупность мер, проводимых правительством от лица государства в области производства, распределения, обмена, потребления, накопления, экспорта, импорта экономического продукта в стране. Она складывается из институциональной, инвестиционной, ценовой, финансово-кредитной, внешнеэкономической, социальной политики, а также политики в области труда и занятости. При более детальном рассмотрении этого вопроса выявляем, что круг составляющих «политики» более широк и, на наш взгляд, это понятие раскрывается следующим образом.

Политика институциональная – государственные меры, действия по формированию старых или трансформации имеющихся собственнических, трудовых, финансовых, социальных и других экономических институтов. Преобразования экономических институтов имеют место в процессе проведения экономических реформ (например при переходе от централизованной экономики к рыночной).



Инвестиционная политика – составное звено экономической политики, система мер, определяющая объем, структуру и направления капитальных вложений, рост основных фондов и их обновление на основе важнейших достижений науки и техники.

Политика ценовая – концепция стратегии государства и отдельных фирм по изменению уровней цен с учетом динамики предложения и спроса. Ценовая политика государства основывается на участии ресурсов госбюджета в регулировании экономики. В условиях развитого рынка и эффективной экономики ценовой политикой фирм становится стратегия низких издержек, которая связывает достижение конкурентных преимуществ с более низкими затратами на производство и сбыт продукции.

Политика бюджетно-финансовая – это целенаправленная деятельность государства (в лице органов государственной власти и местного самоуправления) по использованию бюджетно-финансовой и денежно-кредитной систем для реализации задач экономической политики. В зависимости от конкретной хозяйственной и политической ситуации, а также от стратегии экономического развития страны бюджетно-финансовая политика предусматривает разную степень перераспределения национального дохода через бюджет, больший или меньший уровень централизации финансовых ресурсов внутри бюджетных средств, приоритетность бюджетного финансирования тех или иных мероприятий, выбор пути достижения сбалансированности бюджетных расходов. Бюджетно-финансовая политика включает в себя налоговую политику и тесно связана с денежно-кредитной, ценовой и валютной политикой³.

Денежно-кредитная политика – совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса; служит одним из важнейших методов вмешательства государства в процессе производства.

Налоговая политика – система мероприятий, проводимых государством в налоговой сфере.

Валютная политика – совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых в области валютных отношений. В рамках текущей валютной политики осуществляют оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры с помощью валютной интервенции, валютных ограничений, валютного субсидирования, диверсификации валютных резервов и т. д. Долговременная валютная политика предполагает долгосрочные меры по последовательному изменению валютного механизма с помощью межгосударственных переговоров и соглашений, прежде всего в рамках Международного валютного фонда, а также валютных реформ.

Политика внешнеэкономическая – политика, проводимая правительством страны, государственная политика в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений, привлечения иностранного капитала и вывоза капитала в рамках экономической помощи другим странам, осуществления совместных экономических проектов.

Политика аграрная – деятельность государства в области аграрных отношений, часть экономической политики, направленная на решение аграрного вопроса – вопроса о путях развития сельского хозяйства, о собственности на землю и другие средства производства.

Социальная политика – совокупность мероприятий, проводимых органами государственной власти и управления общественным развитием – духовными и материальными сферами жизнеобеспечения личности.

Политика в области труда и занятости – целенаправленная деятельность ответственных за эту сферу государственных органов управления в целях регулирования рынка труда, основанная на базовых законах Российской Федерации⁴.

В результате детального рассмотрения понятия «социально-экономическая политика» круг проблем по экономической безопасности личности значительно расширился. Это понятие вмещает в себя практически все стороны экономической и социальной жизни государства. Каковы же экономические и социальные основы для успешного проведения социально-экономической политики? Главное экономическое противоречие текущего момента заключается в том, что значительные производительные силы продолжают существовать в старой системе производственных отношений, которая практически развалена и не функционирует. Перспективный путь решения данной проблемы состоит в переходе к способу производства, основанному на рыночных отношениях. Основу любых производственных отношений составляют отношения собственности на средства производства. Это базисные отношения, на которых строится рынок и которые в конечном итоге приобретут решающее значение для формирования социальной структуры России, гражданского общества, политической системы, включая характеристику политического режима государства, формирования политических партий и отношений между ними. Именно это определяет в настоящее время содержание и направленность всей политической борьбы в российском обществе, которая концентрируется вокруг вопроса о собственности и путях формирования нового собственника⁵.

В настоящее время Россия постепенно, с большими издержками, но неуклонно входит в рынок, который предполагает многообразие форм собственности: государственной, частной, коллективной. И если не закладывать изначально основу социальных конфликтов в обществе, то



речь может идти об объемах, приоритетах, соотношениях и взаимосвязях между ними и, что самое главное, какая цель, решение каких социальных задач осуществляется с их помощью.

Совершенно очевидно, что государство не может взять на себя такие секторы, как торговля, сфера, обслуживание (сервис), мелкое и значительный объем среднего производства. Это объясняется тем, что на их нормальное функционирование не хватает финансовых и материальных ресурсов; эти сектора связаны непосредственно с «живыми» деньгами, что вызывает стремление со стороны различных представителей этих секторов использовать их в личных целях, в ущерб обществу и государству. Для поддержания соответствующего порядка государство вынуждено создавать громоздкий управленческий аппарат, который плохо справляется со своими функциями и в конечном итоге теряет управление этими секторами. В силу указанных выше причин эти сектора порождают волну преступлений, коррупцию, питают теневую экономику, на борьбу с которыми приходится отвлекать значительные силы правоохранительных органов. Для государства и общества выгоднее, нравственнее передать эти сектора в *частные руки*, создав при этом систему финансовой и налоговой инспекции за их деятельность, вводя в действие ряд правовых мер по регулированию отношений в этой сфере и стимулируя создание эффективной защиты безопасности этих секторов перед лицом угроз со стороны криминалиста.

Особое место в экономике занимает коллективная собственность, являющаяся по существу народной. Именно она, будучи *коллективной собственностью* работающих на конкретных предприятиях, обеспечивает материальную и социальную базу благосостояния ее владельцев (а не отдельного лица) и одновременно с этим дает основную продукцию и финансовые средства, обеспечивает функционирование большей части государственных и общественных структур в политической, экономической, военной, социальной и духовной областях жизни⁶.

И, наконец, *государственная собственность*, обеспечивающая единую экономическую инфраструктуру, основу научно-технического прогресса, обороноспособность и безопасность страны, жизнедеятельность государства. Мировой опыт свидетельствует, что государственный сектор необходим и включает в себя как наиболее оптимальный вариант три крупные категории промышленности:

– отрасли, являющиеся малорентабельными или нерентабельными, но без которых страна не может существовать (традиционные виды транспорта, ряд отраслей, связанных с добычей и переработкой сырья и т. д.). Как правило, это базовые отрасли хозяйства;

– наукоемкое и капиталоемкое производство, требующее значительных финансовых затрат и

прибыль от которого может быть получена, как правило, в отдаленной перспективе. Без этих отраслей невозможен научно-технический прогресс, создание новейших технологий, а значит, прогрессирующее экономическое развитие (электроника, авиакосмос, атомная энергетика и т. д.);

– оборонная промышленность.

Все остальное должно быть поэтапно передано в руки коллективного и частного собственника. Принципиальным вопросом в этой связи является вопрос о земле, где также должны быть учтены интересы общества в целом и интересы личности в отдельности. Учитывая огромные территориальные пространства России, разницу в различных регионах по таким параметрам, как климатические, демографические особенности, качество земель, профессиональный опыт земледельца, традиции, сложившиеся формы организации земледельческого труда, невозможно принять единый для всей территории закон о земле. Поэтому принят единый закон об основах землевладения и землепользования, а конкретные формы его реализации оставили за субъектами Федерации, регионами с учетом их местных особенностей. При этом, как это принято в мировой практике и как было в дореволюционной России, значительная часть земель остается в руках государства. При наличии разных форм собственности взаимодействие между ними в условиях рыночных отношениях радикально меняется, в частности, меняются принципы государственного управления – переход от директивных к экономическим методам управления народным хозяйством. Несмотря на хаос и беспорядочность в нынешней экономике, представляется возможным выявить закономерную последовательность перехода к новому типу отношений:

1-й этап – разгосударствление собственности, формирование трех указанных выше форм собственности и в результате этого появление нового класса собственников – субъектов будущих и частично настоящих рыночных отношений;

2-й этап – накопление начального капитала и раздел экономических сфер его приложения между собственниками. Результатом этого должно стать, и в значительной мере уже стало, формирование уродливого, непотребительского рынка;

3-й этап – формирование собственно рыночных отношений и в результате – создание нормального потребительского рынка.

Отсутствие взвешенного и просчитанного подхода в осуществлении стратегии реформ вызвало тяжелые экономические и социальные последствия для России в целом и для проводимых реформ. Не менее остро встала и проблема формирования нового собственника. По существу, речь идет о трех возможных моделях приватизации, соответствующих трем указанным выше формам собственности: акционирование крупных и средних производств с сохранением контрольного пакета акций у трудового коллек-



тива или у государства; продажа производств частно-акционерным структурам, то есть кооперация собственности; продажа или передача предприятий в руки частного производителя⁷. На самом же деле нерешительность, медлительность, а также бездействие, отстраненность государства в проведении в жизнь этих моделей приватизации привели к тому, что инициативу в решении данного вопроса перехватили иные «субъекты приватизации»: отдельные предприимчивые должностные лица государственного аппарата и администрации производств, располагающие властно-распорядительными полномочиями по отношению к государственной собственности и использующие их в корыстных целях; бывшие и нынешние «теневики», включающие свой капитал в легальный оборот для приобретения собственности; бывшая и нынешняя номенклатурная элита, обладающая необходимым капиталом; обогатившаяся часть сегодняшних коммерсантов, приобретших капитал за счет непроизводительной деятельности, в основном спекулятивного характера, и за счет перевода безналичных денег в наличные в процессе получения льготного кредитования на предпринимательскую деятельность; иностранные инвесторы, привлекаемые возможностью легкой «добычи». Нарушение этапности проведения реформы и процесса разгосударствления привело к тому, что бурно началось формирование не столько собственников, сколько богатых людей, составивших свой капитал не за счет производительной деятельности, а путем посреднической деятельности, незаконного при-

своения капитала, финансируемых и кредитных спекуляций, искусственным извинчиванием цен и т. д. Процесс формирования собственности еще далеко не завершен. Его корректность, равно как и внесение элементов стабилизации и снятие социальной напряженности будут в значительной мере зависеть от поведения основного субъекта экономических отношений – государства⁸.

Такое состояние дел в области социально-экономической политики напрямую затрагивает экономическую безопасность личности, и выход из него возможен при общем улучшении экономической ситуации в стране.

Примечания

- 1 См.: Астапов К. Л. Особенности развития экономических систем в современных условиях // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2005. № 4. С. 71.
- 2 См.: Государственное территориальное устройство России / под ред. А. Г. Гранберга и В. В. Кистанова. М., 2007. С. 126.
- 3 См.: Астапов К. Л. Указ. соч. С. 65.
- 4 Там же. С. 83.
- 5 См.: Корицкий А. В. Введение в теорию человеческого капитала. Новосибирск, 2000. С. 89.
- 6 См.: Национальная экономика России : потенциалы, комплексы, экономическая безопасность / под ред. В. И. Лисова. М., 2008. С. 213.
- 7 См.: Корицкий А. В. Указ. соч. С. 77.
- 8 См.: Серегина С. Ф. Роль государства в экономике. М., 2002. С. 125–127.

УДК 33

НАПРАВЛЕНИЯ РАСШИРЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

А. И. Еленович

Саратовский государственный университет
E-mail: anton-elenovich@yandex.ru

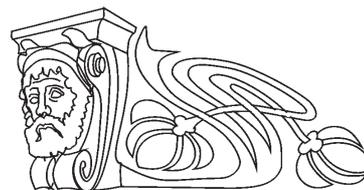
Статья посвящена анализу направлений расширения рыночной власти в современной экономике. Рассматриваются процессы инновационной диверсификации, причины, формы, особенности их проявления на современном этапе экономического развития, анализируются интегративные связи бизнеса в современной экономике.

Ключевые слова: интеграция, рыночная власть, бизнес, корпоративная интеграция, инновационная диверсификация.

The Directions of Market Power Expansion in Modern Economy

A. I. Elenovich

This article is devoted to the analysis of market authority expansion in modern economy. The article examines the processes of



innovative diversification, reasons, forms, the special features of their demonstration on the modern stage of economic development, analyzing the integrative business relations in modern economy.

Key words: integration, market power, business, corporate integration, innovative diversification.

Мировая современная экономика активно выходит на инновационный путь развития. На данном этапе для нее характерно широкое распространение инновационной диверсификации производства, которая выступает с одной стороны, результатом расширения границ технологической совокупности, а с другой – проявлением процесса интеграции рыночной власти и бизнеса. Как отмечает О. Н. Хрусталёва, интеграция есть сфера



функционирования корпоративного капитала, и в своей реальности она выступает как экономическое пространство, где организуется и реализуется жизнедеятельность хозяйствующих субъектов¹.

По нашему мнению, инновационная диверсификация представляет собой процесс создания современных инновационных центров в корпорациях, позволяющих кристаллизовать конкурентные преимущества.

Через механизм инновационной трансформации экономического развития реализуется тесная взаимосвязь между экономическим состоянием общества, масштабами экономических задач и возможностями их реализации. Следует отметить, что инновационная экономика формируется тогда, когда вложения в НИОКР эффективны, то есть обеспечивают получение дохода на инвестированный в знания капитал.

Интенсивность НИОКР, которая во многом определяет возможности инновационного развития экономики, была достаточно высокой и непрерывно возрастала на протяжении всего последнего десятилетия XX в. приблизительно равными темпами. Их величина в странах ОЭСР составляла по высокотехнологическим отраслям 9,2–9,5%, в среднетехнологических – 0,9–3,1%, в низкотехнологических – 0,3%.

Соответствующим образом изменилась доля высокотехнологических отраслей и их продукции в экономический потенциал. В 2006–2007 гг. вклад таких корпораций в экономический потенциал США превышает 40%².

Современные крупнейшие предприятия США, Германии, Японии и других экономически развитых стран являются многоотраслевыми компаниями. Если говорить о формировании инновационной экономики, то в настоящее время следует учитывать и инновационную диверсификацию. Причем процесс инновационной диверсификации развивается волнообразно и имеет ярко выраженную тенденцию к расширению. При этом данный процесс лежит в основе трансформации модели «собственность – власть – структура».

Диверсификационные процессы имеют свою историю развития. Так, например, в США уже в период 1950–1970 гг. среди 500 крупнейших корпораций число компаний, выпускающих однопрофильную продукцию, сократилось с 30 до 8%. Но на рубеже 70–80 гг. прошлого века эти процессы существенно усилились³.

К началу XXI в. большинство слияний носило диверсификационный характер. В литературе указывается, что каждая из 500 крупнейших компаний США имеет предприятия, обслуживающие в среднем 11 отраслей, а наибольшие мощные охватывают по 30–50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Англии многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90⁴.

Причинами диверсификации выступают, по мнению ряда отечественных и зарубежных

ученых, во-первых, перенакопление отраслевого капитала, во-вторых, реальная возможность продления жизненного цикла товара (технологии) в смежной отрасли, в-третьих, формирование устойчивых ядер в трудовых группах, за счет которых можно осуществить гибкую политику в трудовых отношениях. В литературе отмечается, что на отечественных крупных предприятиях диверсификация связана с таким преимуществом, как эффект разнообразия, в определенной степени он оттесняет на второй план эффект массового производства однородной продукции⁵.

Указанные причины опосредуются концепцией стратегического роста как равно актуальные, поскольку объединяют и проблемы рынков, и рост концентрации производства, и развитие качественных характеристик рабочей силы, и необходимость устойчивости как сбалансированности, когда границы фирмы приобретают стратегические размеры. Действительно, рост масштабов производства в форме диверсификации по сути своей является стратегическим ростом.

Межотраслевая экспансия – это следствие реализации стратегических преимуществ той или иной корпорации. К числу данных преимуществ относятся уровень накопления капитала, характер технологического развития и достижения НИОКР. Развитие высокой технологии в одной отрасли может дать реальные конкурентные преимущества фирме в другой отрасли посредством эффекта синергии технологий. Например, германский химический концерн «БАСФ», изначально специализировавшийся на выпуске соды, минеральных удобрений, сегодня успешно осваивает рынки видео- и аудиокассет, а также другие рынки химической продукции. Диверсификация интенсифицирует развитие скрытых форм концентрации производства в результате технологической и функциональной инновационности.

Диверсификация крупномасштабного производства в современных условиях в большинстве развитых стран протекает в двух основных формах: отраслевого диверсифицированного концерна и конгломерата.

В этих формах снимаются барьеры для межотраслевого перелива капитала и рабочей силы. Однако надо учесть, что процессы межотраслевого перелива капитала и труда, соответственно, в системах концерна и конгломерата различаются по характеру, целям и структуре, а также месту в глобальных динамических процессах.

Диверсификация в системе концерна протекает в рамках структурного детерминанта капитала-функции, и уже капитал-функция определяет структуру капитала-собственности в диверсификационном процессе.

В конгломерате – напротив, в процессе диверсификации исходная структура капитала-собственности детерминирует капитал-функцию.



Межотраслевые слияния в системе конгломерата происходят стихийно с точки зрения производственно-технологической целесообразности. При отсутствии системообразующей связи производственных элементов, это образование оказывается нестойким, и состав производственных единиц бессистемно изменяется в результате биржевых спекуляций, новых поглощений и продаж.

В этом, однако, и заключается сущность диверсификации в форме конгломерата – создать систему несвязанных элементов. Это – система обратного негативного порядка, ее организация опосредуется отсутствием всякой связи между производственными составляющими (в целях сокращения взаимных рисков), а системообразующий фактор положен извне по отношению к производству, поскольку основная деятельность конгломерата протекает в сфере фиктивного капитала.

В отличие от конгломерата, диверсификация в системе концерна осуществляется на основе производственно-технологической связи между объединяемым производством и подразумевает органическое позитивное единство элементов. Отраслевой многоступенчатый производственный комплекс составляет технологическое ядро концерна, являющееся конкурентным центром для других частей. Конкурентный успех в смежных отраслях достигается концерном на основе синергии технологий, диффузии ноу-хау основного производства в другие отрасли (химической, электронной и т. д.). В концерне конкурентоспособность связана с основным производством, базовой технологией (электроника, например «Сони», или химия, например «БАСФ», и др.), при устаревании технологии в целом страдают все освоенные рынки.

Диверсификация же в форме концерна имеет иную природу, иной механизм, в отличие от конгломерации:

- поглощение происходит в небольших количествах и крайне редко;
- слияния и поглощения направлены на технологически близкие отрасли и сферы хозяйственной деятельности;
- диверсифицированные образования стабильны, устойчивы и эффективны в производственно-технологическом плане.

Сочетание логического анализа с историческим показывает, что процессы специализации, кооперирования, комбинирования, интегрирования и диверсификации производства отражают новую ступень в развитии бизнеса.

Как было отмечено, сущность производственной интеграции в системе концерна, в отличие от конгломерата, вытекает из характера качественно-функционального взаимодействия элементов, представленных самостоятельными в относительном смысле.

В последнее время довольно активно обсуждаются проблемы перехода российской экономики

к вертикально интегрированной экономической системе, и в этой связи раскрытие феномена интеграции – весьма существенный момент качественного анализа и методологии вообще. Еще древние мыслители, сформировавшие положение «целое больше суммы входящих в него частей», отмечали тот кардинальный факт, что всякое целое обнаруживает некий прирост качеств и закономерностей по сравнению с исходными, обнаруживает некий интегральный эффект.

Как писал Аристотель в трактате «Метафизика», нет одних и тех же элементов для всего, нет механической связи сущности, разное имеет разные причины и элементы. Органическая связь объединяемых элементов в системе концерна, именно как системе позитивного порядка, обнаруживает себя в изменении их качества в процессе слияния и распада.

Традиционное суждение о частях целостной равновесной системы складывается исходя из того, что к ней присоединяется и что отсоединяется. В упрощенном варианте (простой линейной системе) так и происходит: она (система) собирается из однородных элементарных соединений, они являются частями этой системы в период устойчивого целостного состояния (между периодами становления и распада), на эти элементарные соединения она и распадается. Однако в природе такие системы присутствуют редко, в большинстве случаев процессы структуро- и системообразования носят сложный нелинейный характер. Такой сложной интегрированной системой и является современная корпорация.

Как отмечает С. В. Аникеев, в настоящее время в мировой практике сложились две модели функционирования крупного бизнеса: в англосаксонской модели применяется форма корпоративного контроля с рыночной ориентацией, в континентальной модели контроль осуществляется собственниками и наблюдательными советами⁶.

В России сложилась своя модель организации крупного бизнеса, так называемая кризисная модель. Она характеризуется следующими чертами:

- неразделенность фактических отношений собственности и управления, собственность как обязательство, игнорирование прав и вытеснение пассивных собственников;
- непрозрачность для внешнего наблюдателя, искусственная запутанность и ситуативность формальных отношений собственности и управления;
- высокая зависимость от государства⁷.

Говоря об интеграции рыночной власти и бизнеса в условиях российской экономики следует обратить внимание на такую особенность крупного бизнеса, как концентрация экономической власти в руках отдельных собственников.

Крупные корпорации, благодаря глобальным масштабам производства и использованию большого количества рабочей силы, ускорен-



ным темпам обновления основного капитала, концентрации НИОКР, определяют динамику индустриального развития экономики в целом и движения, распределения и перераспределения рабочей силы. Инновационное развертывание производства в системе современных корпораций организуют труд системой мелких и средних предприятий, иначе говоря происходит «системная» интеграция.

Именно «системная» интеграция в определенной степени представляет собой новую форму объединения «собственность – власть – структура», так как основой системной интеграции выступает процесс взаимодействия экономических и политических процессов на национально-государственном уровне.

Примечания

¹ См.: Хрусталёва О. Н. Системная интеграция : понятия, последствия // Российское общество : цивилизационные горизонты трансформации. Саратов, 2009. С. 205.

2 См.: Любимцева С. Инновационная трансформация экономической системы // Экономист. 2008. № 3. С. 30–33.

3 См.: Цыгичко А. Корпоративная организация производства и государственная собственность // Экономист. 1993. № 7. С.15.

4 См.: Никитин С. М., Трофимова И. Н. Проблемы концентрации и специализации // США : экономика, политика, идеология. 1982. № 2. С. 52.

5 См.: Кублин И. М., Андреев К. Л. Экономические проблемы диверсификации в условиях конкуренции // Российское общество : цивилизационные горизонты трансформации. Саратов, 2009. С. 285.

6 См.: Аникеев С. В. Теория партнерских отношений государства и бизнеса. Саратов, 2003. С. 43.

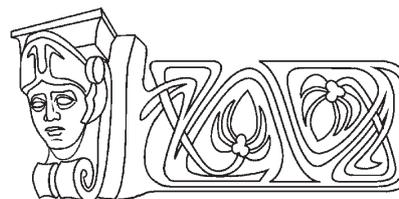
7 См.: Пантэ Я. Российский крупный бизнес как экономический феномен // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 86.

УДК 365

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

А. Н. Айриева

Саратовский государственный университет
E-mail: Kafedra-fik@mail.ru



Статья посвящена исследованию проблем формирования финансовой политики в условиях мирового кризиса, а также особенностей ее реализации в Российской Федерации как важнейшего фактора стабилизации экономики.

Ключевые слова: финансы, финансовая политика, денежно-кредитное регулирование, бюджетная политика, налоговая политика, финансовый механизм, инвестиции, инновации.

Problems of Formation and Realization of Financial Policy in Russia

А. N. Ayrieva

The article is devoted to research of problems of formation of financial policy in the conditions of world crisis, and also features of its realization in the Russian Federation as most important factor of stabilization of economy.

Key words: finance, financial policy, monetary and credit regulation, budgetary policy, tax policy, financial mechanism, investment, innovation.

Финансовая политика представляет собой совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством его функций¹.

Содержание финансовой политики многогранно. Она включает следующие важнейшие звенья:

– выработку научно обоснованных концепций развития финансов, которые формируются на основе изучения требований экономических законов, всестороннего анализа состояния развития хозяйства, перспектив развития производительных сил и производственных отношений, потребностей населения;

– определение основных направлений использования финансов на перспективу и текущий период; при этом исходят из путей достижения поставленных целей, предусмотренных экономической политикой, учитываются международные факторы, возможности роста финансовых ресурсов;

– осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей.

При выработке финансовой политики следует учитывать специфику каждого этапа развития общества, особенности как внутренней, так и международной обстановки, реальные экономические и финансовые возможности государства.

Немаловажным требованием, предъявляемым к финансовой политике, является соблюдение



ние комплексного подхода при ее выработке и проведении. Комплексный подход предусматривает согласование мероприятий, проводимых во всех звеньях финансовой системы, путем их ориентации на выполнение основной, ключевой задачи определенного этапа развития, а также обеспечение тесной взаимосвязи между составными частями экономической политики – финансовой, кредитной, политики в области ценообразования, заработной платы.

Ведущие экономисты выделяют три вида финансовой политики: политика экономического роста; политика стабилизации; политика ограничения деловой активности.

Под первой, то есть политикой экономического роста, понимают систему финансовых мер, направленных на увеличение фактических объемов валового национального продукта и повышение уровня занятости. Данная стимулирующая финансовая политика включает в себя рост государственных расходов и снижение налогового бремени.

Если же правительство использует меры фискальной политики и политики государственных расходов, пытаясь удержать объем выпуска продукции на его типичном для рассматриваемой страны уровне и поддержать стабильность цен, то считается, что государством проводится политика стабилизации. При этом было бы неверно полагать, что политика стабилизации подменяет стимулирующую и сдерживающую финансовую политику в их стремлении к выравниванию экономической ситуации в государстве, так как между данными понятиями существуют серьезные различия. Например, политика экономического роста может проводиться государством и в период, когда свойственный стране объем производства уже превышен и производство стремится к его потенциальному уровню, в то время как стабилизационная политика таких целей преследовать не имеет права.

В свою очередь, политика ограничения деловой активности направлена на уменьшение реального объема ВНП по сравнению с его потенциальным уровнем и применяется правительством в период подъема или бума с целью избежать кризис перепроизводства и инфляции, возникающей вместе с избыточным спросом. Сдерживающая политика подразумевает уменьшение правительственных расходов и увеличение налогов.

Иначе говоря, финансовая политика должна ориентироваться на положительное сальдо бюджета, если перед экономикой стоит задача контроля над инфляцией.

Известно, что существуют два типа финансовой политики: а) дискреционная политика, или политика, проводимая непосредственно правительством; б) недискреционная финансовая политика, то есть встроенные стабилизаторы.

Под недискреционной финансовой политикой понимают ряд способностей налоговой

системы к самостоятельной стабилизации, то есть позволяющих регулировать экономическую деятельность в стране без непосредственного вмешательства каких-либо управляющих органов. Однако регулирование экономики нельзя осуществлять исключительно при помощи встроенных стабилизаторов, поэтому проведение дискреционной политики представляется необходимым.

Под дискреционной политикой понимается сознательное манипулирование налогами и правительственными расходами с целью изменения реального объема национального производства и занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста.

Государство определяет финансовую политику и осуществляет законодательное регулирование финансовых процессов в социально-экономической жизни общества.

Выявление взаимосвязей всех направлений государственного регулирования имеет большое значение для функционирования финансовой системы. Регулирующая роль государства не ограничивается сферой государственной собственности. Подтверждением этому служит мировая практика, где высококонкурентная среда со значительными элементами планового начала в лице государства соседствует с частным предпринимательством. Воздействие государства на экономику осуществляется через систему законодательных актов, государственных и муниципальных законодательных, представительных и исполнительных органов власти.

В основу государственного регулирования заложена определенная финансовая концепция. Различают две наиболее противоположные по формам реализации мировые концепции государственного финансового регулирования: монетаризм и кейнсианство.

Высокоразвитые страны мира при формировании финансовой концепции экономического роста применяют элементы как монетаристской, так и кейнсианской систем, что приводит к появлению промежуточных теорий с множеством оттенков, основу которых составляют национальные государственные особенности и степень развитости экономик. Экономическая эффективность и социальная справедливость находятся в состоянии динамического равновесия, которое определяет темпы роста производства и жизненного уровня населения.

Финансовая политика состоит из таких этапов, как определение ее целей, обеспечение необходимой величины ресурсов и выработка для этого наиболее рациональных путей их достижения, а также реализация конкретных действий для достижения намеченных целей и задач.

Главная цель финансовой политики государства должна быть единой для всех уровней власти (федерального, регионального и местного), для всех субъектов. В качестве такой цели могут вы-



ступать только общие интересы всего населения – повышение благосостояния каждого человека.

Россия многие годы находилась в условиях острого системного кризиса. Продолжающийся спад промышленного производства, резкое сокращение платежеспособного спроса предприятий и населения, сужение денежной массы привели к массовому обнищанию широких слоев населения.

В результате, по мнению большинства аналитиков-экономистов к основным задачам финансовой политики России в период современных преобразований можно отнести: обеспечение условий для формирования максимально возможных финансовых ресурсов; установление рационального, с точки зрения государства, распределения и использования финансовых ресурсов; организацию регулирования и стимулирования экономических и социальных процессов финансовыми методами; выработку инструментов финансового механизма и его развитие в соответствии с изменяющимися целями и задачами стратегии; создание эффективной и максимально деловой системы оперативного управления финансами.

Для успешной реализации финансовой политики используется финансовый механизм, который представляет собой совокупность видов, форм и методов организации финансовых отношений, применяемых обществом в целях обеспечения благоприятных условий для экономического и социального развития.

Финансовый механизм – наиболее динамичная часть в финансовой политике. Изменения в финансовом механизме происходят в связи с решением различных тактических задач, поэтому он чутко реагирует на все изменения в текущем социально-экономическом состоянии общества.

Формируя финансовый механизм, государство стремится обеспечить его наиболее полное соответствие требованиям финансовой политики того или иного периода, что является залогом полноты реализации ее целей и задач. При этом сохраняется постоянное стремление к наиболее полной увязке финансового механизма и его отдельных элементов с личными и коллективными интересами, что является залогом эффективности финансового механизма.

Результативность финансовой политики определяется степенью достижения поставленных целей и задач. Сама по себе финансовая политика не может быть плохой или хорошей. Важно, насколько она соответствует интересам общества (или определенной его части) и способствует достижению поставленных целей, решению конкретных задач.

Для оценки финансовой политики данного правительства и для рекомендаций по ее корректировке, в первую очередь, необходимо иметь программу общественного развития с выделением интересов всего общества или отдельных его групп, характеристики перспективных и более близких задач с определением сроков и методов

их решения. Только при таком условии можно разработать и успешно проводить финансовую политику и дать ее объективную оценку.

Финансовая политика в большинстве случаев дает вполне конкретный результат в течение короткого периода. В бюджетной сфере это выражается, прежде всего, в суммах полученных доходов, в изменениях приоритетов, объемов и направлений финансирования хозяйственных комплексов и секторов экономики. В кредитно-денежной сфере это может быть рост или снижение остатков средств на расчетных счетах, изменение остатков ссудной задолженности по краткосрочным и долгосрочным банковским кредитам, изменение массы денег, обслуживающих кругооборот потребительских товаров, и т. п.

Определение эффективности проводимой финансовой политики – крупная научная и практическая проблема. Объективных финансовых критериев, полно и точно отражающих эффективность финансовой политики, не выработано. Финансовые мероприятия сами по себе производны от состояния экономики, производства и товарного обращения. Следовательно, эффективность финансовой политики состоит, прежде всего, в том, насколько безболезненно для хозяйства мобилизованы доходы и насколько результативно они потрачены.

Анализ основных тенденций финансовой политики в XX в., нерешенных проблем и не оправдавших себя финансовых инструментов позволяет выделить следующие стратегические линии финансовой политики России в XXI в.:

1. Обеспечение единства целей и инструментов финансовой политики и целей развития экономики, совершенствование политической системы, материального благосостояния граждан, их духовного уровня. Без обеспечения экономического роста невозможно решение ни одной сколько-нибудь важной задачи финансовой политики.

2. Повышение эффективности финансового регулирования будет не только иметь внешнюю направленность на другие сферы экономики (рынок труда, внешняя торговля и т. д.), но и способствовать внутренней дисциплине, упорядоченности финансовых инструментов, их тесному взаимодействию с денежно-кредитными инструментами. Без улучшения финансового регулирования в XXI в. участятся финансовые кризисы, что нарушит функционирование и товарных рынков, ударит по стабильности демократической системы.

3. Успешная реализация названных выше стратегических линий будет происходить в условиях встраивания финансовой системы России в международную финансовую систему. Чтобы не потерять свою роль в формировании экономической политики, найти способы учета в этом процессе национальных интересов России, необходимо обучение новым финансовым технологиям, овладение современными знаниями в



сфере государственных финансов, корпоративных финансов, финансового менеджмента поставить на тот же уровень, что и систему обучения в естественных науках, инженерном деле.

Базовой, несущей конструкцией стратегии финансовой политики должны стать укрепление рубля, повышение доверия к финансовым, банковским и кредитным институтам. Нужно постепенно отходить от практики деления денежного оборота на автономные, развивающиеся по своим правилам части: рублевый, долларový и стоящий особняком, никак не регулируемый финансовыми и денежно-кредитными инструментами теневой компонент денежного оборота. При слабом неустойчивом рубле, все время зависимом от того количества долларов, которое будет поступать от ММВБ, решить задачу восстановления единого управления денежным оборотом невозможно.

4. Для товарно-ресурсного обеспечения рубля предстоит одновременно решить следующие задачи: умеренно увеличить производство топливно-энергетических ресурсов, дающих высокую финансовую отдачу, хотя и требующих больших единовременных затрат; создать мобильные и ликвидные резервы нефти, газа, энергетических мощностей, ценных металлов; существенно повысить (в 2–3 раза) долю пищевой и легкой промышленности, которые отличаются высокой оборачиваемостью капитала; развивать авиационную и автомобильную промышленность на основе новых технологий с привлечением прямых иностранных инвестиций и созданием благоприятных условий для перемещения транснациональных компаний в Россию.

5. Если товарное обеспечение рубля находится в более или менее удовлетворительном состоянии, около половины составляет импорт, то ресурсное обеспечение его гораздо лучше, чем у многих стран даже с сильной валютой. Россия располагает доказанными (прибыльными) запасами полезных ископаемых на 42 трлн долл. и разведанными запасами еще более чем на 140 трлн долл.²

6. Важно создать надежные финансовые инструменты, позволяющие превратить полезные ископаемые в ликвидные ресурсы, учитываемые при определении денежной массы, объемов кредита в залоговых операциях. Это потребует создания надежных финансовых технологий, обеспечивающих национальную безопасность страны.

Обеспеченность рубля этим не исчерпывается. Необходимо создать фонд экономических активов, включая и другие ресурсы (земля, незавершенное строительство и т. д.). Для этого следует провести классификацию экономических активов и инвентаризацию всего российского имущества, включая заграничное, определить их ценность, ликвидность, разработать схему баланса этих активов и провести международный аудит.

7. Нужна система мер, направленных на стимулирование спроса на рубль. Учитывая, что

курс рубля формируется на ММВБ, необходимо именно на этом пространстве целенаправленно формировать его спрос. В качестве одного из вариантов целесообразно ввести продажу отечественных товаров (нефти, газа и т. д.) – потенциальных носителей валюты – за рубли. В этом случае те зарубежные покупатели, которым необходимы такие товары, будут накапливать рубли, а после покупки конвертировать их в доллары и другую твердую валюту.

8. Потенциал рубля ослаблен из-за крупного оттока капитала, нелегализованного его вывоза, утаивания части валютной выручки от экспорта продукции на счетах в офшорных банках, перевода авансовых платежей за поставку импортной продукции без получения соответствующего товара. Лишь частично бегство капитала можно объяснить мотивационными причинами. Предотвращение бегства капитала, его репатриация будут способствовать укреплению рубля.

9. Необходимо осуществить ряд мер по укреплению доверия вкладчиков к банкам, выстраивать долгосрочную политику сбережений и инвестиций, повысить депозитную ставку, развивать систему страхования вкладов, разрешить иностранным банкам привлекать вклады населения при условии возможного их использования в России на инвестиционные цели с короткими сроками возврата кредита.

10. Требуется разработка национальной программы расширения экспорта продукции с соответствующими бюджетными, налоговыми и кредитными инструментами поддержки экспорта, а также путей активизации дипломатии с четкими государственными приоритетами.

11. Задача обеспечения сбалансированности бюджета остается стратегической задачей финансовой политики на ближайшие 10–15 лет. Однако методы ее достижения претерпят серьезные изменения. Главное – добиться высокого качества разработки бюджета, чтобы бюджетно-налоговые инструменты способствовали расширению структуры и увеличению объема товаров и услуг, реализация которых даст наибольшие доходы.

12. В бюджете создан организационный блок развития, включающий научно-инновационную и инвестиционную сферы. По мере реализации политики экономического роста в него необходимо включать инвестиционные проекты с более длительными сроками окупаемости. Высокое качество бюджета определяется не только устойчивостью доходов, высокой собираемостью налогов, но и отлаженностью системы его исполнения. И здесь важно отладить систему казначейства, усовершенствовать вертикальную систему финансового контроля, особенно крупных сделок, обеспечить единую систему бухгалтерского учета расходов бюджета.

13. Одним из вопросов финансовой стратегии является вопрос о соотношении бюджетов разных уровней. Необходимо отладить систему в рамках



Бюджетного кодекса РФ, концепции межбюджетных отношений, соблюдения золотого правила бюджетной политики – 50:50, постепенно увеличивать долю финансовых ресурсов региональных бюджетов.

14. Важнейшей частью финансовой политики является налоговая политика. Нужно продолжить кодификацию налогов, сделать налоговую политику реалистичной, учитывающей финансовое положение предприятий, необходимость их оздоровления, и в то же время соблюдать императивный характер финансовых отношений, обязательность налоговых платежей. Для воздействия налогов на экономический рост необходимо сочетать единство налоговых ставок с возможным дифференцированным режимом их использования путем предоставления скидок компаниям, которые расширяют рынок сбыта своей продукции, снижают цены или вкладывают свои доходы в инвестиции. Нужно упростить систему налогообложения малого бизнеса, сделать ее инструментом его развития.

15. В число стратегических задач финансовой и денежно-кредитной политики входит задача увеличения коэффициента монетизации экономики. В ближайшие пять лет необходимо довести денежную массу (M2) до 30% к ВВП и к 2015 г. до 50%. Сохранение высокого удельного веса в структуре M2 наличных денег, недостаточность связывания денежных средств в безналичных расчетах, тезаврация рублей, долларов и другой иностранной валюты сужают экономическую основу роста денежной массы, увеличивают дисбаланс между спросом и предложением денег³.

16. Одной из самых сложных в предстоящие годы будет задача налаживания работы фондового рынка. Этот рынок, сформировавшийся в условиях высокой инфляции, бюджетного дефицита, непрерывного наращивания внутреннего долга, «привык» работать при высоких уровнях дивидендов. Фондовый рынок не преодолел полностью синдрома дефолта. Выход из создавшегося положения видится в нескольких направлениях.

Во-первых, нужно выпустить краткосрочный финансовый инструмент с умеренным доходом, не рассчитанный на изворотливых финансовых спекулянтов, а ориентированный на среднестатистического жителя нашей страны, который согласен меньше рисковать, сохранить свои сбережения с возвратом их в срок и с умеренными дивидендами, которые будут выше средней ставки дивиденда Сбербанка (на 0,5–1 пункт) и не будут подкреплены гарантиями государства⁴.

Во-вторых, необходимо выпустить финансовые инструменты со сроками обращения 1, 2, 3, 5 лет, постепенно увеличивая долю пятилетних обязательств, обеспеченных экономическими активами и обладающих достаточной ликвидностью. Они должны обмениваться на золото, конвертируемую валюту, возможно, и на недвижимость (жилье, земля и т. д.). Важно проявить умеренность в объеме их выпуска⁵.

В-третьих, следует ввести на период 3–5 лет государственное регулирование процентных ставок – депозитных и кредитных, устранить 2–3-кратное превышение вторых над первыми. Не следует депозитные ставки жестко ориентировать на превышение нормы инфляции. Большая часть населения стремится сохранить свои сбережения и не хочет рисковать, рассчитывая на высокие дивиденды⁶.

В-четвертых, для перетока средств в инвестиции целесообразно в деятельности фондовых и валютных бирж существенно усилить инвестиционную направленность, в том числе в сфере высоких технологий наладить листинг акций предприятий и вкладывать средства в инвестиционные проекты.

17. Для усиления инвестиционной и инновационно направленной финансовой политики необходимы серьезные перемены в деятельности банковской системы.

Могут быть использованы разные схемы: создание группы инвестиционных банков (банк развития и т. д.), в ряде универсальных банков – отделение инвестиционной деятельности от сугубо коммерческой. При этом нужно учитывать тенденции развития мировой финансовой системы.

В условиях экономического подъема и стабилизации всей финансово-банковской системы часть инвестиционных функций будут выполнять страховые компании (могли бы страховать политические риски), пенсионные фонды и другие финансовые институты.

18. Реализация важнейшей стратегической линии финансовой политики в XXI в. предполагает активное использование в финансовом регулировании международных стандартов, в том числе и таких новых, как кодексы финансовой и денежно-кредитной политики, критерии надежности финансового сектора, стандарт управления корпоративными финансами, бухгалтерским учетом, процедурами проведения банкротств⁷.

Таким образом, для стабилизации экономики и решения финансовой проблемы необходимо: обеспечить сбалансированность бюджетов и их утверждение на базе реального прогноза макроэкономических показателей; реализовать комплекс мер по расширению налогооблагаемой базы; установить верхние границы доходности по государственным заимствованиям, расширить операции Банка России на открытом рынке; стабилизировать валютный курс рубля через усиление контроля со стороны Банка России за валютными счетами и операциями коммерческих банков, создание предпосылок для конвертации наличной иностранной валюты физическими лицами в рублевые активы; сформировать систему доверительного управления государственной собственностью в России и за рубежом; реформировать систему казначейского исполнения бюджета, обеспечив ее прозрачность, повысив статус,



расширив сферу применения; ориентировать денежно-кредитную политику на регулирование процентных ставок.

Важно проводить согласованную финансовую, денежно-кредитную и социально-экономическую политику, направленную на интересы широких слоев населения, создающих национальное богатство и обладающих огромным интеллектуальным потенциалом. Успех финансовой политики находится в плоскости макроэкономического роста на основе развития реального сектора экономики, приводящего к расширению налогооблагаемой базы, и укрепления геополитических и стратегических позиций России.

Примечания

- 1 См.: Ковалева Т. М., Дьяконова М. Л., Кузьменко Т. Н. Финансы и кредит : учебник / под ред. Т. М. Ковалевой. 5-е изд., доп. М., 2008. С. 112.
- 2 См.: Финансовая политика России : учеб. пособие / под ред. Р. А. Набиева [и др.]. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2008. С. 32.
- 3 Там же. С. 34.
- 4 Там же. С. 36.
- 5 Там же. С. 37–38.
- 6 Там же. С. 39.
- 7 См.: Грязнова А. Г. Финансы : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2010. С. 143.

УДК 336.7

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

А. М. Багдасарян

Государственный аграрный университет Армении, г. Ереван
E-mail: aregbag@yahoo.com

В статье исследуются основные показатели рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой, проведен сравнительный анализ его показателей в странах с переходной экономикой и странах с развитым рынком, выявлены основные проблемы и предложены пути развития рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовые биржи, переходная экономика.

Problems of Development and Regulation of the Securities Market in the Countries of Eastern Europe and Central Asia

A. M. Baghdasaryan

The article studies the main indicators of the securities market in the countries with transition economy, comparative analysis of the securities market performance in the countries with transition economy and developed markets is made, identifying key issues and suggesting ways for the securities market development.

Keywords: securities market, stock exchanges, transition economics.

Рынок ценных бумаг является одной из важнейших составляющих частей финансового рынка. Развитие и повышение конкурентоспособности экономики в странах с переходной экономикой во многом зависит от уровня развития рынка ценных бумаг. Однако в большинстве этих стран он находится либо на стадии формирования, либо на начальных стадиях развития.

Для разработки путей развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой необходимо исследовать его основные показатели, чтобы

затем подвергнуть их сравнительному анализу с показателями в странах с развитым рынком, а также с мировыми, выявить основные проблемы развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой. Вышеперечисленные проблемы в той или иной мере исследованы в трудах ученых и исследователей, работающих на территории бывшего СССР, а также в трудах иностранных исследователей. В частности, проблемы методологического характера тщательно обсуждены в трудах Я. М. Миркина¹ а закономерности и тенденции развития мировых фондовых рынков – в трудах Б. Б. Рубцова². Однако развитие рынка ценных бумаг требует его постоянного исследования.

Цель нашего исследования – анализ основных показателей, сравнительный анализ и выявление основных проблем развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой. Основное внимание уделено анализу показателей рынка инвестиционных ценных бумаг, в частности структуре рынка, а также исследованию основных биржевых показателей.

Показатели объема рынка инвестиционных ценных бумаг и валового внутреннего продукта в странах с развитыми и формирующимися рынками показаны в табл. 1.

Как видно из табл. 1, в период с 2006–2008 гг. объем мирового валового продукта показывал тенденцию роста. Однако в свете мирового финансово-экономического кризиса в период с 2008 – 2009 гг., он существенно снизился, начав





Таблица 1

Объем рынка инвестиционных ценных бумаг и валового внутреннего продукта в странах с развитыми и формирующимися рынками ценных бумаг, 2006–2010 гг.³

Страна	Объем рынка инвестиционных ценных бумаг**, млрд долл. США					Объем валового внутреннего продукта, млрд долл. США				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
США	46 305	49 802	42 395	46 729	49 818	13 195	13 808	14 441	14 119	14 527
Япония	13 515	13 881	14 687	15 317	18 253	4366	4382	4911	5069	5459
Евросоюз*	36 272	42 952	36 400	43 569	41 923	13 644	15 689	17 037	15 373	15 161
в том числе										
Германия	6489	7711	6600	7036	6792	2899	3321	3673	3339	3287
Великобритания	7092	7696	5839	7509	8395	2395	2765	2680	2179	2250
Франция	5808	7104	6025	7054	6926	2252	2594	2867	2656	2563
Италия	4518	5293	5016	5761	4957	1853	2105	2314	2118	2055
Страны с формирующимися рынками	17 749	28 770	16 374	23 624	28 334	14 079	17 282	20 606	19 566	23 427
в том числе										
Европейские страны	2615	3358	1540	1865	2628	2631	3527	4126	3264	3728
Азиатские страны	10 375	18 288	10 160	15 478	18 318	6260	7482	8902	9480	11 427
Страны Центр. и Юж. Америки	3011	4377	3265	4526	5225	2942	3609	4209	3965	4834
Африканские страны	992	1348	600	737	983	920	1100	1282	883,4	1049
Весь мир	119 561	144 928	117 043	139 271	149 944	48 204	54 545	60 918	57 843	62 911

Примечание. * Включает данные только западноевропейских стран – членов ЕС. Новые члены ЕС включены в группу европейских стран с формирующимися рынками.

** Рассчитано как сумма капитализации рынка акций и непогашенной задолженности по долговым ценным бумагам.

увеличиваться с 2009 г., в 2010 г. уже превысил соответствующий показатель 2008 г. В Европейских странах с переходной экономикой объем ВВП снизился в большей степени, чем объем мирового валового продукта, но начиная с 2009 г. тоже начал показывать тенденцию роста, однако в 2010 г. этот показатель был значительно меньше соответствующего показателя 2008 г.

Более значительной была разница между мировыми показателями и показателями европейских стран с переходной экономикой по показателю объема рынка инвестиционных ценных бумаг. До 2007 г. отмечался его рост, после чего произошло резкое снижение. Начиная с 2008 г. объем мирового рынка инвестиционных ценных бумаг начал снова показывать тенденцию роста и в 2010 г. превысил соответствующий показатель 2007 г. Объем рынка инвестиционных ценных бумаг в европейских странах с переходной экономикой в период с 2007–2008 гг. снизился более чем в два раза. И хотя начиная с 2008 г. тоже начал показывать тенденцию роста, в 2010 г. был почти в два раза меньше соответствующего показателя 2007 г.

Динамика изменения валового внутреннего продукта, объема рынка инвестиционных ценных бумаг и банковских активов в мире и в странах Восточной Европы показана на рис. 1.

Как видно из рис. 1, в период с 2001–2010 гг. показатель объема мирового рынка инвестиционных ценных бумаг почти всегда более чем в два раза превышал показатель объема мирового валового продукта. Объем банковских активов тоже в значительной степени превышал объем мирового валового продукта. Иная картина в странах Восточной Европы. Здесь показатель объема ВВП почти в два раза превышал показатель объема рынка инвестиционных ценных бумаг и в значительной степени – объем банковских активов. Не показывает стабильной динамики и показатель объема рынка инвестиционных ценных бумаг.

Динамика изменения объема рынка акций и долговых ценных бумаг в мире и в странах Восточной Европы показана на рис. 2.

Как видно из рис. 2, в период с 2001–2010 гг. показатель объема мирового рынка долговых ценных бумаг всегда превышал показатель объема мирового рынка акций. В указанном периоде объем мирового рынка долговых ценных бумаг стабильно рос, чего нельзя сказать об объеме мирового рынка акций. В период с 2001–2002 гг. объем мирового рынка акций падал. В период 2002–2007 гг. он начал расти быстрыми темпами, в 2007–2008 гг. резко снизился, потом – снова начал расти быстрыми темпами. Из вышесказанного видно, что кризисы в финансовой системе

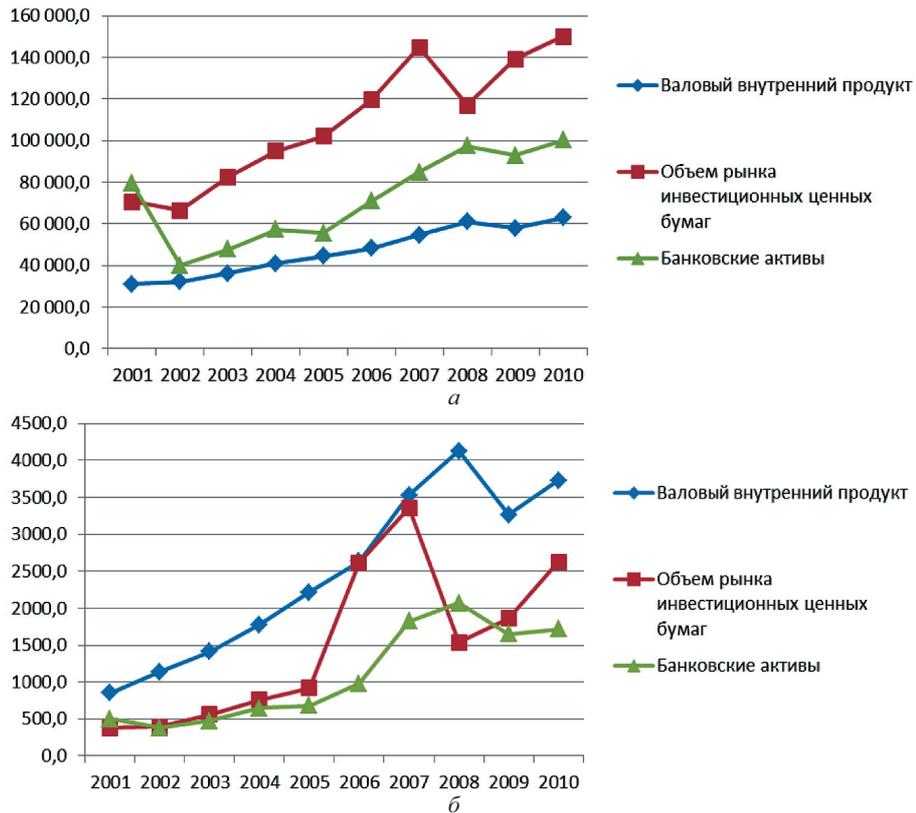


Рис. 1. Динамика изменения валового внутреннего продукта, объема рынка инвестиционных ценных бумаг и банковских активов: а) в мире; б) в странах Восточной Европы, 2001–2010гг.⁴

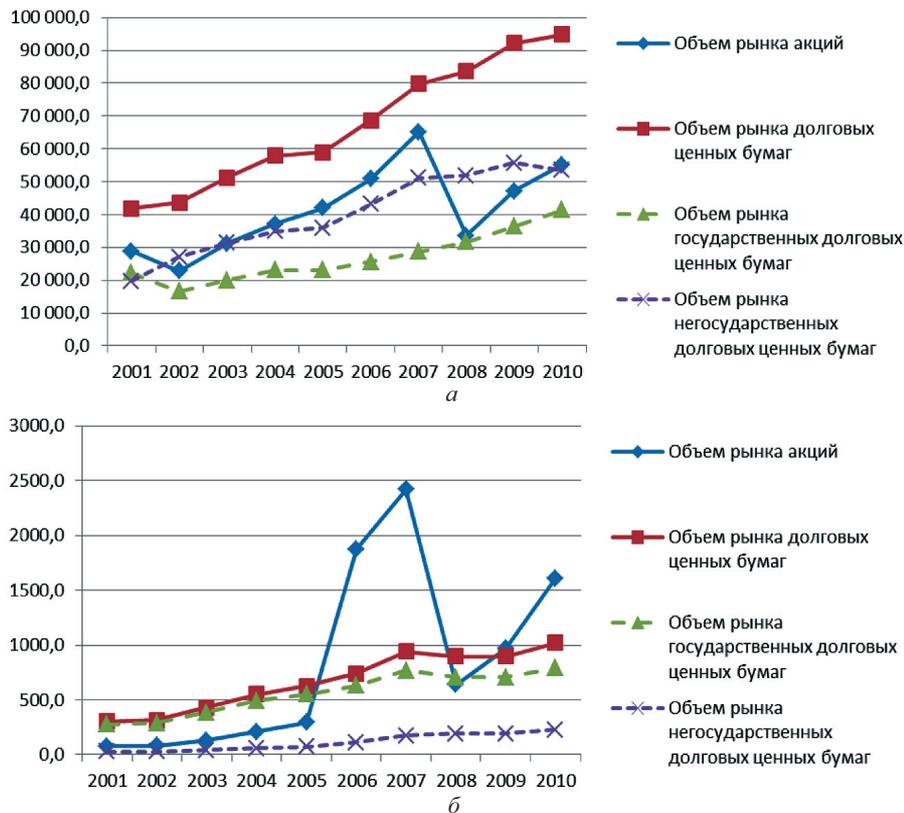


Рис. 2. Динамика изменения объема рынка акций и долговых ценных бумаг: а) в мире; б) в странах Восточной Европы, 2001–2010гг.⁵



сильнее влияют на показатели мирового рынка акций, чем рынка долговых ценных бумаг. Однако структурный анализ мирового рынка долговых ценных бумаг выявляет несоразмерное развитие его отдельных частей. Начиная с 2002 г. объем мирового рынка негосударственных долговых ценных бумаг превышает объем мирового рынка государственных долговых ценных бумаг. И если первый рос почти равномерно до 2009 г., после чего начал снижаться, то второй, наоборот, снижался до 2002 г., после чего начал стабильно расти. Структурный анализ показывает, что стабильному росту объема мирового рынка долговых ценных бумаг способствовало наличие двух факторов, действующих в разных направлениях: объем частных инвестиций, финансируемых также за счет заемного капитала, который увеличивается в периоды экономического роста, и объем государственного долга, который увеличивается в периоды экономического спада.

Из рис. 2 видно, что объем рынка акций в странах Восточной Европы имеет более нестабильную динамику: до 2005 г. он был значи-

тельно меньше объема рынка долговых ценных бумаг, в 2005–2007 гг. увеличился почти в 10 раз, в 2007–2008 гг. снизился более чем в 3 раза, а в 2008–2010 гг. снова увеличился более чем в 2 раза. Анализ показывает, что рынок акций в странах Восточной Европы неустойчив и полностью подвержен влиянию экономических кризисов.

Другой особенностью рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы является преобладание рынка государственных ценных бумаг над рынком негосударственных ценных бумаг. Так, в 2010 г. объем рынка государственных долговых ценных бумаг более чем в 3 раза превышал объем рынка негосударственных долговых ценных бумаг.

С точки зрения исследования особенностей развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой важным является также анализ основных показателей биржевой торговли. Рыночная капитализация акций и число компаний, акции которых допущены к торгам на основных фондовых биржах, действующих в странах с переходной экономикой, показаны в табл. 2.

Таблица 2

Рыночная капитализация акций и число компаний, акции которых допущены к торгам на основных фондовых биржах, действующих в странах с переходной экономикой, 2006–2010 гг.⁶

Название биржи	Рыночная капитализация акций, млрд долл. США					Число компаний, акции которых допущены к торгам				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Баня-Лукская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	5,0	5,9	2,6	2,9	2,6	793	814	838	821	821
Болгарская фондовая биржа, Болгария	9,4	21,7	8,9	8,7	7,4	347	369	404	398	390
Братиславская фондовая биржа, Словакия	3,3	6,9	5,4	5,1	4,2	6	160	125	107	90
Будапештская фондовая биржа, Венгрия	41,9	46,2	18,5	30,0	27,7	41	41	43	46	52
Бухарестская фондовая биржа, Румыния	25,2	30,6	15,1	13,1	14,2	53	54	62	69	74
Варшавская фондовая биржа, Польша	151,8	211,6	90,8	151,0	190,2	265	375	458	486	584
Грузинская фондовая биржа, Грузия	0,7	1,4	0,3	0,7	1,1	231	161	153	145	138
Загребская фондовая биржа, Хорватия	29,0	70,2	27,1	26,6	25,6	182	359	356	271	240
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	54,9	53,8	23,3	27,9	26,8	71	67	78	77	73
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	186	191	158	9	11
Люблянская фондовая биржа, Словения	15,2	28,8	11,8	12,1	9,4	100	87	84	76	72
Македонская фондовая биржа, Македония	1,1	2,7	0,8	0,9	2,6	101	113	92	86	83
Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Россия	884,7	1216,6	337,4	738,0	954,4	193	207	233	234	249
НАСДАК ОЭМЭКС Армения (NASDAQ OMX Armenia), Армения	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	35	28	22	11	11
Республиканская фондовая биржа «Тошкент», Узбекистан	0,1	0,2	2,8	1,9	2,9	620	430	392	314	295
Российская торговая система (РТС), Россия	966,0	1328,8	374,9	763,5	959,9	280	301	275	279	278
Санкт-Петербургская валютная биржа, локальные рынки, Россия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0	0
Сараевская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	7,7	11,7	5,6	5,3	4,9	489	509	524	529	541
Украинская фондовая биржа, Украина	0,3	0,2	0,2	0,2	1,1	54	54	49	53	37
Фондовая биржа ПФТС, Украина	44,1	111,8	23,5	25,8	32,0	295	335	303	288	302
Черногорская фондовая биржа, Черногория	2,4	3,7	2,9	4,3	3,6	65	83	74	65	55



Как видно из табл. 2, в 2010 г. наибольшее число компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, было на Бания-Лукской фондовой бирже (821 эмитент). Далее следуют Варшавская фондовая биржа (584 эмитента), Сараевская фондовая биржа (541 эмитент), Болгарская фондовая биржа (390 эмитентов) и Фондовая биржа ПФТС (302 эмитента). Однако по показателю рыночной капитализации Бания-Лукская и Сараевская фондовые биржи уступают основным фондовым биржам, действующим на территории Восточной Европы. Рыночная капитализация на Бания-Лукской фондовой бирже составляет 2,6 млрд долл. США, а на Сараевской – 4,9 млрд долл. По показателю рыночной капитализации лидируют РТС (959,9 млрд долл.) и ММВБ (954,4 млрд

долл.). Число компаний, акции которых допущены к торгам на РТС, составляет 278, а на ММВБ – 249. По показателю рыночной капитализации за РТС и ММВБ следует Варшавская фондовая биржа (190,2 млрд долл.). Показатель рыночной капитализации на Фондовой бирже ПФТС составляет 32 млрд долл., на Будапештской фондовой бирже – 27,7 млрд долл., на Казахской – 26,8 млрд долл., на Загребской – 25,6 млрд долл., на Бухарестской – 14,2 млрд долл. Показатель рыночной капитализации на остальных фондовых биржах, действующих на территории Восточной Европы, не достигает и 10 млрд долл. Объемы торговли акциями и долговыми ценными бумагами на основных фондовых биржах, действующих в странах с переходной экономикой, показаны в табл. 3.

Таблица 3

Объем торговли акциями и долговыми ценными бумагами на основных фондовых биржах, действующих в странах с переходной экономикой, 2006–2010гг.⁷

Название биржи	Объем торговли акциями, млн долл. США					Объем торговли долговыми ценными бумагами, млн долл. США				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Бания-Лукская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	261,9	546,8	163,1	132,4	82,5	0,0	0,6	8,3	22,2	37,9
Болгарская фондовая биржа, Болгария	1546,0	6808,9	1855,0	487,1	377,3	200,2	297,5	183,2	123,2	85,1
Братиславская фондовая биржа, Словакия	99,5	31,3	21,1	174,7	308,9	37 857,1	15 148,4	33 899,8	16 747,3	8806,5
Будапештская фондовая биржа, Венгрия	31 157,7	47 586,5	30 706,0	25 375,2	26 263,1	1672,9	1160,8	2371,8	1459,4	1132,2
Бухарестская фондовая биржа, Румыния	3548,8	5623,4	2354,6	1715,7	1733,2	55,0	323,6	67,8	399,1	736,2
Варшавская фондовая биржа, Польша	56 372,9	87 962,2	69 499,1	53 509,3	69 156,6	897,8	636,7	1032,3	1268,5	520,9
Грузинская фондовая биржа, Грузия	94,1	46,2	8,3	1,8	3,4	1,6	0,1	0,0	0,0	0,0
Загребская фондовая биржа, Хорватия	1876,2	4386,1	3216,0	1461,9	1049,8	6249,3	8750,2	2510,9	659,7	292,3
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	4026,6	8924,4	3803,8	4300,1	1902,7	3018,9	4302,7	3651,9	2583,4	1614,2
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	102,7	146,1	103,6	66,2	9,8	0,0	0,0	0,0	0,7	0,9
Люблинская фондовая биржа, Словения	2049,7	4252,2	2337,8	947,0	476,1	1537,1	598,2	374,6	205,6	143,6
Македонская фондовая биржа, Македония	397,2	492,9	163,3	65,1	44,6	38,0	41,1	33,8	29,7	27,4
Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Россия	409 044,7	599 326,6	514 006,1	836 268,3	991 540,8	86 528,5	127 098,6	123 948,4	467 463,3	1 115 818,2
НАСДАК ОЭМЭКС Армения (NASDAQ OMX Armenia), Армения	5,9	5,0	0,9	0,3	0,4	1,3	2,3	7,3	27,9	7,9
Республиканская фондовая биржа «Тошкент», Узбекистан	110,9	89,2	80,3	59,5	39,3	0,8	0,4	0,0	0,0	0,0
Российская торговая система (РТС), Россия	17 232,1	15 161,6	10 448,4	54 171,8	112 122,4	306,0	47,4	258,3	1,1	1,1
Санкт-Петербургская валютная биржа, локальные рынки, Россия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	270,5	993,5	511,9	58,2	116,7
Сараевская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	680,9	620,4	281,5	148,3	70,0	0,0	0,0	0,0	0,1	19,5
Украинская фондовая биржа, Украина	22,2	14,2	3,6	2,4	0,6	25,2	1,6	9,4	0,0	0,0
Фондовая биржа ПФТС, Украина	1182,2	1996,1	1679,2	581,2	530,6	2557,8	3588,8	2842,0	387,7	300,3
Черногорская фондовая биржа, Черногория	288,7	285,4	105,2	322,8	70,9	13,6	12,6	9,7	9,9	6,0



Из табл. 3 видно, что по объему торговли акциями на территории Восточной Европы лидируют ММВБ и РТС. В 2010 г. объем торговли акциями на ММВБ составил почти 1 трлн долл., а на РТС – более 110 млрд долл. За ними следуют Варшавская (около 70 млрд долл.) и Будапештская фондовые биржи (около 26 млрд долл.). Объем торговли акциями на Казахстанской фондовой бирже составил 1,9 млрд долл., на Бухарестской – 1,7 млрд долл., на Загребской – 1 млрд долл. Объем торговли акциями на остальных фондовых биржах, действующих на территории Восточной Европы, не достигает и 1 млрд долл.

По объему торговли долговыми ценными бумагами на территории Восточной Европы абсолютным лидером является ММВБ, (в 2010 г. он составил более, чем 1,1 трлн долл), за ней следуют Братиславская (8,8 млрд долл.), Казахстанская (1,6 млрд долл) и Будапештская фондовые биржи (1,1 млрд долл.). Объем торговли долговыми ценными бумагами на остальных фондовых биржах, действующих на территории Восточной Европы, не достигает и 1 млрд долл.

Из приведенных выше исследований ясно, что рынок ценных бумаг в разных странах с переходной экономикой находится на разных уровнях развития. С точки зрения развития рынка более передовыми являются страны, вошедшие в Европейский союз. С точки зрения количественных показателей безусловным лидером является Российская Федерация. Наихудшее состояние рынка ценных бумаг – в странах Южного Кавказа. Здесь данный рынок находится на стадии формирования.

Несмотря на все различия, имеются проблемы развития рынка ценных бумаг, присущие всем странам с переходной экономикой. Эти проблемы можно объединить в следующие группы: связанные с нежеланием инвесторов входить на рынок ценных бумаг (проблемы недостатка предложения капитала); связанные с отсутствием инвестиционных возможностей (проблемы недостатка спроса на капитал); связанные с развитием торговых, расчетно-клиринговых и депозитарных систем рынка ценных бумаг; а также связанные с недостаточной осведомленностью потенциальных участников рынка ценных бумаг о возможностях рынка. Вышеперечисленные проблемы проявляются в разном объеме в разных странах с переходной экономикой, однако в той или иной мере, присущи им всем. Например, торговые, расчетно-клиринговые и депозитарные системы рынка ценных бумаг находятся на достаточно высоком уровне в странах Балтийского региона (Эстония, Латвия, Литва). Регулируемые рынки этих стран полностью интегрированы в один из крупнейших мировых рынков – NASDAQ OMX, что позволяет решить проблемы, связанные с недостатком спроса и предложения на капитал. В Эстонии эти проблемы в значительной степени были решены

также внедрением обязательной накопительной многоуровневой системы пенсионного обеспечения, а кроме того, было в достаточной степени уделено внимание повышению осведомленности населения и потенциальных участников рынка ценных бумаг о возможностях рынка. Недоверие к рынку ценных бумаг особо остро ощущается в странах Южного Кавказа и в некоторых странах Балканского региона. В других странах бывшего СССР эта проблема тоже не полностью решена, что обусловлено как объективными, так и субъективными факторами.

Подводя итог нашему исследованию, можно сделать вывод, что, несмотря на разные уровни развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой, проблемы, проявляющиеся в той или иной мере, имеются во всех странах. Для дальнейшего развития данного рынка необходимо уделять внимание решению этих проблем, в частности увеличению объема капитала, направляемого на рынок ценных бумаг, увеличению инвестиционных возможностей, развитию и интеграции торговых, расчетно-клиринговых и депозитарных систем и повышению осведомленности потенциальных участников рынка ценных бумаг о его возможностях.

Примечания

- 1 См.: Миркин Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок. М., 1995. С. 66, 99–100, 413–440; *Он же*. Рынок ценных бумаг: Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М., 2002.
- 2 См.: Рубцов Б. Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. М., 2000.
- 3 BIS Quarterly Reviews: International banking and financial market developments, Bank for International Settlements, Basel, 2006–2010; International Monetary Fund, Global Financial Stability Reports: 2006–2010, Washington, D.C., 2007–2011.
- 4 Там же.
- 5 Там же.
- 6 Международная ассоциация бирж стран СНГ. Бюллетени биржевой статистики: 2006–2010. URL: <http://mab.micex.ru> (дата обращения: 10.12.2011); Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, Newsletters: Jan. 2006 – Jan. 2011, Supplements: 1st Quarter 2006 – 4th Quarter 2010. URL: <http://www.feas.org> (дата обращения: 05.12.2011); Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, FEAS Books: 2009–2011. URL: <http://www.feas.org> (дата обращения: 15.12.2011); Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, FEAS Semi Annual Reports: 2006–2008. URL: <http://www.feas.org> (дата обращения: 10.12.2011); World Federation of Exchanges, Time Series: 2006–2011. URL: <http://www.world-exchanges.org> (дата обращения: 02.12.2011); World Federation of Exchanges, Annual Statistics Reports: 2006–2010. URL: <http://www.world-exchanges.org> (дата обращения: 08.12.2011).
- 7 Там же.



УПРАВЛЕНИЕ

УДК 519.2:33

КОМПЛЕКСНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОМ АНАЛИЗЕ

В. Н. Афанасьев, В. Б. Кузнецова

Оренбургский государственный университет
E-mail: afanassiev@rambler.ru

В статье рассмотрены теоретическое обоснование и методическое обеспечение комплексного применения статистических методов в функционально-стоимостном анализе.

Ключевые слова: статистические методы, статистическое моделирование, функционально-стоимостный анализ, ФСА, себестоимость, моделирование временных рядов, дисперсионный анализ, теория принятия решений.

Integrated Application of Statistical Methods in the Value Analysis

V. N. Afanasiev, V. B. Kuznetzova

The paper considers the theoretical basis and methodological support to the integrated application of statistical techniques in value analysis.

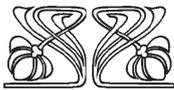
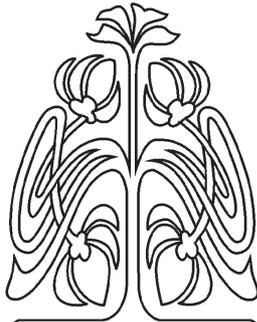
Key words: statistical methods, statistical modeling, value analysis (functional-cost analysis), FCA, cost, time series modeling, variance analysis (ANOVA), decision-making theory.

В сложившихся в России экономических условиях стратегическое развитие предприятий (организаций, фирм, компаний) определено эффективным управлением затратами, оптимизацией и выявлением резервов экономии денежных средств.

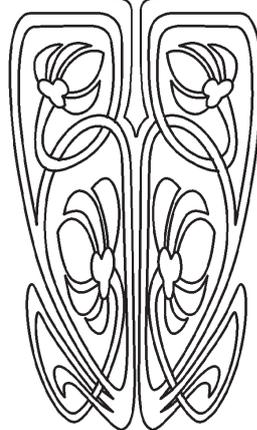
Одним из инструментов, обеспечивающих эффективность управления затратами (себестоимостью), является использование на практике методологии функционально-стоимостного анализа (ФСА). В связи с этим возникла необходимость дальнейшего совершенствования ФСА посредством комплексного применения статистических методов исследования себестоимости в ФСА, которые в отличие от других методов выявляют устойчивые закономерности, что, следовательно, позволяет предвидеть дальнейшее развитие анализируемого процесса управления себестоимостью. Вместе с тем статистическое моделирование приобретает особое значение в условиях риска и неопределенности деятельности предприятия, являясь неотъемлемой составляющей процедуры принятия управленческого решения. Применение статистических методов в ФСА позволяет структурировать себестоимость, отслеживать ее динамику, тем самым способствуя выявлению резервов и формированию выводов и предложений по их использованию при принятии управленческих решений.

Таким образом, комплексное применение статистических методов в проведении функционально-стоимостного анализа для предприятий (организаций, фирм, компаний) позволяет обосновать высокую теоретическую и практическую значимость проведенного исследования и определить его актуальность.

Функционально-стоимостный анализ рассматривался такими известными учеными, как М. И. Баканов, Р. Влчек¹, Е. И. Горелова, Е. А. Грамп, В. А. Ивлев, М. Г. Карпунин, А. Я. Кибанов², А. М. Кузьмин,



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





Е. А. Кузьмина, Б. И. Майданчик, Л. Д. Майлз, Н. К. Моисеева, М. Л. Слуцкий, Ю. М. Соболев, В. М. Шеравнер, А. Д. Шеремет, Х. Эберт и др.

Исследованием проблем анализа себестоимости занимались В. Е. Адамов, П. С. Безруких³, С. Д. Ильенкова, Н. П. Кондраков, М. И. Кутер, А. Ш. Маргулис, С. А. Николаева, П. П. Новиченко, В. А. Пипко, и др.

Рассматриваемые статистические методы ранее нашли отражение в трудах Т. Н. Агаповой, В. Е. Адамова, С. А. Айвазяна, В. Н. Афанасьева, В. П. Боровикова, А. М. Дуброва, Т. А. Дубровой, И. И. Елисеевой, В. Е. Кузнецовой, Б. А. Лагоши, Т. В. Лебедевой, Р. А. Шмойловой, М. М. Юзбашева и др.

Вместе с тем научно-методические обоснования исследований вышеперечисленных ученых в литературе не содержат комплексного применения статистических методов, включающих современный инструментальный анализ временных рядов (применение моделей экспоненциального сглаживания и ARIMA) и статистическую оценку зависимости между производственной себестоимостью и видом технологической сборки изделия в функционально-стоимостном анализе, направленных на оптимизацию и выявление резервов экономии и выбор оптимального варианта затрат на производство продукции.

Изучение сущности функционально-стоимостного анализа выявило два направления его проведения: первое разработано конструктором Ю. М. Соболевым⁴, второе – инженером Л. Майлзом⁵.

В связи со сложностью выполняемого заказа преимущество метода Ю. М. Соболева заключается в том, что он направлен на разработку более экономичных вариантов технологий изготовления изделия в рамках существующего конструкторского решения, поэтому данный метод является основным. Стоит отметить, что при решении других технологических задач более объективен метод Л. Майлза, направленный на изучение функций изделия и рассмотрение исходной конструкции как одного из возможных вариантов осуществления изделием своих функций.

В специальной литературе выделяют разное количество этапов проведения функционально-стоимостного анализа. Это зависит от различных вариантов комбинирования этапов между собой, но сама программа функционально-стоимостного анализа не зависит от количества этапов. Чаще всего можно встретить следующие этапы ФСА: подготовительный, информационный, аналитический, творческий, исследовательский, рекомендательный и этап внедрения и контроля.

Предлагается внедрение статистических методов для реализации последовательного использования аналитического, творческого и исследовательского этапов функционально-стоимостного анализа (рис. 1).

В процессе исследования для каждого этапа функционально-стоимостного анализа определена задача.

Задача подготовительного этапа – подбор квалифицированных, творчески мыслящих специалистов, обладающих определенными инженерными и экономическими знаниями, а также знаниями в области подготовки и организации производства, из которых формируется исследовательская рабочая группа. На данном этапе осуществляется и выбор объекта статистического исследования.

Задача информационного этапа – сбор, систематизация и всестороннее изучение информации по исследуемому объекту. Данная задача решена методом статистического наблюдения.

Задача аналитического этапа – оценка себестоимости производства изделия. Данная задача решена методами структурно-динамического анализа, индексного поэлементного анализа, методами моделирования и прогнозирования временного ряда (использование моделей экспоненциального сглаживания и ARIMA-моделей) для прогнозирования производственной себестоимости и экономических элементов затрат, образующих производственную себестоимость изделия, дисперсионного анализа для выявления зависимости и статистической оценки связи между производственной себестоимостью и видом технологической сборки.

Задача творческого этапа – на основе использования статистических методов, приведенных на предыдущем этапе, выработка предложений по совершенствованию изделия; выдвижение и рекомендация технологий изготовления изделия.

Задача исследовательского этапа – отбор оптимальных вариантов решений, которые после соответствующей проработки можно представить в качестве предложений-рекомендаций ФСА. Данная задача решена с помощью сравнительной оценки вариантов технологий изготовления, метода экспертных оценок (выявление факторов, влияющих на себестоимость), экономико-математического моделирования себестоимости производства изделия и прибыли в условиях риска и неопределенности.

Задача рекомендательного этапа состоит в том, что выводы и результаты доводятся до уровня конкретных предложений в целях формирования оптимальной структуры себестоимости и наилучшего варианта затрат на производство продукции.

Задача этапа внедрения и контроля – внедрение полученных результатов в производство, контроль за их исполнением и оценка фактической экономической эффективности от реализации данных предложений.

Данный подход к ФСА формирует методологию по комплексному систематизированному исследованию себестоимости.

Проведение расчетов с помощью статистических методов в ФСА позволяет получить большой



Рис. 1. Использование статистических методов в методике функционально-стоимостного анализа (==== – комплекс статистических методов, предложенный автором)



объем информации для принятия управленческого решения, наиболее четко структурировать себестоимость и, следовательно, избежать искажений в распределении затрат, выделить элементы затрат, на которые необходимо обратить особое внимание, чтобы добиться их оптимизации. В этом случае статистические методы моделирования и прогнозирования являются средством предупреждения принятия неэффективных управленческих решений.

Специалисту очень важно знать, какой именно элемент подвергается анализу, чтобы собрать необходимую информацию для принятия управленческого решения по оптимизации себестоимости.

Для исследования выбрано предприятие, входящее в оборонно-промышленный комплекс Российской Федерации, ОАО «ПО «Стрела», отобраны следующие показатели: производственная себестоимость, материальные затраты, затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды, амортизация и прочие затраты.

На подготовительном этапе ФСА создана исследовательская группа по следующим специализациям: экономика, статистика, технология машиностроения, оборудование и технология повышения износостойкости и восстановления деталей машин и аппаратов, металлообрабатывающие станки и комплексы, системы автоматизированного проектирования, автоматизация технологических процессов и производств, самолетостроение и вертолетостроение, ракетостроение.

На информационном этапе ФСА проведена подготовка, сбор и систематизация необходимого количества информации о конструкции, технологии, процессах, требованиях и средствах создания изделия, расчете производственной себестоимости, материальных затратах, затратах на оплату труда и отчисления на социальные нужды, амортизации и прочих затратах на создание и функционирование изделия. Изделие изучено по паспортам и чертежам, ТУ, ГОСТам и т. п., а также изучена технология его создания.

На аналитическом этапе дана оценка: производственной себестоимости, материальных затрат, затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды, амортизации и прочих затрат на производство выбранного изделия для выявления проблем, связанных с его совершенствованием и получением наибольшего экономического эффекта от производства.

По результатам структурно-динамического анализа производственной себестоимости при использовании индексного метода поэлементного анализа затрат на производство изделия, методов моделирования и прогнозирования (экспоненциального сглаживания и ARIMA-процессов) построены модели прогнозирования изменения производственной себестоимости и экономических элементов затрат ее образующих. Результаты дисперсионного анализа позволили сделать вывод

о наличии зависимости между производственной себестоимостью и видом технологической сборки изделия и статистически оценить эту связь.

Как показали результаты исследования, на аналитическом этапе функционально-стоимостного анализа решающее значение имеет применение статистических методов анализа динамики производственной себестоимости, материальных затрат, затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды, амортизации и прочих затрат на производство изделия. Это позволяет установить особенности и закономерности развития исследуемых элементов затрат при помощи характеристик, отражающих изменение параметров во времени; обладание дополнительной информацией поможет при принятии управленческих решений. Анализ динамики показал, что в производственной себестоимости за период январь 2005 г. – декабрь 2009 г. наблюдается снижение (средний темп роста составил 99,24%); в затратах на оплату труда и отчисления на социальные нужды, в амортизации и прочих затратах на производство изделия с января 2005 г. по декабрь 2009 г. также наблюдается снижение (средний темп роста – 98,24 и 99,02% соответственно); в материальных затратах в рассматриваемый период наблюдается рост (средний темп роста – 101,54%).

Статистический анализ структуры себестоимости на данном этапе ФСА заключается в возможности точного количественного измерения и соизмерения, выявления пропорций и закономерностей, ее определяющих. Установлено, что за период с января 2005 г. по декабрь 2009 г. на ОАО ПО «Стрела» произошло изменение структуры затрат на производство изделия. Наибольшие изменения произошли в доле материальных затрат, она выросла на 17,63 процентного пункта при одновременном снижении доли затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды на 8,76 процентного пункта и доли амортизации и прочих затрат на 8,87 процентного пункта. Следовательно, при принятии управленческого решения руководству предприятия необходимо внимательно изучить и, возможно, провести перераспределение денежных средств⁶.

В результате применения индексного метода поэлементного анализа затрат на производство изделия пришли к выводу, что при принятии решения по управлению затратами особое внимание следует уделить элементу «материальные затраты» как имеющему наиболее интенсивную динамику роста (обусловлена мировым финансовым кризисом 2008 г., который повлек рост цен на покупные комплектующие изделия).

Необходимость использования методов моделирования и прогнозирования⁷ на аналитическом этапе ФСА определяется тем, что они позволяют построить и выбрать надежную модель для прогнозирования производственной себестоимости, материальных затрат, затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды, амортизации



и прочих затрат на производство изделия⁸. С учетом рассчитанной оценки точности моделей и относительных отклонений прогнозных значений от фактических данных, обосновывается, что наилучшей моделью для прогнозирования производственной себестоимости, материальных затрат, затрат на оплату труда и отчисления на социальные нужды, амортизации и прочих затрат является ARIMA-модель.

Полученные результаты и выводы, основанные на интеграции статистических методов на аналитическом этапе функционально-стоимостного анализа, позволяют оценивать ситуацию как на данный момент, так и на ближайшее будущее и являются, тем самым, одним из элементов системы управления себестоимостью.

Прогнозные модели имеют удовлетворительную оценку точности, мы отдаем предпочтение моделям с наименьшим значением относительной ошибки аппроксимации ($|\delta|$).

Прогнозные значения попадают в границы доверительного интервала с вероятностью 0,9 (90%).

Коэффициенты построенных ARIMA-моделей являются значимыми, при всех переменных $u(t_j > t_{кр})$, так как нулевые гипотезы $H_0: \beta_j = 0$ при альтернативной $H_0: \beta_j \neq 0$ отклонены (величина $p < 0,05$).

Следовательно, данные модели могут быть использованы для прогнозирования.

Для выявления зависимости выбираются три вида технологической сборки (транспортная кабина вертолета (общего пользования, пассажирская), МЧС и VIP). На каждый вид технологической сборки рассчитана производственная себестоимость.

Кабины VIP и МЧС составят одну группу, кабины транспортные (общего пользования) – другую.

Тогда $m = 2, n_1 = 3, n_2 = 17, \alpha = 0,05$.

Средние значения производственной себестоимости для каждого вида вертолета:

$$x_1 \text{ (кабины VIP и МЧС)} = 2\,566\,559,53 \text{ руб.}$$

$$x_1 \text{ (транспортная кабина)} = 1\,917\,586,41 \text{ руб.}$$

Среднее значение производственной себестоимости всех отобранных образцов:

$$x_{1,2} = 2\,014\,932,38 \text{ руб.}$$

С помощью однофакторного дисперсионного анализа получены следующие характеристики производственной себестоимости.

На основе полученных данных коэффициент детерминации составляет 54%. Дисперсия производственной себестоимости зависит от вида технологической сборки изделия (вида кабины вертолета) на 54%.

Эмпирическое корреляционное отношение составляет 0,73, что позволяет сделать вывод о наличии тесной связи между видом технологической сборки изделия (видом кабины вертолета) и производственной себестоимостью.

Расчетное значение критерия Фишера ($F_{расч}$) сравнивается с критическим ($F_{кр}$): $F_{расч} = 19,61$, а $F_{кр(0,05;1;17)} = 4,45$, то есть $F_{расч} > F_{кр}$ при уровне значимости 0,05 (с надежностью 0,95), что свидетельствует о наличии связи между производственной себестоимостью и видом технологической сборки изделия.

Во время проведения творческого этапа ФСА решается задача выработки предложений по совершенствованию изделия: предложены варианты технологий изготовления узлов изделия.

На исследовательском этапе решается задача отбора оптимальных вариантов, которые после соответствующей проработки можно представить в качестве предложений-рекомендаций ФСА.

Наличие риска связано с влиянием определенных факторов, которое необходимо учитывать при принятии оптимального управленческого решения.

Авторами приведена последовательность управления себестоимостью:

- выдвижение и рекомендация вариантов технологий изготовления выбранных изделий;
- выявление факторов, влияющих на себестоимость;
- расчет вероятности наступления «факторов»;
- разработка моделей рискованных ситуаций на основе использования теории игр;
- принятие управленческого решения по результатам анализа.

Применение данной последовательности позволит предприятиям (организациям, фирмам, компаниям) оптимизировать себестоимость.

Для проведения исследования отобраны два узла изделия. При этом наличие хотя бы одной детали узла, выполненной штамповкой, условно относит узел к варианту изготовления штамповкой, аналогично наличие хотя бы одной детали, выполненной отливкой, условно относит узел к варианту изготовления отливкой.

Для оценки факторов, влияющих на себестоимость, использован метод экспертных оценок. На основе анализа мнений экспертов, первоочередным фактором для изделий предприятий оборонно-промышленного комплекса выступает «надежность», вторым – «степень использования производственной мощности предприятия» и третьим – «инфляция».

Формирование экспертной группы проводилось по следующей методике. Вначале отбиралась специализация, имеющие публикации в данной области, а затем одному из них поручалось предложить состав наиболее, на его взгляд, компетентных экспертов. Каждый из 10 названных специалистов одновременно указал 10 наиболее крупных ученых, занимающихся вопросами по данной проблеме. Из полученного списка специалистов были вычеркнуты 10 первоначальных, а к остальным снова обращались с просьбой



указать 10 наиболее крупных коллег-ученых. Данная процедура повторялась до тех пор, пока ни один из вновь названных специалистов не добавил новых фамилий к списку экспертов, то есть пока не стабилизировалась сеть экспертов. Полученная совокупность является генеральной совокупностью специалистов, компетентных в области прогнозируемой проблемы. К исследованию привлекались все специалисты. В их состав входили респонденты со стажем работы более 10 лет (работники предприятия ОАО ПО «Стрела» (конструкторского отдела, литейного цеха, штамповочного цеха, бухгалтеры), сотрудники с ученой степенью Аэрокосмического института Оренбургского государственного университета).

На основе оценок, данных экспертами, вероятность надежности при различных технологиях изготовления узлов изделия составляет 0,98% при поковке, 0,97% при штамповке и 0,90% при отливке. Вероятность использования производственных мощностей предприятия зависит от количества заказов (от работы маркетинговой службы предприятия). Стопроцентное использование мощностей позволяет изготовить 25 изделий, а предприятие изготавливает в среднем 15 изделий. Таким образом, вероятность использования производственных мощностей была оценена экспертами как 50/50%, так же, как и вероятность наступления инфляции.

Экспертам предлагалось не только оценить вероятность факторов, предложенных разработчиком анкеты, но и внести в анкеты другие факторы, влияющие, по их мнению, на себестоимость и не учтенные разработчиком. Таким образом, значительное влияние на себестоимость среди выделенных экспертами оказывают факторы «качество управленческого решения» и «состояние, наличие и эффективность использования средств труда (основных фондов)», менее существенное – «инвестиции в производство» и «сроки изготовления».

На базе прикладной теории игр⁹ проведен расчет и оценка приемлемости вариантов технологий изготовления изделия при выборе предприятием управленческого решения. Для создания модели управления себестоимостью проведено моделирование в условиях неопределенности и риска, при котором использовалось построение «дерева решений»¹⁰ и платежной матрицы.

Создавая модель «дерева решений», мы рассмотрели такие факторы, как «надежность» и «использование производственных мощностей».

Так, вероятность получения качественного изделия равна: при поковке – 98%, при штамповке – 97%, при отливке – 90%; с другой стороны, это вероятность допущения брака в изготавливаемых узлах, которая равна при поковке 2%, при штамповке – 3%, при отливке – 10%; вероятность использования производственных мощностей составляет 0,5–100%-ное использование – если предприятие полностью загружает свои производственные мощности (25 изделий за период) и

0,5 – 60%-ное использование – если предприятие не полностью загружает свои производственные мощности, то есть недополучает заказы (15 изделий за период).

Получено 9 возможных вариантов технологий изготовления узлов изделия (рис. 2).

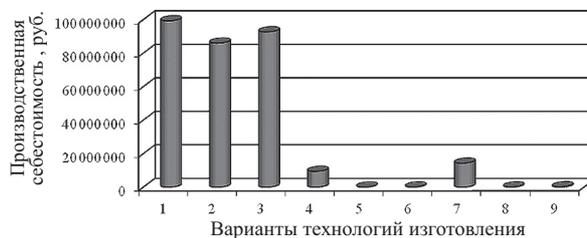


Рис. 2. Диаграмма результатов «дерева решений»: 1 – изготовление узла 1 и узла 2 поковкой (вариант, который предприятие использует на данный момент); 2 – изготовление узла 1 поковкой, узла 2 штамповкой; 3 – изготовление узла 1 поковкой, узла 2 отливкой; 4 – изготовление узла 1 штамповкой, узла 2 поковкой; 5 – изготовление узла 1 и узла 2 штамповкой; 6 – изготовление узла 1 штамповкой, узла 2 отливкой; 7 – изготовление узла 1 отливкой, узла 2 поковкой; 8 – изготовление узла 1 отливкой, узла 2 штамповкой; 9 – изготовление узла 1 и узла 2 отливкой

В результате анализа полученной модели максимальная производственная себестоимость приходится на вариант технологии изготовления «поковка+поковка», минимальная – на технологию изготовления «штамповка+штамповка». Нужно также учитывать, что при технологиях изготовления отливкой и штамповкой коэффициент надежности значительно ниже, чем при изготовлении узлов поковкой.

Построение платежной матрицы – следующий возможный вариант выбора альтернативы с помощью различных критериев: максимакса, Вальда, Сэвиджа, Гурвица, Байеса. При построении платежной матрицы ее строки представляют собой различные варианты развития предприятия – возможные стратегии предприятия ($A_1, A_2, A_3, A_4, A_5, A_6, A_7, A_8, A_9$ – прибыль (выручка) на изготовление изделия с учетом различных технологий изготовления), а столбцы – возможные экономические (рост цен) и производственные (брак изделия) исходы – стратегии развития среды функционирования предприятия. Исходы были разделены на четыре группы: постоянство, то есть цена не изменится, – это первая стратегия (Π_1); вероятность брака при постоянстве цены – вторая стратегия (Π_2); рост индекса-дефлятора – третья стратегия (Π_3); вероятность брака при росте индекса-дефлятора – четвертая стратегия (Π_4) (рис. 3).

Вероятность брака заложим в расчет. Моделирование проведено из расчета заказа на одно изделие.

Пятая стратегия (A_5) фигурирует в качестве оптимальной – вариант технологии изготовления, когда оба узла выполняются штамповкой



$$A = \begin{pmatrix} & \Pi_1 & \Pi_2 & \Pi_3 & \Pi_4 \\ A_1 & 1093\,087,93 & -3\,971\,928,37 & 894\,459,84 & -4\,373\,157,11 \\ A_2 & 9\,877\,10,45 & -3\,403\,370,88 & 817\,183,02 & -3\,749\,541,57 \\ A_3 & 987\,883,52 & -3\,705\,969,03 & 817\,197,97 & -4\,064\,408,68 \\ A_4 & 105\,584,64 & -664\,262,03 & 75\,394,56 & -725\,246,44 \\ A_5 & 207,16 & -53\,595,50 & -1882,26 & -57\,837,02 \\ A_6 & 380,23 & -61\,427,13 & -1867,31 & -66\,146,97 \\ A_7 & 105\,762,30 & -668\,450,69 & 75\,401,01 & -729\,780,49 \\ A_8 & 384,82 & -57\,826,51 & -1875,81 & -62\,415,58 \\ A_9 & 557,89 & -65\,957,76 & -1860,86 & -71\,037,13 \end{pmatrix}$$

Рис. 3. Платежная матрица A выигрышей предприятия при четырех состояниях среды его функционирования (в руб.)

по трем критериям выбора из пяти испытанных, степень ее надежности можно признать достаточно высокой для того, чтобы рекомендовать эту стратегию к практическому применению. Однако ОАО ПО «Стрела» не обладает штампами и оснасткой, что не учитывается при расчете, поэтому для него данный вариант изготовления потребует значительных финансовых вложений.

Учитывая, что вероятность изготовления некачественного изделия достаточно низкая (высокая надежность) и брак практически исключен, рассмотрим «игру с природой» с двумя состояниями: Π_1 – нет инфляции, Π_2 – инфляция (рис. 4), то есть проблему роста цен под влиянием такого фактора, как «индекс-дефлятор» (столбцы платежной матрицы).

$$A = \begin{pmatrix} & \Pi_1 & \Pi_2 \\ A_1 & 1093\,087,93 & 894\,459,84 \\ A_2 & 987\,710,45 & 817\,183,02 \\ A_3 & 987\,883,52 & 817\,197,93 \\ A_4 & 105\,584,64 & 75\,394,56 \\ A_5 & 207,16 & -1882,26 \\ A_6 & 380,23 & -1867,31 \\ A_7 & 105\,762,30 & 75\,401,01 \\ A_8 & 384,82 & -1875,81 \\ A_9 & 557,89 & -1860,86 \end{pmatrix}$$

Рис. 4. Платежная матрица A выигрышей предприятия при двух состояниях среды его функционирования (в руб.)

Для платежной матрицы при двух состояниях среды функционирования предприятия оптимальной является первая стратегия, технология изготовления двух узлов изделия поковкой. Использование штамповки – наилучший вариант в случае наличия уже имеющихся штампов и оснастки, поэтому используемый предприятием

вариант поковки в кризисной ситуации является наиболее приемлемым, хотя и дорогостоящим.

На рекомендательном этапе ФСА решается задача разработки рекомендаций по совершенствованию конструкции и процессов изготовления исследуемого изделия и принимается обоснованное решение по их реализации.

На этапе внедрения и контроля в соответствии с задачей организуется подготовка к серийному производству изделий, прошедших функционально-стоимостный анализ, ведется контроль исполнения. Далее рассчитывается оценка фактической экономической эффективности от реализации данных предложений.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что предложенная статистическая методика позволяет дать прогноз себестоимости, учесть множество состояний среды и на основе этого построить модель управления себестоимостью, которая позволит принять оптимальное решение.

Очень часто выбор решения на производстве приходится осуществлять в условиях полной неопределенности, связанной с отсутствием информации о вероятностях состояния факторов, влияющих на исследуемый показатель.

Интеграция статистических методов в функционально-стоимостном анализе обеспечила обусловленность управленческих решений по оптимизации варианта затрат на производство продукции.

Для всех видов экономической деятельности (в том числе и для оборонно-промышленного комплекса) управление себестоимостью является важной, неотъемлемой частью управления (менеджмента). Связано это прежде всего с тем, что успешное ведение производственной (предпринимательской) деятельности требует четкого представления о себестоимости. Анализ себестоимости должен способствовать оптимизации варианта затрат на производство продукции.

Комплексное применение современного инструментария статистических методов в функ-



ционально-стоимостном анализе¹¹ обеспечивает выявление устойчивых количественных закономерностей и статистическую оценку зависимости, позволяющих принимать оптимальные управленческие решения по улучшению материально-технического обеспечения предприятий, а также управлять производственными рисками при проведении технико-экономических расчетов.

Примечания

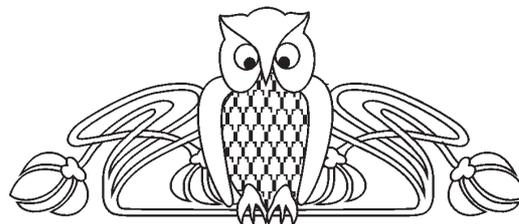
- ¹ См.: Влчек Р. Функционально-стоимостный анализ в управлении : сокр. пер. с чеш. М., 1986.
- ² См.: Кибанов А. Я. Функционально-стоимостный анализ : новые возможности в условиях хозрасчета. М., 1990.
- ³ См.: Безруких П. С., Кашаев А. Н., Комиссаров И. П. Учет затрат и калькулирование в промышленности : вопросы теории, методологии и организации. М., 1989.
- ⁴ См.: Соболев Ю. М. Конструктор и экономика : ФСА для конструктора. Пермь, 1987.
- ⁵ См.: Miles L. D. Techniques of Value Analysis and Engineering. 2-nd Edition. N.Y., 1972.
- ⁶ См.: Кузнецова В. Б. Формирование подхода к проведению функционально-стоимостного анализа на основе оценки структуры и динамики затрат и расходов на производство изделия // Вестник Оренбург. гос. ун-та. 2010. № 2(108).
- ⁷ См.: Афанасьев В. Н., Юзбашев М. М. Анализ временных рядов и прогнозирование : учебник ; 2-е изд., перераб и доп. М., 2010 ; Афанасьев В. Н., Лебедева Т. В. Моделирование и прогнозирование временных рядов : учеб.-метод. пособие для вузов. М., 2009.
- ⁸ См.: Кузнецова В. Б. Статистические методы моделирования в исследованиях возможных вариантов принятия управленческих решений по результатам функционально-стоимостного анализа // Известия Оренбург. гос. аграрного ун-та. 2010. № 1(25). С. 124–127.
- ⁹ См.: Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе : учеб. пособие / А. М. Дубров, Б. А. Лагоша, Е. Ю. Хрусталева, Т. П. Барановская ; под ред. Б. А. Лагоши : 2-е изд., перераб. и доп. М., 2001.
- ¹⁰ См.: Кузнецова В. Б. Статистическое моделирование себестоимости производства изделия в условиях неопределенности и риска при проведении функционально-стоимостного анализа // Вестник Новосиб. гос. ун-та экономики и управления. 2011. № 1. С. 148–154.
- ¹¹ Кузнецова В. Б., Афанасьев В. Н., Алтынбаев Р. Б. Программа для расчета себестоимости продукции комплексом статистических методов в функционально-стоимостном анализе. Свидетельство об официальной регистрации программ для ЭВМ № 2011611953 от 03.03.2011 г.

УДК 519.8

ПОСТРОЕНИЕ СТРУКТУРЫ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПО КАРТЕ БЕЗРАЗЛИЧИЙ

В. В. Розен

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



Целью настоящей статьи является изучение способов построения отношения предпочтения потребителя на основе дополнительной информации о его предпочтениях. В качестве такой дополнительной информации рассматривается задание карты безразличий. Основным результатом работы – нахождение условий, при которых карта безразличий определяет отношение предпочтения единственным образом.

Ключевые слова: предпочтения потребителя, карта безразличий.

Construction of the Structure of Preferences for Indifference Map

V. V. Rosen

The purpose of this article paper is to study ways to build relationships based on consumer preferences for more information about his preferences. This additional information is considered as a task card indifference. The main result of the work is finding the conditions

under which a map of indifference preference relation determines a unique way.

Key words: consumer preferences, indifference map.

Одним из важнейших понятий в теории принятия решений является понятие «предпочтения». В экономике оно широко используется при анализе спроса и потребления, являясь основанием выбора между наборами потребительских благ. Как известно, в экономической теории существует два основных подхода к анализу полезности и спроса: количественный (кардиналистский) и порядковый (ординалистский)¹. Количественный подход основан на представлениях о возможности измерения различных потребительских благ в некоторых единицах полезности, то есть считается, что потребитель может дать количественную оценку полезности любого потребляемого им товара, а также набора товаров. При этом функция



полезности должна удовлетворять определенным математическим условиям. Более адекватным, чем кардиналистский, является ординалистский подход, который основывается на гораздо менее жестких предпосылках: в этом случае от потребителя требуется не умение измерять полезность потребительских благ в некоторых искусственных единицах, а лишь их сравнение по предпочтительности.

Сопоставляя эти два подхода, уместно напомнить слова выдающегося математика и экономиста, автора монографии по математической экономике Хукукане Никайдо: «В классическом теперь термине *полезность*, в отличие от его современного партнера – термина *предпочтение* – слышится отголосок горячей веры сторонников теории полезности на первоначальном этапе ее развития в кардинальную (количественную) измеримость предпочтений. Представления того времени о кардинальной измеримости полезности были достаточно наивными, если сравнить их с довольно тонким современным подходом...»².

Одним из постулатов, принимаемых в современной экономической теории, является существование для каждого потребителя его отношения предпочтения на множестве потребительских благ. Однако выявление (построение) отношения предпочтения – весьма непростое дело (следует отметить, что на практике истинные предпочтения потребителя искажаются уровнем его доходов и уровнем цен, а также несбалансированностью рынка товаров).

Необходимые математические понятия и конструкции вводятся для абстрактных структур предпочтения в рамках теории упорядоченных множеств. При изложении этого материала используются некоторые результаты работ автора³. Далее рассматриваются интерпретации полученных результатов для экономических задач, связанных с выявлением предпочтений.

Пространство предпочтений

Пусть X – множество мыслимых наборов потребительских благ (товаров, продуктов, услуг), которые доступны потребителю; далее для унификации терминологии будем говорить о наборах товаров. Каждый набор, входящий в X , может быть представлен в виде вектора (x_1, \dots, x_n) , где $x_i \geq 0$ – количество i -го товара в данном наборе. Отношение предпочтения потребителя между двумя наборами $x, y \in X$ записывается в виде $x \leq^{cons} y$ и означает, что набор y является для потребителя не менее предпочтительным, чем набор x . Таким образом, формально отношение предпочтения потребителя может быть представлено в виде некоторого бинарного отношения, заданного на подмножестве $X \subseteq R^n$. На отношение предпочтения \leq^{cons} обычно накладываются следующие условия⁴:

1) для любого $x \in X$ имеет место $x \leq^{cons} x$ (*рефлексивность*);

2) для любых $x, y, z \in X$ условия $x \leq^{cons} y$ и $y \leq^{cons} z$ влекут $x \leq^{cons} z$ (*транзитивность*);

3) для любых $x, y \in X$ имеет место $x \leq^{cons} y$ или $y \leq^{cons} x$ (*линейность*).

Кроме того, предполагается, что отношение \leq^{cons} обладает свойством *ненасыщаемости*, смысл которого состоит в том, что при увеличении компонент набора $x \in X$ получается более предпочтительный набор, чем x . На языке теории отношений аксиома ненасыщаемости сводится к тому, что отношение предпочтения \leq^{cons} включает в себя отношение доминирования по Парето \leq^{Par} . Итак, с алгебраической точки зрения отношение предпочтения \leq^{cons} представляет собой линейное отношение квазипорядка, содержащее Парето-предпочтение⁵.

Напомним, что для произвольной структуры предпочтения $< X, \leq >$ вводятся понятия *безразличия* и *строгого предпочтения* следующим образом: x, y безразличны (записывается $x \sim y$), если $x \leq y$ и $y \leq x$; y строго предпочтительнее, чем x (записывается $x < y$), если $x \leq y$, но $y \leq x$ не имеет места. В случае отношения предпочтения \leq^{cons} отношение безразличия является отношением эквивалентности, классы которого называются *классами безразличия*. При этом для $n = 2$ классы безразличия представляют собой кривые безразличия; для $n = 3$ – поверхности безразличия, для $n > 3$ – гиперповерхности безразличия.

Отметим, что математически задача построения отношения предпочтения данного потребителя \leq^{cons} состоит в продолжении Паретовского предпочтения \leq^{Par} до линейного квазипорядка на том же множестве X . Эта задача имеет множество решений, не равноценных между собой, поэтому возникает проблема выбора одного из этих решений, который может быть сделан лишь на основе дополнительной информации, получаемой от потребителя. В данной работе в качестве такой дополнительной информации используется карта безразличий, то есть указание классов безразличия на наборах товаров. Учитывая, что Парето-предпочтение является отношением порядка, а отношение безразличия – отношением эквивалентности, основная задача может быть сформулирована следующим образом. Рассмотрим произвольное множество A , на котором заданы отношение (частичного) порядка ω и отношение эквивалентности ε . Каким условиям должно удовлетворять отношение ε , чтобы существовало *единственное* линейное отношение квазипорядка, содержащее ω и ядро которого совпадает с ε ?



Карты и направляющие карты в упорядоченном множестве

Перейдем к решению сформулированной задачи. Введем вначале необходимые определения. Напомним, что фактор-отношение ω/ε есть бинарное отношение на фактор-множестве A/ε , которое определяется формулой: $C_1 \leq^{\omega/\varepsilon} C_2 \Leftrightarrow a_1 \leq^\omega a_2$ для некоторых $a_1 \in C_1, a_2 \in C_2$ ($C_1, C_2 \in A/\varepsilon$).

Определение 1. Эквивалентность ε называется *стабильной* в упорядоченном множестве $\langle A, \omega \rangle$, если фактор-отношение ω/ε ациклично.

Ядро произвольной функции $f: A \rightarrow B$ есть отношение эквивалентности ε_f на множестве A , определенное условием

$$\varepsilon_f = \{(a_1, a_2) \in A^2 : f(a_1) = f(a_2)\}.$$

Пусть $\langle A, \omega \rangle$ и $\langle B, \sigma \rangle$ два упорядоченных множества. Функция $f: A \rightarrow B$ называется *изотонной*, если

$$a_1 \leq^\omega a_2 \Rightarrow f(a_1) \leq^\sigma f(a_2).$$

Функция $f: A \rightarrow B$ называется *строго изотонной*, если выполняется

$$a_1 <^\omega a_2 \Rightarrow f(a_1) <^\sigma f(a_2).$$

Укажем характеристику ядер изотонных и строго изотонных функций.

Лемма 1. Пусть $\langle A, \omega \rangle$ – произвольное упорядоченное множество и $\varepsilon \subseteq A^2$ – отношение эквивалентности на A . Эквивалентность ε совпадает с ядром изотонной функции из $\langle A, \omega \rangle$ в некоторое упорядоченное множество $\langle B, \sigma \rangle$ тогда и только тогда, когда ε стабильно в $\langle A, \omega \rangle$.

Доказательство. Необходимость. Заметим вначале, что условие ацикличности фактор-отношения ω/ε сводится к тому, что при любом натуральном n выполнена импликация

$$\begin{aligned} a_0 \leq^\omega a'_1 \equiv^\varepsilon a_1 \leq^\omega \dots \equiv^\varepsilon a_n \leq^\omega a'_0 \equiv^\varepsilon a_0 \\ \Rightarrow a_0 \equiv^\varepsilon a_1 \equiv^\varepsilon \dots \equiv^\varepsilon a_n. \end{aligned} \quad (1)$$

Предположим, что эквивалентность $\varepsilon \subseteq A^2$ совпадает с ядром изотонной функции f из $\langle A, \omega \rangle$ в некоторое упорядоченное множество $\langle B, \sigma \rangle$, то есть $\varepsilon = \varepsilon_f$. Если условие импликации (1) выполнено, тогда используя изотонность функции f , мы имеем

$$\begin{aligned} f(a_0) \leq^\sigma f(a'_1) = f(a_1) \leq^\sigma \dots \\ \dots = f(a_n) \leq^\sigma f(a'_0) = f(a_0), \end{aligned}$$

откуда в силу ацикличности порядка σ получаем

$$f(a_0) = f(a_1) = \dots = f(a_n),$$

то есть $a_0 \equiv^\varepsilon a_1 \equiv^\varepsilon \dots \equiv^\varepsilon a_n$.

Достаточность. Пусть эквивалентность ε стабильна, тогда фактор-отношение ω/ε ациклично. В этом случае его транзитивное за-

мыкание $Tr(\omega/\varepsilon)$ является отношением порядка на фактор-множестве A/ε и каноническое отображение $f_\varepsilon: A \rightarrow A/\varepsilon$ есть изотонная функция из $\langle A, \omega \rangle$ в $\langle A/\varepsilon, Tr(\omega/\varepsilon) \rangle$. Так как ядро функции f_ε есть ε , получаем доказательство достаточности.

Лемма 1 дает абстрактную характеристику ядер изотонных функций. Для характеристики ядер строго изотонных функций достаточно учесть следующее

Замечание 1. Изотонная функция f является строго изотонной тогда и только тогда, когда каждый класс ее ядра ε_f является дискретным подмножеством (антицепью). Таким образом, для получения абстрактной характеристики ядра строго изотонной функции надо к условию стабильности эквивалентности ε добавить условие дискретности классов эквивалентности.

Определение 2. Под *вложением* упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$ понимается его строго изотонное отображение в некоторую цепь.

Замечание 2. Пусть $\langle A, \omega \rangle$ – упорядоченное множество и $\varphi: A \rightarrow C$ – его вложение в цепь $\langle C, \sigma \rangle$. Зададим бинарное отношение ω_φ на множестве A правилом

$$a_1 \leq^{\omega_\varphi} a_2 \Leftrightarrow \varphi(a_1) \leq^\sigma \varphi(a_2). \quad (2)$$

Тогда получаем линейный квазипорядок на A , который сохраняет строгий порядок $<^\omega$ (то есть условие $a_1 <^\omega a_2$ влечет $a_1 <^{\omega_\varphi} a_2$). Отношение ω_φ называется *линейным квазипорядком*, индуцированным вложением φ .

Определение 3. Пусть $\langle A, \omega \rangle$ – упорядоченное множество и $\varepsilon \subseteq A^2$ – эквивалентность на A . Разбиение множества A на классы ε -эквивалентных элементов называется *картой* в $\langle A, \omega \rangle$, если существует вложение φ упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$ в некоторую цепь, ядро которого есть ε (то есть $\varepsilon_\varphi = \varepsilon$).

Определение 4. Два вложения φ_1, φ_2 упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$ называются *натурально эквивалентными* (в записи $\varphi_1 \overset{nat}{\sim} \varphi_2$), если для любых $a_1, a_2 \in A$ выполнена равносильность

$$\varphi_1(a_1) \leq \varphi_1(a_2) \Leftrightarrow \varphi_2(a_1) \leq \varphi_2(a_2).$$

В соответствии с Замечанием 2, условие $\varphi_1 \overset{nat}{\sim} \varphi_2$ фактически означает, что линейные квазипорядочения множества A , индуцированные вложениями φ_1 и φ_2 , совпадают между собой: $\omega_{\varphi_1} = \omega_{\varphi_2}$.

Определение 5. Пусть $\langle A, \omega \rangle$ упорядоченное множество, $\varepsilon \subseteq A^2$ – эквивалентность на A . Разбиение множества A на классы ε -эквивалентных элементов называется *направляющей картой* в упорядоченном множестве $\langle A, \omega \rangle$, если:



1) существует вложение φ упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$ в некоторую цепь, ядро которого есть ε (то есть это разбиение является картой);

2) любые два вложения упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$, ядра которых совпадают с ε , являются натурально эквивалентными.

Нашей ближайшей задачей является нахождение абстрактной характеристики карт и направляющих карт в упорядоченных множествах.

Теорема 1 (характеристика карт).

Пусть $\langle A, \omega \rangle$ – упорядоченное множество и ε -эквивалентность на A . Разбиение множества A на классы ε -эквивалентных элементов является картой тогда и только тогда, когда эквивалентность ε стабильна и каждый ее класс является дискретным подмножеством в $\langle A, \omega \rangle$.

Доказательство. Необходимость сразу следует из леммы 1 с учетом замечания 1. Докажем достаточность. Ввиду условия стабильности эквивалентности ε фактор-отношение ω/ε будет ациклическим, поэтому его транзитивное замыкание $Tr(\omega/\varepsilon)$ является отношением порядка на фактор-множестве A/ε и каноническое отображение $f_\varepsilon: A \rightarrow A/\varepsilon$ есть изотонная функция из $\langle A, \omega \rangle$ в $\langle A/\varepsilon, Tr(\omega/\varepsilon) \rangle$. В соответствии с леммой 1 это отображение является строго изотонным. Пусть σ – линейный порядок на фактор-множестве A/ε , удовлетворяющий условию $\sigma \supseteq Tr(\omega/\varepsilon)$ (существование такого линейного порядка следует из известной теоремы Шпильрайна). Тогда функция f_ε будет строго изотонным отображением упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$ в линейно упорядоченное множество $\langle A/\varepsilon, \sigma \rangle$, то есть вложением $\langle A, \omega \rangle$ в некоторую цепь; ядро этого вложения есть эквивалентность ε .

Теорема 2 (характеристика направляющих карт). Пусть $\langle A, \omega \rangle$ упорядоченное множество и ε эквивалентность на A . Разбиение множества A на классы ε -эквивалентных элементов будет направляющей картой в $\langle A, \omega \rangle$ тогда и только тогда, когда ε является максимальной среди стабильных эквивалентностей, все классы которых дискретны.

Доказательство теоремы 2 базируется на следующих двух леммах.

Лемма 2. Рассмотрим упорядоченное множество $\langle A, \omega \rangle$. Эквивалентность $\varepsilon \subseteq A^2$ является максимальной среди стабильных эквивалентностей с дискретными классами тогда и только тогда, когда транзитивное замыкание фактор-отношения ω/ε является линейным порядком на фактор-множестве A/ε (то есть когда $\langle A/\varepsilon, Tr(\omega/\varepsilon) \rangle$ есть цепь).

Лемма 3. Пусть A – произвольное множество, ρ_1, ρ_2 – линейные квазипорядки на A , $\varepsilon_{\rho_1} = \rho_1 \cap \rho_1^{-1}$, $\varepsilon_{\rho_2} = \rho_2 \cap \rho_2^{-1}$ – их ядра. Тогда из условий $\rho_1 \subseteq \rho_2$ и $\varepsilon_{\rho_1} = \varepsilon_{\rho_2}$ следует $\rho_1 = \rho_2$.

На основании результатов получаем решение основной задачи данной работы.

Теорема 3. Пусть $\langle A, \omega \rangle$ – упорядоченное множество, $\varepsilon \subseteq A^2$ – отношение эквивалентности на A . Для того чтобы на множестве A существовал единственный линейный квазипорядок, строгая часть которого содержит строгую часть порядка ω и ядро которого совпадает с ε , необходимо и достаточно чтобы разбиение на классы ε -эквивалентных элементов было направляющей картой.

Замечание 3 (экономический смысл теоремы 3). Возьмем в качестве упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$ множество наборов товаров, упорядоченное Парето-предпочтением, а в качестве отношения эквивалентности ε – разбиение этого множества кривыми (или поверхностями) безразличия. Тогда утверждение теоремы 3 означает, что задание семейства кривых (поверхностей) безразличия определяет отношение предпочтения потребителя единственным образом тогда и только тогда, когда соответствующее отношение эквивалентности является направляющей картой, то есть удовлетворяет условиям теоремы 2.

Доказательство теоремы 3. Пусть разбиение на классы ε -эквивалентных элементов является направляющей картой. Согласно определению 5 существует вложение φ упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$ в некоторую цепь $\langle C, \sigma \rangle$, ядро которого совпадает с ε . Определим на A бинарное отношение ρ по правилу

$$a_1 \leq^\rho a_2 \Leftrightarrow \varphi(a_1) \leq^\sigma \varphi(a_2). \quad (3)$$

Из свойств транзитивности и линейности отношения σ сразу следует, что ρ является линейным квазипорядком на A , а в силу (3) получаем, что строгая часть предпочтения ρ содержит строгую часть порядка ω , причем ядро отношения ρ совпадает с ε . Установим единственность такого квазипорядка. Предположим, что ρ_1 – какой-то линейный квазипорядок на A , удовлетворяющий указанным выше условиям. Тогда фактор-отношение $\langle A/\varepsilon, \rho_1/\varepsilon \rangle$ будет цепью, а каноническое отображение $f_\varepsilon: A \rightarrow A/\varepsilon$ будет вложением упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$ в эту цепь. Так как по определению 5 вложения φ и f_ε натурально эквивалентны, получаем, что квазипорядки ρ и ρ_1 совпадают, что дает доказательство достаточности. Установим необходимость. Пусть ρ_0 – единственный линейный квазипорядок, удовлетворяющий условиям теоремы 3. Тогда каноническое отображение $f_\varepsilon: A \rightarrow A/\varepsilon$ будет

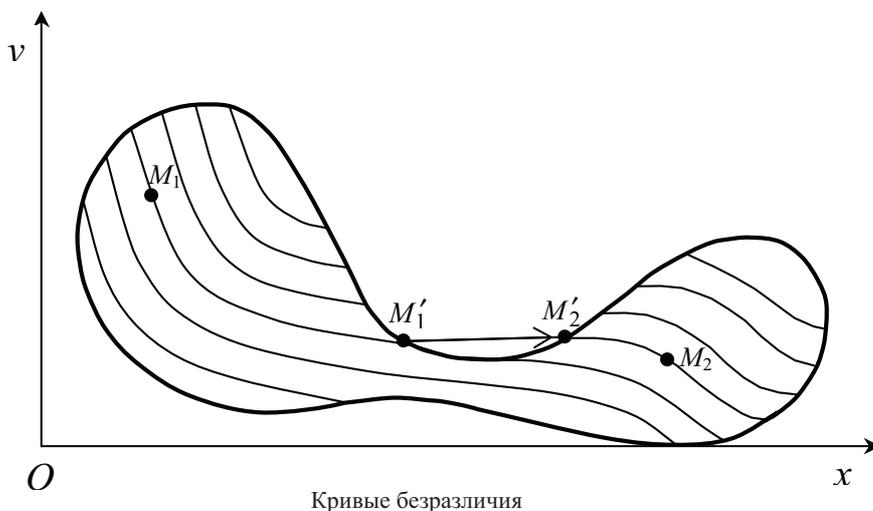


вложением упорядоченного множества $\langle A, \omega \rangle$ в цепь $\langle A/\varepsilon, \rho_0/\varepsilon \rangle$, ядро которого совпадает с ε ; предположение о существовании другого вложения с таким же ядром и которое не является натурально эквивалентным данному, ведет к противоречию со свойством единственности квазиупорядка ρ_0 . Теорема 3 полностью доказана.

Карта, состоящая из кривых безразличия

В качестве конкретизации разработанного выше подхода рассмотрим задачу построения отношения предпочтения потребителя на множестве наборов, состоящих из двух товаров, когда

информация о безразличиях задается с помощью семейства кривых безразличия. В литературе по экономике в этом случае обычно используется следующее правило: набор A считается более предпочтительным, чем набор B , если первый набор лежит на более «высокой» кривой безразличия, чем второй⁶. Отметим, однако, что используемое здесь условие (состоящее в том, что для любых двух кривых безразличия одна находится выше другой) выполняется далеко не всегда. Пример, иллюстрирующий нарушение этого условия, приведен на рисунке: для кривых безразличия, на которых лежат точки M_1 и M_2 , ни одна из них не расположена выше другой.



К еще большим сложностям приводит случай более высоких размерностей, когда $n > 2$. Анализ рассматриваемой задачи будет математически корректным только в том случае, когда, во-первых, сформулированы предположения о структуре множества X товарных наборов и, во-вторых, линии (или поверхности) безразличия заданы аналитически.

Сформулируем здесь условия, накладываемые на область X и на семейство кривых безразличия, при которых получается направляющая карта (именно в этом случае, как показывает теорема 3, отношение предпочтения потребителя однозначно определено картой безразличий).

Рассмотрим область $X \subseteq R^2$, в которой задано однопараметрическое семейство кривых безразличия с помощью уравнения $F(x, y, c) = 0$ (где c – параметр), причем через каждую точку области X проходит единственная кривая данного семейства.

Теорема 4. Предположим, что выполнены следующие условия:

- (а) область X является выпуклой;
- (в) функция $F(x, y, c)$ является непрерывно дифференцируемой, причем уравнение

$F(x, y, c) = 0$ определяет в X неявные функции $y(x, c)$ и $c(x, y)$;

(с) $y'_x(x, c) < 0$ при любом фиксированном значении параметра c .

Тогда в области X , упорядоченной Парето-предпочтением, эквивалентность ε , классами которой являются указанные кривые безразличия, является картой.

Наметим доказательство теоремы 4. Используя условие (с), несложно проверить, что в любой точке области X выполнено $c'_x c'_y > 0$. Меняя в случае необходимости знак у функции $c(x, y)$ и учитывая выпуклость области X , получаем, что обе частные производные функции $c(x, y)$ строго положительны во всех точках области X . Отсюда следует, что функция $c(x, y)$ является монотонно возрастающей в строгом смысле, поэтому отображение, которое каждой точке $(x, y) \in X$ ставит в соответствие скаляр $c(x, y)$, будет вложением множества X , упорядоченного Парето-предпочтением, в R . Так как ядро этого отображения совпадает с ε , указанное семейство кривых безразличия образуют карту в области X .

Выясним условия, при которых карта, образованная кривыми безразличия, является на-



правляющей. Под *восходящей ломаной* в области X будем понимать конечную последовательность точек $M_1, M_2, \dots, M_p \in X$, такую, что для любых двух соседних точек этой последовательности выполнено $M_{i-1} \equiv^e M_i$ или $M_{i-1} \leq^{par} M_i$ ($i=1, \dots, p$). Для того чтобы карта была направляющей, необходимо и достаточно выполнение следующего дополнительного условия: для любых двух точек $A, B \in X$, не лежащих на одной кривой безразличия, существует либо восходящая ломаная из точки A в точку B , либо восходящая ломаная из точки B в точку A .

Пояснение. Для карты безразличий, представленной на рисунке, последовательность точек M_1, M'_1, M'_2, M_2 является восходящей ломаной, так как выполняется: $M_1 \equiv^e M'_1$, $M'_1 \leq^{par} M'_2$, $M'_2 \equiv^e M_2$.

Аналогичное дополнительное условие обеспечивает направленность карты в области

$X \subseteq R^n$ при $n > 2$; в этом случае соотношение $M_{i-1} \equiv^e M_i$ означает, что точки M_{i-1}, M_i лежат на одной поверхности (или гиперповерхности) безразличия.

Примечания

- 1 См.: Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. СПб., 1998; Никайдо Х. Выпуклые структуры и математическая экономика. М., 1972.
- 2 Никайдо Х. Указ. соч. С. 318.
- 3 См.: Розен В. В. Математические модели принятия решений в экономике. М., 2002; Он же. Структура отношений предпочтения. Саратов, 2007.
- 4 См.: Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Указ. соч.; Никайдо Х. Указ. соч.
- 5 См.: Розен В. В. Указ. соч.
- 6 См.: Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Указ. соч. С. 113.

УДК 338.26.015.1.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ЗАТРАТ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА БАЛАНСЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

К. К. Кумехов

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

В статье рассмотрен существующий порядок отражения незавершенного производства на балансе предприятия, дана его оценка. Установлено, что нынешний порядок нуждается в совершенствовании.

Ключевые слова: затраты незавершенного производства, баланс предприятия, оборотные средства, промежуточный продукт.

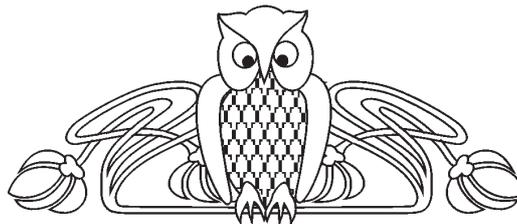
Reflection of Unfinished Production Cost on the Balance Sheet

К. К. Kumehov

The article describes the existing order of the reflection of work in progress on the balance sheet. It is established, that the current system needs improvement.

Key words: costs of unfinished production, balance sheet, working capital, intermediate product.

В соответствии с п. 11 разд. 3 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» «показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях могут приводиться в бухгалтерском балансе или отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием



в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности»¹.

Это положение обуславливает включение в состав оборотных активов по форме, утвержденной приказом ФНС РФ от 01.04.2009 г. № ММ-7-6/228@ для электронной отчетности «Затраты в незавершенном производстве»². В соответствии с тем же приказом затраты по незавершенному производству рассчитываются как сумма остатков на начало периода по дебету по счетам 20 «Основное производство» + 21 «Полуфабрикаты собственного производства» + 23 «Вспомогательные производства» + 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» + 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» + 44 «Расходы на продажу», кроме 44.1 «Транспортные расходы торговых организаций» и отражается по стр. 213 отдельно. На бумажном носителе (форма бухгалтерского баланса Ф. 1), утвержденном приказом Министерства финансов РФ от 22.07.2003 г.



№ 67н, затраты незавершенного производства отражаются аналогично, отдельной строкой в составе оборотных активов³.

В обоих случаях при отражении затрат незавершенного производства в составе оборотных средств они классифицируются исходя их технологических аспектов. Об этом свидетельствует трактовка различных источников понятия «затраты незавершенного производства». Так, в соответствии со ст. 319 Налогового кодекса РФ «под незавершенным производством <...> понимается продукция (работы, услуги) частичной готовности, то есть не прошедшая всех операций обработки (изготовления), предусмотренных технологическим процессом. В НЗП включаются законченные, но не принятые заказчиком работы и услуги. К НЗП относятся также остатки невыполненных заказов производств и остатки полуфабрикатов собственного производства. Материалы и полуфабрикаты, находящиеся в производстве, относятся к НЗП при условии, что они уже подвергались обработке».

В Большой советской энциклопедии незавершенное производство определяется как стоимость продукции, находящейся на разных стадиях производственного процесса – от запуска в производство до выпуска готовой продукции, приемки ОТК и включения ее в состав товарного выпуска, часть оборотных средств производственных предприятий и объединений⁴.

Б. А. Райзберг и др. в Современном экономическом словаре незавершенному производству дают следующее определение – это частично готовая продукция, не прошедшая предусмотренный технологией полный цикл производства, необходимый, чтобы продукцию можно было отправить заказчику, поставить на рынок для продажи, отгрузить на склад готовой продукции⁵.

Между тем для более полного понимания сущности незавершенного производства необходимо учитывать и иные аспекты, способные оказывать влияние на порядок отражения затрат по незавершенному производству в балансе предприятия.

Во-первых, это временной фактор. Не следует забывать о том, что возникновение понятие «незавершенное производство» – чисто условное. Причина его в несовпадении периода производства с отчетным периодом. Как известно, законодательство РФ устанавливает для хозяйствующих субъектов отчетные периоды, в отличие от международных стандартов отчетности. Из этого следует, что при определении порядка отражения незавершенного производства на балансе предприятия его необходимо учитывать. Так, в сельском хозяйстве при малой оборачиваемости оборотных средств затраты незавершенного производства накапливаются в основном во втором полугодии и отражаются на балансе предприятий по состоянию на конец года единым показателем. К примеру, пахота под будущий урожай начи-

нается почти во всех регионах в конце июля, а урожай на этих площадях получают в некоторых случаях осенью будущего года. При этом в начале последующего года затраты незавершенного производства трансформируются под затраты под урожай текущего года. В других отраслях этот период существенно меньше.

Во-вторых – фактор непрерывности производственного цикла. Так, в металлургической, спиртовой, пивоваренной, винно-водочной промышленности и других отраслях с непрерывным производственным циклом временной период определяется исходя из технологических норм цикла брожения, настаивания и т. д. Здесь на промежуточных технологических этапах продукция еще не имеет потребительских качеств. Если процесс прервется, то промежуточный продукт по различным причинам нельзя будет использовать вторично.

В-третьих – фактор возможности определения выхода продукции на промежуточных этапах технологического цикла, в то время как сам цикл еще не завершен. Это относится к отраслям животноводства. Так, при дорастивании и откорме крупного рогатого скота всегда имеется возможность определения выхода продукции в виде прироста живой массы молодняка. Зафиксированный при взвешивании животных прирост, на наш взгляд, нельзя отнести к полуфабрикату. Это готовая продукция, объект калькуляции, поддающийся количественному учету и стоимостной оценке и имеющий все основания для проведения всех последующих бухгалтерских процедур. Другое дело – зарыбленные водоемы, заложенные на инкубацию яйца и т. д. В данном случае количественно объект калькуляции невозможно определить, и не по какой иной статье баланса, кроме суммовых затрат на производство, его невозможно отразить. Сюда же можно отнести не выполненные до конца работы и не оказанные услуги, следовательно, не оформленные соответствующими актами.

Кроме этого, за последние годы аналитики часто не используют данную статью баланса при отражении финансового состояния из-за ее несущественности. Между тем затраты незавершенного производства в балансе могут дать информацию не только об авансированном в производство или оказание услуг капитале, но и о состоянии производства, перспективах дальнейшего развития организаций. При этом могут быть использованы как стоимостные, так и натуральные показатели. Например, в сельском хозяйстве затраты незавершенного производства в зерновом производстве на балансе предприятия показывают только сумму произведенных затрат под урожай зерновых в будущем году. Однако при их сопоставлении с такими натуральными измерителями незавершенного производства, как посевная площадь, а также с посевными площадями за предшествующие годы, удельным весом в структуре посевных площадей, мы получим



существенную аналитическую информацию для принятия правильных управленческих решений. На предприятиях с непрерывным циклом производства натурально стоимостное выражение незавершенного производства дает информацию о трендах развития производства и т. д. При этом взаимосвязь состояния незавершенного производства с объемами производства может быть выражена формулой:

$$O \text{ пр. ожид.} = \text{ЗНП н. х } O_o \text{ с.},$$

где $O \text{ пр. ожид.}$ – объемы ожидаемого производства за отчетный период; ЗНП н. – затраты незавершенного производства в натуральных измерителях (выработано полуфабрикатов, промежуточных продуктов и т. д.); $O_o \text{ с.}$ – количество оборотов оборотных средств за отчетный период.

Отражение затрат незавершенного производства на балансе предприятия по действующим правилам, таким образом, не в полной мере отражают сущность незавершенного производства и не дает информации для оценки состояния и перспектив развития производства.

Как известно, баланс, по действующим ныне правилам, представляет собой состав и соотношение хозяйственных средств и источников их образования в стоимостном выражении на определенную дату. При этом ни в самой форме баланса Ф 1, ни в его приложениях не предполагается отражения дополнительных сведений, показывающих соотношение затрат незавершенного производства к определенному нормативу. Между тем их сопоставление дало бы дополнительную информацию о перспективах развития производства, об обеспечении ее ритмичности.

Кроме этого, учитывая вышеописанные особенности, включенные в состав оборотных активов предприятия, затраты по незавершенному производству выражают только затраты, не всегда имеющие потребительскую стоимость. По нашему мнению, некоторые виды затрат незавершенного производства без их завершения не могут учитываться для отдельных целей оценки (например, при оценке активов для целей залогового обеспечения и обеспечения иных имущественных прав, прописанных действующим законодательством, так как присутствует высокий риск неполучения полезной вещи).

На рисунке приведена классификация затрат по незавершенному производству с учетом вышеуказанного риска по группам. При этом выделяются полуфабрикаты, которые не теряют потребительской стоимости после прерывания технологического цикла, но могут быть использованы по назначению при его возобновлении без существенных ограничений во времени.

К группе активов с повышенным уровнем риска следует относить затраты на полуфабрикаты, которые могут потерять по истечении определенного времени свою потребительскую ценность. Причиной этого могут быть порча из-за ограничения в сроках хранения или их моральный износ, вследствие которого данный полуфабрикат стал неликвидным.

Затраты по незавершенным работам и услугам можно подразделить исходя из характера выполняемых работ. Некоторые из них после прерывания (по разным причинам) могут быть



Классификация незавершенного производства по уровню риска



продолжены, и при этом качество этих услуг сохранится. Другие после их прерывания (как правило, из-за нарушения договорных обязательств) не только приводят к определенным потерям вложенных средств, но подчас требуют затрат на ликвидацию различных последствий некачественно оказанных услуг.

В отраслях с непрерывным производственным циклом риск, связанный с незавершенным производством, заключается в возможности прерывания технологического цикла, которое приводит к значительным финансовым потерям. Например, в металлургической, спиртовой, пивной и других отраслях несанкционированное прерывание технологического цикла в большинстве случаев приводит к порче промежуточного продукта, который в дальнейшем не используется, а лишь приводит к дополнительным расходам, связанным с его утилизацией.

В связи с вышеизложенным налицо два аспекта отражения затрат по незавершенному производству, требующих детализации при их отражении на балансе:

1) использование, наряду со стоимостной оценкой, натуральных измерителей в форме дополнительных приложений или справок;

2) оценка затрат незавершенного производства исходя из степени риска не получения полезной вещи.

Их учет в первом случае позволит получить информацию о состоянии и перспективах развития того или иного производства. Во втором случае при определенных целях оценки представится возможность оценки уровней финансовых рисков, связанных с инвестициями в производство.

Примечания

- ¹ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 : Приказ Министерства финансов РФ от 6 июля 1999 г. № 43н (с изм. и доп.)
- ² Об утверждении форматов представления налоговых деклараций, бухгалтерской отчетности и иных документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налогов и сборов, в электронном виде (на основе xml) (версия 5) : Приказ ФНС РФ от 01.04.2009 г. № ММ-7-6/228. URL: <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 12.12.2011).
- ³ О формах бухгалтерской отчетности организаций : Приказ Министерства финансов РФ от 22.07.2003 г. 67н. URL: <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 12.12.2011).
- ⁴ Большая советская энциклопедия : в 30 т. М., 1969–1978.
- ⁵ Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М., 1999.

УДК 336.14:352

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ (на примере Владимирской области)



Т. В. Старикова

Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
E-mail: startv008@rambler.ru

В статье систематизированы основные проблемы управления бюджетными расходами, исследована нормативно-правовая и методическая база определения эффективности деятельности органов местного самоуправления и результативности расходов местного бюджета. Обоснована необходимость использования современных минимальных социальных стандартов в процессе управления бюджетными расходами.

Ключевые слова: бюджетные расходы, эффективность бюджетных расходов, социально-экономические результаты, минимальные социальные стандарты.

Problems and Perspectives of Estimating of the Efficiency of Municipal Administrative and Results of Expenses Municipal Budgets

T. V. Starikova

The article systemizes the main problems of regulations of expenses studies of low and method basis of the definition of efficiency of municipal administrative work and the results of expenses municipal budgets. The necessity of the use of minimal social standards in the process of management of budget expenses is explained.



Key words: budget expenses, efficiency of budget expenses, social and economic results, minimal social standards.

Цель любых реформ (в том числе и бюджетно-финансовых) состоит в улучшении качества жизни населения и обеспечении социально-экономического развития территорий. Достижение этих целей предполагает решение многих задач, и в особенности задач повышения эффективности деятельности органов власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления, а также результативности бюджетных расходов. На протяжении двух последних лет субъектами Федерации проводится активная работа по оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления (далее – ОМСУ) и выявлению объективной социально-экономической ситуации в муниципальных районах и городских округах. Необходимо отметить, что данное направление инициировано и регламентируется федеральным уровнем власти с учетом региональных особенностей.

С 2011 г. действует расширенный перечень, который был увеличен с 72 до 156 показателей оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления и результативности расходов местных бюджетов.

Исследование перечня показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, в том числе показателей, необходимых для расчета неэффективных расходов местных бюджетов позволяет сгруппировать показатели со следующими характеристиками:

1) показатели, характеризующие конечный результат деятельности органов местного самоуправления – 34 показателя;

2) показатели ресурсов и затрат, используемых для предоставления единицы бюджетной услуги – 48 показателей;

3) показатели, характеризующие непосредственный (промежуточный) результат от предоставления услуги – 71 показатель;

4) показатели, характеризующие результативность и качество предоставляемых услуг, а также удовлетворенность населения муниципального образования деятельностью ОМСУ в различных сферах – 7 показателей;

5) показатели, для определения которых отсутствует необходимая объективная информация или ее получение крайне затруднено – 41 показатель;

6) показатели эффективности деятельности ОМСУ, характеризующие отношение полученных результатов с осуществленными затратами – отсутствует в перечне.

Анализируя систему показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления, необходимо отметить, что из 156 показателей 89 позволяют объективно ее оценить. Значительная часть показателей не отражает эффективности исполнения собственных расход-

ных полномочий органов власти муниципальных районов (городских округов) согласно бюджетной классификации расходов бюджетов соответствующего уровня. В качестве примера можно привести следующие показатели, которые довольно слабо связаны с эффективностью деятельности ОМСУ.

В ряде случаев показатели не иллюстративны и не отражают реального положения дел в муниципальном образовании. Так, группа показателей по *состоянию автомобильных дорог общего пользования* дает сведения о доли отремонтированных дорог и доли автодорог с твердым покрытием. При этом невозможно сделать вывод о том, соответствует ли состояние дорог действующим стандартам, какова потребность в текущем и капитальном ремонте и в течение какого срока дороги муниципалитета будут соответствовать требованиям стандартов.

Увеличение или уменьшение значения показателя не всегда однозначно свидетельствуют об улучшении или ухудшении социально-экономической ситуации и могут интерпретироваться по-разному. Так, уменьшение в динамике показателя *«Доля населения, проживающего в населенных пунктах, не имеющих регулярного автобусного и (или) железнодорожного сообщения с административным центром городского округа (муниципального района), в общей численности населения городского округа (муниципального района)»* может свидетельствовать о сокращении постоянного населения отдаленных городских и сельских поселений, а не об улучшении транспортного сообщения и развития дорожной сети.

Показатели по числу субъектов малого предпринимательства. Чаще всего их значение по муниципальным районам нулевое. Нулевое значение можно интерпретировать по-разному: как отсутствие данных, отсутствие малых предприятий или слишком малое их значение при расчете на 10 000 жителей, и в результате округления получено нулевое значение. Какие-либо комментарии по этому поводу в большинстве докладов отсутствуют.

Численность медицинского персонала также не является показательной. Необходима информация о нехватке медицинского персонала, укомплектованности штатов учреждений, количестве вакантных должностей и пр.

В большинстве муниципальных районов показатель *смертности в трудоспособном возрасте* достаточно высокий, но при этом смертность от инфаркта и инсульта в процентном отношении незначительна, несмотря на то что эти причины смертности в трудоспособном возрасте являются наиболее распространенными. В этом смысле необходимо выявить причины высокой смертности и определить действия ОМСУ по их минимизации.

Показатели дошкольного и дополнительного образования детей желательно дополнить данными по количеству детей и динамике рождаемости в муниципальном образовании. Возможно, что



положительная динамика этих показателей представлена на фоне существенного снижения количества детей и снижения рождаемости в целом.

Показатель удельного веса населения, систематически занимающегося спортом, необходимо дополнить показателем, иллюстрирующим, какое количество спортивных объектов и сооружений имеется в муниципалитете, какой объем бюджетных услуг ими оказывается.

Показатель удельного веса прибыльных крупных и средних сельскохозяйственных организаций в их общем числе (для муниципальных районов). В настоящий момент на прибыльность сельскохозяйственных организаций влияет большое количество как рыночных (закупочные цены, стоимость кормов, посевного материала, стоимость удобрений, цены импортной сельскохозяйственной продукции и т.д.), так и нерыночных факторов (неурожай, засуха, наводнение и т.д.). Органы местного самоуправления муниципальных районов практически не имеют рычагов прямого или косвенного влияния на прибыльность сельскохозяйственных организаций.

Показатель доли фактически используемых сельскохозяйственных угодий в общей площади сельскохозяйственных угодий муниципального района. Во многом спрос на земли сельскохозяйственного назначения определяется рыночными факторами, и прежде всего рентабельностью отраслей сельского хозяйства. При явном отсутствии спроса на сельскохозяйственные угодья в зонах рискованного земледелия администрация муниципального района не имеет действенных рычагов для привлечения сельхозпроизводителей на свою территорию.

Показатели средней продолжительности пребывания пациента на койке в круглосуточном стационаре муниципальных учреждений здравоохранения и среднегодовой занятости койки в муниципальных учреждениях здравоохранения. По данным показателям можно лишь косвенно судить об эффективности деятельности ОМСУ. Во многом их значение зависит от созданной на территории субъекта Федерации сети лечебно-профилактических учреждений. Строительство новых лечебных учреждений, увеличение коечного фонда для большинства городских округов и муниципальных районов – непосильная задача с точки зрения их бюджетного состояния.

Доля организаций коммунального комплекса, осуществляющих производство товаров, оказание услуг по водо-, тепло-, газо-, электроснабжению, водоотведению, очистке сточных вод, утилизации (захоронению) твердых бытовых отходов и использующих объекты коммунальной инфраструктуры на праве частной собственности, по договору аренды или концессии, участие субъекта Российской Федерации и (или) городского округа (муниципального района) в уставном капитале которых составляет не более 25%, в общем числе организаций коммунального ком-

плекса, осуществляющих свою деятельность на территории городского округа (муниципального района). По сути, данный показатель характеризует развитие предприятий частной формы собственности в сфере жилищно-коммунального хозяйства и зависит от состояния жилого фонда и рентабельности данного сектора. К эффективности и результативности деятельности ОМСУ это также имеет опосредованное отношение.

Другим вопросом, который требует более детального изучения, является то, насколько тождественны такие категории как «эффективность деятельности органов местного самоуправления» и «эффективность бюджетных расходов муниципальных бюджетов». На первый взгляд, их взаимосвязь очевидна. Однако социально-экономическая и бюджетно-финансовая ситуация в муниципальных образованиях Российской Федерации может быть такова, что даже при высокой степени эффективности деятельности органов местного самоуправления результативность и эффективность бюджетных расходов может проявиться только через отдаленные промежутки времени. Это объясняется, прежде всего, большим количеством факторов, влияющих на социально-экономическую ситуацию в стране и качество жизни населения¹.

Сложность оценки результативности и эффективности бюджетных расходов заключается еще и в том, что органами государственной статистики не публикуется большая часть показателей, необходимых для такого рода исследования. В целом вышеуказанные проблемы можно проиллюстрировать на примере бюджетного и статистического анализа муниципальных районов и городских округов Владимирской области.

С 2006 г. во Владимирской области 127 муниципальных образований, из них: городские округа и муниципальные районы – 21; городские и сельские поселения – 106. За период с 2006 по 2010 г. большая часть муниципальных районов и городских округов обеспечивали исполнение доходной части бюджета, близкое к 100%. Даже в условиях экономического кризиса 10 из 21 муниципалитетов обеспечили исполнение доходной части бюджета более чем на 100%. Рост налоговых и неналоговых доходов городских округов и муниципальных районов Владимирской области в 2007 г. по отношению к 2006 г. в среднем составил 140%, в 2008 г. по отношению к 2007 г. – 120%. Однако уже в 2009 г. налоговые и неналоговые поступления в среднем составили лишь 80% от уровня 2008 г.². Резкое снижение поступлений в доходную часть всех бюджетов муниципальных районов и городских округов является следствием глубокого кризисного состояния экономики региона.

Об этом же свидетельствуют данные, приведенные органами государственной статистики: в 2009 г. резко сократились объем товарооборота, ввод жилья, среднемесячная заработная плата, количество прибыльных предприятий и организаций, при этом значительно вырос уровень



безработицы. В ситуации резкого и масштабного ухудшения социально-экономической ситуации, как в отдельном муниципалитете, так и на уровне государства в целом, очень сложно по предлагаемым показателям и статистическим отчетам оценивать эффективность деятельности органов местного самоуправления и результативность бюджетных расходов. В такой ситуации требуется корректировка как набора показателей и критериев результативности и эффективности, так и информационной базы для проведения объективной и адекватной сложившейся ситуации оценки.

Еще одним значимым фактором, влияющим на эффективность и результативность бюджетных расходов, являются используемые для определения величины бюджетных расходов минимальные социальные стандарты и нормативы качества бюджетных услуг, которые должны быть определены субъектом Российской Федерации или органом местного самоуправления с учетом сложившейся социально-экономической ситуации. Влияние нормативов качества бюджетных услуг и минимальных социальных стандартов на эффективность бюджетных расходов крайне высокое, поскольку именно они определяют эффективность и результативность деятельности как отдельного бюджетного учреждения, так и органов местного самоуправления в целом³. При определении эффективности деятельности ОМСУ необходимо основываться на том, насколько качественно и эффективно организована система предоставления бюджетных услуг, каков общий объем предоставляемых бюджетных услуг, а в ряде случаев и время ожидания данных услуг потребителями. Объективные нормативы качества бюджетных услуг и минимальные социальные стандарты позволяют определить финансовые нормативы бюджетных расходов и, как следствие, рассчитать реалистичные объемы финансирования бюджетных учреждений.

Для определения нормативов качества бюджетных услуг и минимальных стандартов в сферах образования, здравоохранения, культуры и иных услуг было бы правомерным стандарт связывать также с разрешенной к применению технологией, обеспечивающей определенное качество обслуживания. Эффективность деятельности органов местного самоуправления муниципальных районов и городских округов необходимо также основывать на соблюдении ими социальных норм и минимальных финансовых нормативов.

Федеральный закон от 16 марта 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» содержит указание на использование минимальных социальных стандартов при наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями, а также при определении расходов местных бюджетов. Нормативно-правовая база Владимирской области, как и большинства субъектов Федерации, не содержит правовых актов, регламентирующих

методику расчета минимальных социальных стандартов и нормативов качества бюджетных услуг для определения размеров расходных полномочий и предоставления бюджетных услуг. Их отсутствие объясняется, прежде всего, отсутствием систематизированных и научно обоснованных методологических подходов к расчету нормативов качества бюджетных услуг и минимальных социальных стандартов в различных бюджетных сферах.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Существующие подходы к оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления муниципальных районов и городских округов не позволяют получить объективную оценку результативности их деятельности. Основными причинами, по которым данную оценку затруднительно осуществить, являются:

- отсутствие в существующем перечне объективных показателей по отдельным сферам муниципального управления;
- отсутствие качественной муниципальной статистики;
- отсутствие в нормативно-правовой базе Владимирской области законодательства о системе минимальных социальных стандартов, нормативах качества бюджетных услуг и минимальных финансовых нормативах.

Перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов власти муниципальных районов и городских округов целесообразно дополнить показателями, отражающими выполнение собственных расходных полномочий данного бюджетного уровня, закрепленных действующим законодательством Российской Федерации.

Для объективного определения эффективности деятельности органов власти муниципальных районов и городских округов должна быть разработана и законодательно закреплена система минимальных социальных стандартов и нормативов качества бюджетных услуг, которая учитывала бы реальную потребность бюджетных учреждений в финансовых ресурсах для оказания качественных и результативных бюджетных услуг.

Объективная оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления должна включать в себя показатели удовлетворенности населения качеством и объемом предоставляемых бюджетных услуг по всему перечню расходных обязательств, закрепленных за данным бюджетным уровнем.

Примечания

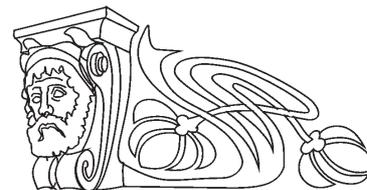
- 1 См.: Исаев Э. А. Модернизация региональных финансов : монография. М., 2009.
- 2 Данные предоставлены Департаментом финансов, бюджетной и налоговой политики Администрации Владимирской области : [сайт]. URL: <http://www.avо.ru> (дата обращения: 10.05.2011).
- 3 См.: Повышение эффективности бюджетных расходов : учеб. пособие / под общ. ред. А. А. Климова. М., 2009.



УДК 338

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОРТФЕЛЬНОГО ПОДХОДА

В. А. Балаш, А. А. Фирсова, Е. В. Чистопольская



Саратовский государственный университет

E-mail: VladimirBalash@ya.ru, a.firsova@rambler.ru, elena.saratov@list.ru

В статье рассматриваются проблемы оценки эффективности инновационных проектов, предлагается использование метода ожидаемой коммерческой ценности и приводятся модели оценки рисков инновационных проектов.

Ключевые слова: оценка, эффективность, инновационные проекты.

Specific of Evaluation of Innovative Projects Effectiveness Using Portfolio Approach

V. A. Balash, A. A. Firsova, E. V. Chistopolskaya

The paper considers the problem of evaluating the effectiveness of innovative projects, proposed the use of the expected commercial value, and provides risk assessment model for innovative projects.

Key words: evaluation, efficacy, innovative projects.

Проблемы оценки эффективности инновационных проектов институциональными инвесторами и инвестиционными институтами обусловлены высокими рисками, значительным временным разрывом затрат и результатов и неопределенностью финансовых результатов инновационных проектов. Экстремально высокая неопределенность инновационных проектов является их отличительной характеристикой. Они имеют более высокий риск, чем другие инвестиции, например, в акции или облигации, вместе с тем принося более высокую доходность. Инвестиции в инновационные компании обещают высокий доход, однако риск потери вложений также высок. Определить степень соответствия вложений в проекты доходности и риска позволяет применение методологии управления портфелями инновационных проектов.

Портфельный подход к управлению инновационными проектами дает возможность формировать сбалансированный портфель проектов, тем самым более эффективно осуществлять инновационную деятельность, быстро адаптироваться в изменяющихся экономических условиях и адекватно реагировать на риски, неизбежно сопровождающие реализацию инновационных проектов. Использование методологии управления портфелем инновационных проектов с учетом факторов риска и условий внешней среды позволяет более качественно оценивать и прогнозировать риски проектов, преимущества, получаемые от их ре-

лизации, и осуществлять мониторинг выполнения проектов. Рост числа осуществляемых проектов, включаемых в портфель, вызывает потребность в создании инструментария выбора проектов, которые соответствуют стратегии развития и способствуют росту эффективности портфеля со стороны институционального инвестора.

Выделяют следующие основные проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы, использующие управление портфелем проектов в своей деятельности¹:

1) трудность оценки на ранней стадии эффективности проекта, поэтому слишком большое количество проектов преодолевает барьер на включение в первоначальный список исполняемых проектов, или, наоборот, проекты, которые могли бы принести результат, исключаются из списка;

2) требования ресурсов для нужд проектов значительно превышает предложение (имеющиеся ресурсы);

3) недостаточность информации для принятия решения о приостановке, продолжении или прекращении проекта.

В настоящее время наиболее распространенной методикой оценки инвестиционных проектов являются основанные на рекомендациях ЮНИДО и имеющие статус официальных «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (2000 г.). Они предусматривают оценку коммерческой и общественной эффективности с использованием общепринятых показателей оценки текущей стоимости будущих поступлений (PV), чистого приведенного эффекта (NPV), периода окупаемости инвестиций (PP), дисконтированного периода окупаемости (DPP), индекса доходности (PI), внутренней нормы доходности (IRR), модифицированной внутренней нормы доходности (MIRR) и др.

Однако метод NPV – не всегда наилучший подход для принятия решения по проекту, связанному с разработкой нового продукта. При NPV-подходе решение «разрабатывать или не разрабатывать проект» принимается один раз в зависимости от расчетной величины NPV при предположении, что инвестиции в проект единовременны и необратимы. На практике инвестиции осуществляются поэтапно отдельными траншами. На каждой «точке принятия решений» проектный



совет рассматривает опции по проекту: двигаться с проектом дальше или закрыть его. Как только появляется новая информация по проекту, происходит решение инвестировать его дополнительно или остановить. Таким образом, по каждому траншу инвестиций в проект принимается управленческое решение, что снижает риски проекта, так как под угрозой «неправильного» решения оказывается только часть общих (суммарных) инвестиций в проект. Когда используются дисконтированные денежные потоки, следует учитывать возможности, возникающие при неинвестировании в проект на ключевых этапах его развития, однако традиционный подход к расчету NPV не учитывает эти возможности. Когда проект высоко-рисковый, то есть когда вероятность технического и коммерческого успеха невелика, а инвестиции в проект значительны, NPV существенно недооценивает настоящую ценность проекта. Если проект находится в начальной стадии реализации, методология оценки его эффективности осложняется учетом фактора инновационных рисков, и прежде всего технического риска и риска коммерциализации результатов НИОКР.

Следует отметить, что показатели будущих дисконтированных доходов являются всегда прогнозными, определяются маркетинговыми методами, оценивают только стоимость проекта, но не оценивают риски. Подобные показатели не учитывают то, что реализация каждого этапа проекта связана с риском, который неодинаков на разных стадиях его реализации.

Поэтому для комплексного отображения соотношения доходности и риска инновационного проекта следует использовать систему индикаторов, каждый из которых позволяет измерить отдельные стороны риска реализации проекта. Для этого каждый проект разбивается на несколько этапов, для которых оценивается вероятность выхода на следующую стадию. Подход учитывает то обстоятельство, что управленческая команда может приостановить проект на любом из этапов его развития.

Отдельные стороны потенциальной доходности и риска проекта отражают следующие показатели: коммерческая ценность проекта (ECV); вероятность того, что проект не выйдет на окупаемость (R); ожидаемая величина потерь (EC); отношение ожидаемых доходов и потерь (b).

Рассмотрим построение показателей риска для отдельного проекта.

Будем предполагать, что экспертным или иным способом определены вероятности успешной реализации каждого из T этапов проекта $P(S_1), P(S_2), \dots, P(S_T)$, где $S_x = 1$ – в случае успешной реализации этапа x , 0 – в противном случае.

Вероятность прекращения проекта на этапах $1, 2, \dots, x$ может быть вычислена на основе вероятностей выживаемости проекта на каждом из этапов:

$$R_x = 1 - P(S_1 S_2 \dots S_x) = 1 - P(S_1)P(S_2)P(S_3) \dots P(S_x),$$

где R_x – вероятность прекращения проекта на этапе x (риск x -этапа проекта); $P(S_1 S_2 \dots S_x)$ – вероятность того, что этапы $1-x$ проекта будут успешно осуществлены. Если первый этап всегда реализуется, то риск $R_0 = 0$.

Пусть PV_1, PV_2, \dots, PV_T – приведенные стоимости реализации каждого из этапов. Тогда вероятность того, что проект не выйдет на окупаемость, можно определить как риск этапа, предшествующего положительному значению дисконтированного денежного потока:

$$R = \left\{ R_x \mid \sum_{t=1}^x PV_t < 0, \sum_{t=1}^{x+1} PV_t \geq 0 \right\},$$

где PV_x – приведенная стоимость этапа x .

Ожидаемый денежный поток на этапе x равен

$$EPV_x = PV_x (1 - R_{x-1}).$$

Если проект был прекращен на этапе x , его ожидаемую коммерческую ценность можно определить как

$$ECV_x = \sum_{t=1}^x PV_t (1 - R_{t-1}) = \sum_{t=1}^x EPV_t.$$

Заметим, что ожидаемая коммерческая ценность проекта в целом совпадает со значением показателя ECV для последнего этапа:

$$ECV = \sum_{t=1}^T PV_t (1 - R_{t-1}) = \sum_{t=1}^T EPV_t,$$

где T – общее число этапов. В литературе величина ожидаемой коммерческой ценности проекта ECV рассчитывается по формуле

$$ECV = [(PV Pcs - C) Pts - D],$$

где ECV – ожидаемая коммерческая ценность проекта; PV – будущие доходы по проекту, дисконтированные к настоящему времени; Pcs – вероятность коммерческого успеха при условии успешной технической реализации; C – инвестиции на этапе коммерциализации; Pts – вероятность успеха на этапе технической реализации; D – инвестиции в этап разработки идеи.

Ожидаемую величину потерь EC вычислим как

$$EC = - \sum_{t=1}^T \min(EPV_t, 0).$$

Коэффициент b отражает соотношение ожидаемых доходов и потерь:

$$b = \frac{ECV}{EC} = \frac{\sum_{t=1}^T EPV_t}{\sum_{t=1}^T \min(EPV_t, 0)}.$$

Вычисление рассмотренных показателей для портфеля инвестиционных проектов требует определенной адаптации и модификации.

Необходимо учитывать, что проекты могут характеризоваться не одинаковыми потоками



затрат и расходов, требовать разного времени на свою реализацию, находиться на разных стадиях выполнения: одни – только приниматься к рассмотрению, другие – находиться в середине или завершении инвестиционного цикла.

Основной целью формирования портфеля проектов является максимизация его ожидаемой стоимости при условиях сбалансированности, соответствия стратегии инвесторов и оптимального числа реализуемых проектов.

Под максимизацией ожидаемой стоимости подразумевается такое распределение инвестиций, которое позволяет достигнуть максимальных финансовых результатов по портфелю в целом, например, максимальной долгосрочной доходности, ожидаемой коммерческой стоимости, вероятности успеха или других стратегических показателей.

Сбалансированность – это принципиальное требование к портфелю проектов. Сбалансированный портфель включает в правильном сочетании долгосрочные и краткосрочные проекты, высоко- и низкорисковые проекты, а также хорошо диверсифицирован в разрезе продуктов, рынков, типов проектов. Кроме того, число реализуемых проектов должно быть увязано с наличными финансовыми, материальными и человеческими ресурсами.

Обозначим $S_x(i) = 1$ – если x -этап i -го проекта реализован успешно, $S_x(i) = 0$ – в противном случае. Если портфель проектов является сбалансированным, то есть диверсифицированным по срокам, рынкам, продуктам и т. д., то можно полагать, что вероятность продолжения i -го проекта не зависит от успешности реализации остальных проектов в портфеле.

Показатель $R_x(portfolio)$ будем интерпретировать как вероятность того, что ни один из реализуемых проектов не будет продолжаться после момента x :

$$R_x(portfolio) = \prod_{i=1}^L R_x(i),$$

где $R_x(i)$ – риск i -го проекта для стадии x ; L – число проектов в портфеле.

Приведенная стоимость портфеля проектов для момента x является случайной величиной, зависящей от успешности реализации отдельных проектов:

$$PV_x(portfolio) = \sum_{i=1}^L PV_x(i)S_x(i).$$

Вероятность того, что портфель проектов не выйдет на окупаемость

$$R(portfolio) = P(PV_x(portfolio) < 0),$$

зависит от денежных потоков каждого из проектов и может быть сравнительно легко вычислена для портфеля, включающего небольшое число проектов.

Ожидаемый денежный поток для портфеля проектов на этапе x может быть найден как

сумма ожидаемых денежных потоков отдельных проектов:

$$EPV_x(portfolio) = \sum_{i=1}^L EPV_x(i).$$

Ожидаемая коммерческая ценность портфеля также равна сумме ожидаемых коммерческих ценностей отдельных проектов:

$$ECV_x(portfolio) = \sum_{i=1}^L ECV_x(i).$$

Дисконтированную с учетом риска ожидаемую величину потерь (EC) вычислим как

$$EC(portfolio) = -\sum_{i=1}^T \min(EPV_i(portfolio), 0).$$

Отношение ожидаемых доходов и потерь портфеля отражает коэффициент b :

$$b(portfolio) = \frac{ECV(portfolio)}{EC(portfolio)}.$$

Таким образом, коммерческая ценность портфеля может быть непосредственно рассчитана на основе показателей отдельных проектов. В то же время риск портфеля не может быть вычислен как сумма рисков отдельных проектов.

Проанализируем портфель проектов, состоящий, к примеру, из трех инновационных проектов с оригинальными инновационными идеями, хорошими рынками сбыта, проработанными маркетинговыми стратегиями и обоснованными финансовыми показателями, являющимися достаточно эффективными по критериям NPV и IRR . Проекты были представлены на презентационных сессиях Союза бизнес-ангелов России (СБАР) и размещены на сайте СБАР².

Первый проект по производству растяжимых сварных решетчатых конструкций является инновационным, выводящим на рынок металлоконструкций новый класс трансформируемых решетчатых конструкций. Ожидаемые финансовые показатели, предоставленные авторами проекта, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Ожидаемые финансовые показатели проекта разработки установки для производства растяжимых сварных решетчатых конструкций (РСРК)

Показатель, млн руб.	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Продажи	0	33	170	410	567
Расходы	20	37,5	100	205	275
Прибыль (EBITDA)	0	0	70	205	292

Согласно концепции проекта, выделено несколько ключевых точек, определены три стадии проекта.

Формирование идеи – 1-й год: 2 месяца – организация нового предприятия, 8 месяцев – НИОКР по разработке одной технологической линии для изготовления РСРК, 2 месяца – проб-



ные запуски оборудования; разработка – 2-й год: 6 месяцев – отладка оборудования, налаживание потенциального сбыта, 6 месяцев – серийное производство РСРК; коммерциализация – 3–5-й год: массовое производство, продолжение НИОКР.

Внутренняя норма доходности составила 186,5%. Чистый приведенный доход равен 255,8 млн руб. (ставка дисконтирования 18%).

Для оценки рисков проекта ввиду отсутствия отечественной статистики и методик возможно использование модифицированной вероятности исходов, основанной на статистике П. Боера для промышленных фирм (модификация по количеству стадий)³.

Вероятность успеха на разных этапах кривой денежной наличности будет представлять комбинацию из вероятности успеха стадий по Боеру: формирование идеи – 16,7%, разработка идеи – 37,5% (табл. 2).

Таблица 2

Вероятность успешной реализации отдельных этапов проекта

Название этапа	Вероятность успеха на отдельном этапе	Вероятность успешного выполнения с учетом предыдущих этапов
Формирование идеи	0,167	0,167
Разработка идеи	0,375	0,0626

На этапе формирования идеи проекта расходы будут обязательны, тогда как доходы будут получены с заданной вероятностью. Финансирование проекта продолжится, если предыдущая стадия успешно реализована. Это относится и к другим стадиям проекта. Дисконтированные расходы проекта представлены в табл. 3.

Таблица 3

Дисконтированные расходы проекта разработки установки для производства РСРК

Год/Этап	Дисконтированные расходы, млн руб.		
1	16,94	0	0
2	0	26,93	0
3	0	0	60,86
4	0	0	105,73
5	0	0	120,20

С учетом заданной вероятности реализации дисконтированные доходы будут значительно отличаться от исходных (табл. 4).

Таблица 4

Расчет ожидаемой коммерческой ценности (ECV) проекта разработки установки для производства РСРК по этапам реализации

Год	ECV, млн руб.
1-й	-16,95
2-й	-0,54
3-й	2,67
4-й	6,62
5-й	7,99
Итого	-0,21

Ожидаемая коммерческая ценность проекта ECV равна – 0,21 млн руб. Поскольку коммерческая стоимость близка к нулю, то инвестиции в данный проект неоправданны. Полученный низкий показатель связан с низкой вероятностью получения будущих доходов по проекту. Однако если удастся обосновать, что вероятность успеха стадий превосходит значения, рекомендованные П. Боером, то проект может быть включен в портфель.

Рассчитаем аналогичные показатели по другому проекту – «Искусственная кожа «ВИОГЕЛЬ»», цель которого – организация производства и продажи медицинской искусственной кожи «Виогель» для лечения ран и ожоговых поверхностей (табл. 5).

Таблица 5

Ожидаемые финансовые показатели проекта «Искусственная кожа «ВИОГЕЛЬ»»

Показатель, млн руб.	1-й год	2-й год	3-й год
Продажи	18,125	52,455	81,911
Расходы	15,307	19,540	27,283
Прибыль (EBITDA)	2,627	24,668	40,034

Чистый приведенный доход NPV = 59,27 млн руб. (ставка дисконтирования 18%). С теми же значениями вероятности значение ожидаемой коммерческой ценности проекта ECV равно 8,42 млн руб. Данный проект может быть рекомендован к реализации.

Третий расчетный проект – беспилотный летательный аппарат, высокоточный роботизированный комплекс XR-400 для авиационных работ по защите растений. Проект состоит в разработке и организации производства таких комплексов, выполнении работ по защите растений, отработка технологии применения комплексов, продажа франшизы на выполнение работ с помощью комплексов, включая сдачу комплексов в аренду (табл. 6).

Таблица 6

Ожидаемые финансовые показатели проекта разработки высокоточного роботизированного комплекса XR-400 для авиационных работ по защите растений

Показатель, млн руб.	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Продажи	8,3	23,6	47,2	94,4	188,8
Расходы	6,9	16,1	31,9	63,5	124,8
Прибыль (EBITDA)	1,4	7,5	15,3	30,9	64,0

Расчетный NPV = 59,79 млн. руб. (ставка дисконтирования 18%). С теми же значениями вероятности значение ожидаемой коммерческой ценности проекта ECV равно 46,58 млн руб. Проект может быть рекомендован к реализации.

Таким образом, преимущество использования показателя ECV заключается в том, что при его расчете учитывается вероятность успешной



реализации каждого из этапов, что невозможно при использовании показателя NPV .

Представленные расчеты показывают, что из-за низкой вероятности успеха каждой стадии следует инвестировать только в высокодоходные проекты. Возможным выходом из данной ситуа-

ции является формирование портфеля инновационных проектов.

Представленные выше проекты РСРК, комплекс ХР-400, «ВИОГЕЛЬ» объединены в портфель. Для случая независимости проектов были получены следующие результаты (табл. 7).

Таблица 7

Показатели возможных доходов портфеля проектов РСРК, Комплекс ХР-400, «ВИОГЕЛЬ»

Показатель	Ожидаемое значение	Стандартное отклонение	Мин.	Макс.
Коммерческая ценность (ECV)	11,71	68,21	-16,77	345,42
Вероятность того, что портфель не выйдет на окупаемость (R)	0,69	0,46		
Ожидаемая величина потерь (EC)	11,48	3,37	6,77	16,77
Отношение ожидаемых доходов и потерь (b)	1,02			

Если предполагать, что данные проекты независимы, то в среднем будущие доходы от проектов составляют 11,71 млн руб., стандартное отклонение равно 68,21 млн руб. При этом инвестор получит убытки в 69% случаев. Максимальная дисконтированная стоимость убытков составит 16,77 млн руб.

Отметим, что если портфель включает ряд взаимосвязанных проектов в рамках единой программы развития, то, возможно, выгодно будет осуществлять относительно низкодоходные или убыточные проекты, поскольку это может оказаться необходимым с точки зрения доходности портфеля в целом. В этом случае методика оценки риска портфеля должна допускать корреляции вероятностей осуществления этапов различных проектов.

Предположим, что вероятности успешного осуществления t -го этапа i -го проекта зависят от величины ненаблюдаемой (латентной) переменной Z_{it}^* . Если латентная переменная оказалась выше некоего порогового значения c_{it} , проект прекращается, иначе – продолжается:

$$P(S_n = 1 / S_{n-1} = 1) = P(Z_{it}^* < c_n),$$

где c_{it} – константа, выбираемая исходя из экспертной оценки вероятности успешного осуществления стадии проекта.

Значение каждой из латентных переменных зависит от уровня общего для всех проектов фактора:

$$Z_{it}^* = Z_{it-1}^* + \beta F_t + \varepsilon_{it},$$

где F_t отображает изменение состояния экономической среды в целом в момент времени t , ε_{it} –

случайные колебания уровня латентной переменной, характерные для конкретного проекта и момента времени, β – параметр, от значений которого зависит вклад общего фактора в дисперсию латентных переменных. Предполагается, что F_t и ε_{it} – независимые, нормально распределенные случайные величины:

$$F_t \sim N(0,1), \varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2), \text{cov}(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{jt}) = 0, i \neq j.$$

Тогда коэффициент корреляции между латентными переменными равен

$$\text{cor}(Z_{it}^*, Z_{jt}^*) = \frac{\beta^2}{\beta^2 + \sigma_\varepsilon^2},$$

где σ_ε^2 – дисперсия ε_{it} .

Изменение параметра β позволяет относительно просто моделировать вероятность совместного осуществления параллельных стадий разных проектов. Если $\beta = 0$ – проекты независимы, $\beta > 0$ – существует положительная взаимосвязь вероятности выполнения этапов разных проектов.

Примечания

- 1 См.: Аньшин В. М. [и др.] Модели управления портфелем проектов в условиях неопределенности. М., 2007.
- 2 См.: Союз бизнес-ангелов России : [сайт]. URL: <http://russba.net/public/null.php?act=view> (дата обращения: 12.02.2012).
- 3 См.: Боев Ф. П. Оценка стоимости технологий : проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок. М., 2007.



УДК 365

ВНЕДРЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



Е. Ю. Сидорова

Саратовский институт Российского государственного
торгово-экономического университета
E-mail: EJSidorova@yandex.ru

В статье показаны недостатки применения структурного подхода в управлении. Доказана необходимость применения процессного подхода в управлении промышленными предприятиями и их ВЭД и выделены его преимущества. Уточнен состав подпроцессов бизнес-процесса «Исполнение внешнеторгового контракта» и дан пример распределения и закрепления ответственности в матричной форме.

Ключевые слова: структурный подход, внешнеэкономическая деятельность, процессный подход.

Introduction and Development Process Approach to Management Foreign Economic Activity of Production Facilities

E. Yu. Sidorova

In the article negatives of structural approach to management are discussed. The process approach to management of production facilities used more better when structural approach now. Structure of subprocess «Performance foreign trade contract» was revised. Matrix of breakdown and lock-in amenability show in the article.

Key words: structural approach, foreign economic activity, process approach.

На протяжении всего двадцатого столетия доминировал структурный подход к организации деятельности предприятия и управления ею, в основе которого лежат разработки основателя науки «менеджмент» Ф. Тейлора. Этот подход был наглядно реализован в функциональных и линейно-функциональных организационных структурах, до сих пор достаточно широко используемых менеджментом российских промышленных предприятий. Это касается и организации и управления внешнеэкономической деятельностью (далее – ВЭД) промышленных предприятий. Но в функциональных структурах, как показывает практика, эффективность часто подменяется производительностью. А между производительностью и эффективностью, как установлено исследователями, существует принципиальная разница.

Однако иерархическая структура промышленных предприятий неповоротлива, статична, не ориентированна на изменения. Современная глобальная экономика характеризуется непрерывными существенными изменениями технологий, рынков, потребностей потребителей и возникно-

вением у предприятий новой функции – создание новых потребителей, что требует от предприятий освоения совершенно нового подхода к организации функционирования – процессного.

На наш взгляд, основными моментами, определяющими архаичность структурного подхода, являются:

- искажение и замедление хода рабочих процессов вследствие функциональной иерархии;
- ориентация менеджмента на увеличение численности персонала и усложнение организационной структуры;
- узкая специализация отдельных сотрудников и подразделений;
- слабое делегирование полномочий и ответственности, усложнение системы согласований и принятия решений.

Организационные структуры сами по себе оказывают решающее влияние на работоспособность и жизнеспособность предприятия. Но на практике большинство оргструктур построено так, что они скорее активно мешают развитию, чем способствуют ему. Так происходит потому, что отдельные специализированные департаменты, производства, подразделения часто замыкаются полностью в своих функциях, чувствуя себя самостоятельными структурами, не понимая, что причина и цель их существования – качественное обслуживание своих внутренних и внешних клиентов. Как итог – неэффективная реализация предприятием как экономической системой всех видов деятельности, включая ВЭД.

Современной альтернативой структурному подходу является процессная организация деятельности предприятия, или процессное управление. С начала 1990-х гг. опубликовано множество работ о процессном управлении, где представлены разнообразные взгляды ученых-экономистов на сущность бизнес-процессов, их отличительные признаки, возможности использования моделирования для их оптимизации. Этим и другим вопросам использования процессного управления в деятельности промышленных предприятий и других субъектов хозяйствования большое внимание уделяется в работах С. Бира, Н. Бусленко, Л. Витгенштейна, Т. Дэвенпорта, В. Деминга, Е. Зиндера, Е. Ойхмана, С. Рубцова, М. Хаммера и др.¹



Применение бизнес-процессов полностью соответствует требованиям деятельности в условиях рыночной экономики, поскольку не только создает направленность промышленного предприятия на изготовление продуктов и оказание услуг в соответствии с потребностями внешних и внутренних потребителей, но и в контексте его поставщиков, партнеров, наконец, сообщества, то есть является инструментом управления деятельностью предприятия, в том числе и ВЭД как экономической системой. Высокая результативность применения бизнес-процессов обуславливается следующими факторами: сокращением количества уровней принятия решения, эффективным делегированием полномочий и ответственности; повышением внимания и ответственности за обеспечение уровня качества как промежуточного, так и конечного продукта; повышением ответственности за своевременное выполнение промежуточных работ и сдачу конечного продукта в установленный срок; сочетанием принципа целевого управления с групповой организацией труда; возможностью и необходимостью автоматизации процессов.

При всем многообразии взглядов на бизнес-процессы и процессное управление эта область остается методологически не проработанной и несистематизированной, что в практике использования процессного управления отражается на его результатах. Так, по оценкам компании «Ernst&Young», большинство организаций, внедривших автоматизированные системы, построенные на принципах процессного управления, используют их мощности лишь наполовину, что соответствует общим потерям в размере около 100 млн долл.²

Анализ подходов к определению сущности процессного управления (приведены ниже) показал, что их эволюция шла в направлении понимания роли его в «собираении» предприятия в экономическую систему, являющуюся, в свою очередь, подсистемой экономической системы более высокого уровня.

Изучение подходов к определению сущности процессного управления позволили нам сгруппировать их по трем направлениям.

В первую группу входят точки зрения ученых, которые не отражают или не в полной мере отражают системную ориентированность процессного управления, например утверждения В. Деминга, что процессное управление – это любые виды деятельности в работе, или Т. Девенторта, что процессное управление это специфически упорядоченная совокупность работ, заданий во времени и в пространстве, с указанным их начала и конца.

Во вторую группу мы включили точки зрения, рассматривающие технологию процессного управления. Например, М. Портер и В. Миллар трактуют процессное управление как сущность, определяемую через точки входа и выхода, интерфейсы и организационные устройства, частично включающие устройства потребителя услуг или

товаров; Д. Шорт характеризует процессное управление как набор логически взаимосвязанных действий, выполняемых для достижения определенного выхода бизнес-деятельности.

Мы разделяем точку зрения ученых, чьи обоснования сущности процессного управления основываются на использовании системного подхода. Так, например, Е. Ойхман и Э. Попов трактуют это понятие как полный поток событий в системе, описывающий, как клиент начинает, ведет и заканчивает функционирование бизнеса. Достаточно всеобъемлющим выглядит и понятие, предложенное Е. Зингером, устанавливающим, что суть процессного управления заключается в логической серии взаимосвязанных и взаимопределяемых работ, использующих ресурсы организации для получения в будущем необходимого для клиента ценности (товар, работа, услуга). Последним фактически повторено определение, предложенное одним из основателей процессного управления – М. Хаммером и Дж. Чампи.

Поскольку бизнес-процесс – это поток работы, переходящий от одного человека к другому, а для больших процессов – от одного подразделения к другому, процессы можно описать на разных уровнях, они всегда имеют начало, определенное количество шагов посередине и четко очерченный конец. Каждое предприятие должно разрабатывать свои собственные бизнес-процессы не в последнюю очередь потому, что это помогает более глубокому пониманию собственной ситуации, когда ее описывают в терминах процессов. Описание бизнес-процессов даже на макроуровне приводит к обнаружению связей и взаимоотношений, которые игнорировались или не осознавались, однако являющихся важными для эффективного функционирования всей организации, не говоря уже о процессах, к которым они относятся.

Потенциально существуют огромные преимущества от замены структурного подхода на процессное управление, что объясняется тем, что координация работы должна стать намного более эффективной, поскольку работа перетекает из подразделения в подразделение с меньшим количеством ошибок и конфликтов, а требования клиента удовлетворяются с первого раза и вовремя. Значительно увеличивается объем знаний о клиентах, их потребностях и требованиях вследствие «встроенности» клиентов в процесс. В итоге сходят на нет нестыковки и задержки между различными этапами процесса.

Таким образом, процессное управление имеет следующие преимущества:

- сокращение зависимости процессов от функциональной иерархии и формирование плоской организованной структуры;
- ориентация менеджеров на способы достижения результата в рамках бизнес-процессов, а не на управление иерархией;
- максимальное использование квалификации сотрудников;



- делегирование полномочий и ответственности в рамках процесса;
 - ориентация сотрудников и подразделений на конечный результат, а отсюда – изменение оценки и оплаты труда;
 - устранение проблем на «стыках» между подразделениями;
 - повышение творческого и предпринимательского начала даже в деятельности рядовых сотрудников;
 - непрерывный процесс самообразования и саморазвития работников;
 - вертикальная ротация кадров определяется способностями работников, а не эффективностью их работы;
 - в деятельности менеджеров происходит уход от административно-контролирующих воздействий к консалтинг-воздействиям и лидерским;
 - поскольку все процессы имеют четко оцениваемые характеристики, такие как стоимость, длительность, качество, степень удовлетворения клиента и т. п., при процессном подходе проще измерить эффективность деятельности предприятия. Анализ эффективности может проводиться также путем сравнения по заданным показателям нескольких процессов, предназначенных для получения определенного конечного результата.
- В команде участников бизнес-процесса происходит распределение ролей, ключевыми из которых являются:
- владелец процесса, отвечающий за ход его исполнения, измеряющий эффективность и совершенствующий процесс;
 - лидер процесса, обладающий ключевыми знаниями о бизнес-процессе;
 - коммуникатор, ведущий совместно с лидером совещания, обучающий команду различным методам работы;
 - внешний консультант (эксперт), имеющий независимый взгляд и корректирующий процесс;
 - координатор, обеспечивающий связь отдельных этапов бизнес-процесса и согласование с другими процессами;
 - прочие участники команды.

Такое распределение ролей, способствуя эффективному распределению полномочий, также повышает мотивацию сотрудников через ответственность.

Бизнес-процессы принято делить на четыре категории: основные, обеспечивающие, развития и управления. Основные бизнес-процессы ориентированы непосредственно на производство продукта и обеспечивают основную доход предприятия. Их немного, обычно не более десяти.

Обеспечивающие бизнес-процессы являются вспомогательными, они обеспечивают ресурсами все бизнес-процессы. Их количество может достигать нескольких десятков. Процессы управления охватывают весь комплекс функций управления; в основе технологии их выполнения лежит концепция контроллинга, позволяющая сформировать

полный цикл управления предприятием, начиная от стратегического планирования до формирования управленческих воздействий. К процессам развития относятся все инновационные процессы.

Следует подчеркнуть, что процессная система управления в значительной степени отвечает также концепции эффективного развития. Во-первых, она способствует более эффективному удовлетворению общественных потребностей. Важнейшее качество процессной системы – ориентация на потребителя продукта. Конечным потребителем продукции предприятий является общество. Эффективное удовлетворение общественных потребностей влечет за собой более эффективное удовлетворение индивидуальных материальных потребностей через увеличение оборота и прибыли предприятия. Кроме того, процессная система, способствуя большей вовлеченности и ответственности ее участников, эффективнее удовлетворяет их нематериальные потребности через саморазвитие, самореализацию, ощущение себя членом команды, «включает» лидерские качества.

Также мы основывались на том, что система процессного управления – это совокупность социальных и технических объектов, реализующих процессы управления в рамках существующих бизнес-процессов, организационно-штатной структуры и организационной культуры предприятия. При этом структура процессной системы управления предприятием состоит из нескольких уровней. На первом осуществляется управление деятельностью всего предприятия, на других – управление конкретными бизнес-процессами (рис. 1).

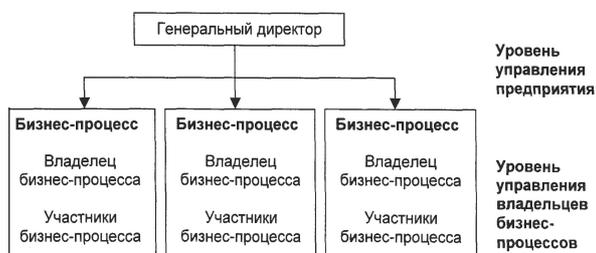


Рис.1. Структура процессной системы управления промышленным предприятием

ВЭД представляет собой одну из бизнес-функций промышленного предприятия, а поскольку любой процесс – способ реализации какой-либо бизнес-функции, работу службы ВЭД можно описать как процесс осуществления ВЭД. Служба ВЭД считается подсистемой в общей системе управления предприятием, и сам процесс осуществления ВЭД не является автономным, а выступает как подсистема (на своем уровне – экономическая система) предприятия как экономической системы. При его рассмотрении необходим системный подход, позволяющий учесть взаимосвязи с прочими процессами предприятия. Эти взаимосвязи мы проследим на примере процесса исполнения внешнеторгового контракта.



За эффективность процесса «Осуществление ВЭД» несет ответственность владелец (хозяин) процесса – глава службы ВЭД или лицо, его замещающее. Для улучшения управляемости процесса его целесообразно разбить на сеть подпроцессов, количество которых не должно превышать десяти, поскольку руководитель, как и любой человек, не может эффективно руководить и воспринимать информацию от большого количества основных направлений деятельности. Это разбиение мы осуществили следующим образом:

1. Определять потребности зарубежных рынков.
2. Измерять удовлетворенность зарубежных потребителей.
3. Осуществлять мониторинг изменений на рынке или в ожиданиях потребителей.
4. Разработать концепции продукта, его позиционирование на зарубежных рынках.
5. Осуществлять маркетинг закупок (в том числе импортные операции): исследовать рынок поставщиков; выбирать поставщиков; организовывать переговоры и сделки; контролировать процесс поставки; контролировать расчеты.
6. Исполнить внешнеторговый контракт: подготавливать и проводить переговоры; обрабатывать заказы потребителей; управлять процессом экспортного производства и поставки; контролировать расчеты.

7. Планировать ВЭД.
8. Формировать спрос, стимулировать сбыт.
9. Развивать и обучать персонал в рамках службы.

10. Управлять производительностью, осуществлять материальное и моральное стимулирование.

Большая часть вышеуказанных процессов укладывается в функциональные рамки службы ВЭД. Исключением является процесс «Исполнение внешнеторгового контракта» с большим количеством межфункциональных связей, представленных в табл. 1, когда различные процедуры выполняются разными отделами или даже подразделениями, и правильная координация их взаимодействия является одной из ключевых задач управления ВЭД.

Процесс «Исполнение внешнеторгового контракта», в свою очередь, может подразделяться на два параллельных процесса: «Исполнение стандартного контракта», «Исполнение нестандартного контракта». В последнем случае, помимо подпроцессов получения заказа, заключения контракта, производства, поставки продукции и контроля расчетов, бизнес-процесс включает подпроцессы согласования, разработки конструкторской и технической документации и технологической переподготовки производства.

Таблица 1

Основные этапы процесса исполнения внешнеторгового контракта поставки продукции под заказ

Этап	Участники	Выход
Подготовка и проведение переговоров	Служба ВЭД	Заказ со спецификацией
Анализ заказа, согласование цены	Служба ВЭД, конструкторское бюро, служба обеспечения производства	Утвержденный заказ
Оформление контракта	Служба ВЭД	Контракт со спецификацией
Разработка документации	Конструкторское бюро	Конструкторская и техническая документация
Подготовка производства	Служба обеспечения производства, технологическая служба	Материалы и инструментальные средства, подготовленное оборудование
Производство	Производственные цеха, служба технического контроля	Готовая продукция
Контроль расчетов	Служба ВЭД, финансовый отдел	Информация о соблюдении условий платежа
Отгрузка	Транспортная служба	Информация об отгрузке

В дополнение и развитие структуры бизнес-процесса «Исполнение стандартного контракта», предложенного В. Андреевым и Г. Верниковым, мы разработали версию бизнес-процесса «Исполнение внешнеторгового контракта», включающего следующие подпроцессы:

1. Осуществление международных коммуникационных операций.
2. Подготовка заказов.
3. Комплексная подготовка производства (научная, конструкторская, технологическая, организационно-экономическая).
4. Работа с инвойсом.
5. Выполнение заключенного контракта, включая послепродажное сервисно, обслуживание.

6. Мониторинг выполнения условий контракта со стороны как производителя, так и клиента.

7. Претензионная работа, охватывающая основные параметры контракта (качество, сроки, стоимость).

8. Контроль товарных и финансовых потоков.
9. Разрешение спорных ситуаций.
10. Пролонгация контрактных отношений.

Выход каждого процесса и подпроцесса имеет определенные параметры. Эффективное управление процессом подразумевает непрерывный контроль выходных параметров и сравнение их с оптимальными значениями – критериями эффективности бизнес-процесса. Эти критерии, во-первых, позволяют получить на выходе жела-



емый результат, а во-вторых, дают возможность владельцу процесса более точно оценивать результаты работы участников данного процесса, решая проблему справедливого материального вознаграждения и обеспечивая эффективную мотивацию персонала.

Процесс осуществления ВЭД также включает в себя и сбор, на основе маркетингового исследования клиентов, и предоставление менеджерам информации о требованиях к продукции для про-

цесса разработки новой продукции, разработку и предоставление планов экспортных продаж для процессов планирования и бюджетирования, выдачу экспортных заказов для процесса производства. Отсюда, во-первых, исключительно сбытовое отношение к службе ВЭД неэффективно и, во-вторых, ее развитие должно происходить во взаимной увязке с прочими процессами предприятия как экономической системы (рис. 2).

Исполнение внешнеторгового контракта		
– осуществление международных коммерческих операций	– снабженческий подпроцесс	– управление процессами производства и доставки товаров, работ, услуг
– подготовка заказов	– производственный подпроцесс	– управление лояльностью клиентов
– комплексная подготовка производства	– сбытовой подпроцесс	– управление инновационной составляющей ВЭД
– работа инвойсом	– финансовый подпроцесс	– управление социальными процессами
– выполнение заключенного контракта	– маркетинговый подпроцесс	– управление взаимодействием с экономическими системами более высокого уровня
– мониторинг выполнения условий контракта	– складской подпроцесс	
– претензионная работа	– сервисный подпроцесс	
– контроль товарных и финансовых потоков	– транспортный подпроцесс	
– разрешение спорных ситуаций		
– пролонгация контрактных отношений		

Рис. 2. Подпроцессы бизнес-процесса «Исполнение внешнеторгового контракта»

Таким образом, не следует ограничиваться только классическим технологическим (операционным) подходом к разделению бизнес-процесса «Исполнение внешнеторгового контракта» на составляющие подпроцессы. Для обеспечения данной увязки следует выделять и такие функциональные подпроцессы на основе экономических подсистем интрауровня, как производственный, снабженческий, сбытовой, финансовый, маркетинговый, складской, сервисный, транспортный. С другой стороны, необходимость учета и реализации особой роли ВЭД в развитии промышленного предприятия требует при определении бизнес-процессов и их структуризации определять и реализовывать такие управленческие подпроцессы, как управление: процессами производства и доставки товаров (работ, услуг); лояльностью клиентов; инновационной составляющей ВЭД; социальными процессами; взаимодействием с экономическими системами более высокого уровня. При этом подпроцесс «Управление процессами производства и доставки товаров (работ, услуг)» включает приобретение материально-сырьевых ресурсов у партнеров, производства, распределение по клиентам внешних рынков, учет неопределенности и риска. Подпроцесс «Управление лояльностью клиентов» включает в себя поиск и выбор клиентов, завоевание их, развитие долгосрочных и эффективных отношений с клиентами. Подпроцесс «Управление

инновационной составляющей ВЭД» состоит из определения возможностей создания новых товаров и услуг, создания новых потребностей и нового потребителя, разработки новых товаров и услуг, их продвижения на внешние рынки. В подпроцесс «Управление социальными процессами» входят развитие персонала, повышение безопасности труда и улучшение состояния здоровья персонала, развития организационной культуры. И, наконец, подпроцесс «Управление взаимодействием с экономическими системами более высокого уровня» отражает взаимодействие и влияние ВЭД на окружающую среду, развитие сообщества, трудоустройство.

За выполнение каждого подпроцесса также должен отвечать конкретный сотрудник подразделения. Пример распределения и закрепления ответственности в матричной форме приведен в табл. 2.

Процессное управление ВЭД промышленного предприятия в наибольшей степени позволит реализовывать такие признаки внешне-экономической деятельности, как ускоритель экономического роста и катализатор эффективного развития предприятия через непосредственное взаимодействие подсистемы ВЭД с мегаэкономической системой. С другой стороны, использование процессного управления является наиболее действенным инструментом реализации системного подхода в деятельности промышленного предприятия.



Таблица 2

Матрица ответственности по процессу «Осуществление ВЭД»

Подпроцесс	Директор ВЭД	Зам. директора	Гл. специалист	Маркетолог-аналитик 1	Маркетолог-аналитик 2	Специалист 1	Специалист 2	Специалист 3	Специалист 4
Определение потребности зарубежных рынков			О		У		У		
Измерение удовлетворенности зарубежных потребителей				О	У	У			
Осуществление мониторинга изменений на рынке или в ожиданиях потребителей					У		О	У	У
Разработка концепции продукта, его позиционирование на зарубежных рынках			О	У		У			
Исполнение внешнеторгового контракта	О	У				У	У	У	У
Планирование ВЭД	О	У	У				У		
Формирование спроса, стимулирование сбыта			О	У	У				
Развитие и обучение персонала в рамках службы		О	У						
Управление производительностью, осуществление материального и морального стимулирования	О	У	У						

Примечание. Условные обозначения: О – ответственный за проведение и результат данного бизнес-процесса; У – участвует в проведении данного бизнес-процесса; И – получает информацию о результатах или ходе данного бизнес-процесса.

Примечания

¹ См.: *Hammer M., Champy J.* Reengineering the corporation : a manifesto for business revolution. N.Y., 1993 ; *Davenport T. H., Short J. E.* The New Industrial Engineering : Information Technology and Business

Process Redesign // *Sloan Management Review*, 1990. (Summer), 11–27 ; *Porter M. E., Millar V. E.* How Information Gives You Competitive Advantage // *Harvard Business Review*. 1985. 85 (July-August).

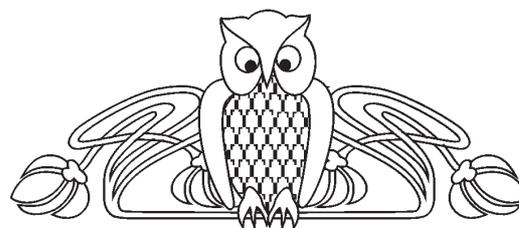
² См.: *Рубцов С. В.* Уточнение понятия «бизнес-процесс» // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2001. № 6. С. 26.

УДК 338.4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

Н. А. Дубровина

Самарский государственный университет
E-mail: NADubrovina@yandex.ru



В статье рассматриваются понятие, признаки и законы развития технических систем. Особое внимание уделено организационно-структурному характеру машиностроительного производства. Обосновывается необходимость использования гибких производственных систем на отечественных предприятиях машиностроения.

Ключевые слова: машиностроение, техническая система, технология, инновации, организационно-структурный характер производства, гибкое производство.

Perfection of the Russian Mechanical Engineering Technologies

Н. А. Dubrovina

In this article the concept, signs and laws of development of technical systems is considered. The special attention is given organizational and

structural character of machine-building manufacture. Necessity of use of flexible industrial systems at the russian enterprises of mechanical engineering is proved.

Key words: mechanical engineering, technical system, technology, innovations, organizational and structural character of manufacture, flexible manufacture.

Постоянное совершенствование технологий является важнейшим направлением решения многих серьезных социально-экономических проблем: обеспечения роста производительности, улучшения условий труда и его организации, повышения качества жизни.

Техническая система имеет четыре главных признака: функциональность, целостность (структуру), организацию, системное качество.



Автор полагает, что отсутствие хотя бы одного признака не позволяет считать объект технической системой. Более того, на современном этапе понимания технической системы следует учитывать такие признаки, как целеориентированность и потребляемость, то есть необходимость для решения конкретных задач и востребованность на рынке. Современные технологии работают в направлении постиндустриализма. Понятие «техническая система» заменило традиционное понятие «машина». Целевая функция, выполняемая технической системой, достигается благодаря включению в ее состав систем управления. Поэтому в мире наблюдается приоритет инноваций в направлениях, связанные с наукоемкими техническими системами, – создание новых материалов, компонентов на базе технологий микроэлектроники, радио- и оптоэлектроники, лазерных технологий, информационных технологий – так называемые базовые технологии.

На основе изученной литературы можно определить, что направления эволюции технических систем находятся в прямой зависимости от правил преобразования технических систем. В середине 1970-х гг. Г. Альтшуллер создал комплекс законов, которые разделил на три группы – «статику», «кинематику» и «динамику». «Статика» определяет начало жизни технических систем и включает законы полноты частей системы, «энергетической проводимости» и согласования ритмики частей системы. К «кинематике» относятся законы, определяющие развитие технических систем независимо от конкретных технических и физических факторов, обуславливающих это развитие (законы увеличения степени идеальности системы, неравномерности развития ее частей и перехода в надсистему). «Динамика» включает законы, отражающие развитие современных технических систем под действием конкретных технических и физических факторов. Она отражает главные тенденции эволюции технических систем именно в наше время (законы перехода с макроуровня на микроуровень, увеличения степени вольности)¹.

Таким образом, развиваясь по соответствующим законам, технические системы меняют во времени свои главные характеристики (производительность, мощность, число выпускаемых систем, скорость и т. д.). А прогнозируя развитие технической системы на начальном этапе, необходимо ориентироваться на состояние предшествующей технической системы.

Степень изменения технических систем во многом определяет экономический уровень страны. Классический экономический анализ исходит из того, что по мере увеличения массы используемого капитала норма прибыли понижается и ее устойчивый рост реализуется посредством использования более современных технологий. Он приводит к преобразованию технических систем, а сдвиги в них вызывают повышение совокупной производительности.

На теоретическом уровне развитие технических систем влияет на экономику страны по нескольким направлениям:

- увеличивает производительность факторов производства и, соответственно, объем выпуска продукции при равных издержках;
- расширяет производство новых товаров с дополнительными потребительскими свойствами для покупателей с разными доходами;
- усиливает научно-технический и образовательно-квалификационный потенциалы;
- обеспечивает рост благосостояния общества;
- вызывает изменения в предметах и средствах труда;
- осуществляет механизацию сферы услуг за счет смены информационных технологий.

Для развития государства принципиальное значение имеет технико-экономическая парадигма, в рамках которой функционирует хозяйственная система страны. Согласно теории длинных волн Н. Кондратьева, научно-техническая революция развивалась волнообразно, с циклами протяженностью примерно в 50 лет. Всего в течение последних веков в истории технологической эволюции произошло пять волн и сложилось пять технологических укладов. Каждой длинноволновой парадигме соответствуют свои теории развития, новые секторы производства, ключевые факторы роста (энергия, материалы, технологии, коммуникации, транспортные средства, формы управления производством, режимы экономического регулирования и т. д.). При этом в российской экономике преобладает одновременно третий и четвертый технологические уклады (доминируют крупные обособленные предприятия, принцип монополии или олигополии, неразвитая инфраструктура)². Удельный вес пятого уклада резко упал за последние 15 лет и составляет не более 5–10%³. Особенность пятого уклада за рубежом состоит в том, что в его рамках разделение труда отождествляется работе в едином информационном пространстве. По этой причине Россия не входит в ряды технологически развитых государств, обладающих передовыми на данный момент достижениями науки и техники⁴. Это во многом обусловлено наличием в стране больших запасов ресурсов для экстенсивного развития (природные ресурсы, большая территория, дешевая рабочая сила).

Существует и другая точка зрения. По мнению некоторых исследователей, в настоящее время существует набор альтернатив технологических инноваций для выбора в качестве несущего технологического уклада периода 2020–2050-х гг. Не всегда можно определить, являются имеющиеся варианты инноваций основой формирующегося уклада или лишь разновидностью существующих устоявшихся технологий, на смену которым придет кардинально отличное оборудование⁵.

Основной технической системой является машиностроение. В отрасли существуют технологии, способные стать источниками качественного



экономического роста и одновременно увеличения доли экспорта страны. Это авиационные, космические, ядерно-энергетические, судостроительные, приборостроительные, электронные технологии, а также многие технологии производства металлообрабатывающего оборудования, химического и нефтяного машиностроения, автомобилестроения, подшипниковой и электротехнической промышленности.

Объем производства машиностроительной технической системы зависит как от потребностей в ней, так и от наличия необходимых производственных мощностей, кадров, материальных и денежных ресурсов.

В последние годы в стране ежегодно изобретается порядка 300 технологий машиностроения. Из них около четверти являются истинными новинками и соответствуют современным мировым стандартам. Остальную часть разработанных технологий относят к группе «новые в стране» и не рассматривают как конкурентоспособные. Половина современных технологий создано для инструментальной и станкостроительной промышленности, для нефтяного и химического машиностроения (таблица)⁶. Это связано с тем научным потенциалом, который формировался в послевоенные годы, а также сырьевой направленностью экономики страны.

Дифференциация новых технологий в отраслях машиностроения

Отрасль промышленности	Структура, %
Вновь созданные технологии, всего	100,0
Производство ракетной и космической техники, авиастроение	15,0
Тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение	17,0
Электротехническая промышленность	1,5
Химическое и нефтяное машиностроение	21,0
Станкостроение и инструментальное производство	29,0
Автомобильная промышленность	7,5
Подшипниковая промышленность	1,5
Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	1,5
Машиностроение для легкой и пищевой промышленности и промышленности бытовых приборов	4,5

Современное состояние промышленности России определяется невысоким уровнем спроса на новые технологии. Данное обстоятельство объясняется необходимостью смены оборудования, использования более прогрессивных материалов и др. Вместе с тем темпы разработки технологий в машиностроении опережают их внедрение. Это означает, что первоначальные стадии инновационного цикла (поисковые исследования) значительно эффективнее, чем последующие этапы (освоение результатов и выход на рынок). Здесь в качестве причин следует указать слабое использование современных методов управления и маркетинга на предприятиях машиностроения. По мнению ряда исследователей, данный отраслевой рынок за последние годы превратился в финансовый, и закупки импортного оборудования на зарубежные кредиты оказывались для отечественного бизнеса интереснее, чем освоение и закупка отечественного оборудования, оплачиваемого частью собственной прибыли⁷. Товары потенциально растущей технологии могут быть маркетингово непривлекательны, на взгляд производителя, в силу высокой стоимости переключения. Инновации зачастую выступают мериторным благом, то есть благом, спрос, на который со стороны частных лиц отстает от «желаемого обществом»⁸. Сегодня существуют решения, потенциально способные выступать закрывающими технологиями,

ведущими к свертыванию отдельных производств и отраслей, что невыгодно существующим собственникам успешного бизнеса. В итоге имеет место сдерживание разработки и внедрения новых технологий. Поэтому мотивация производителя к технологическим изменениям может, а при отсутствии рыночных стимулов – должна быть инициирована государством⁹.

Распространение технологий происходит медленно. Новые технологии в своей деятельности активно используют ММПП «Салют», Омский завод специальных изделий, Волжский абразивный завод, Обнинский центр порошкового напыления. Часть инноваций экспортируется, но остается не востребованной отечественным машиностроением. Сегодня используются в основном отечественные технологии (порядка 90%). При общем низком спросе на новые технологии количество приобретенных зарубежных технологий составляет 6–7% от общего числа востребованных промышленностью¹⁰. Данное обстоятельство объясняется увеличением срока окупаемости продукции машиностроения. Экспорт технологий, определяемый как отношение числа отданных новых технологий к числу приобретенных в обрабатывающей промышленности в 2007 г. составил 13,5%¹¹.

В машиностроении под влиянием НТП и других факторов постоянно меняется сам органи-



зационно-структурный характер производства. В 1965–1990 гг. образцом высокого технологического и организационного уровня служило массовое поточно-конвейерное производство, стабильно выпускающее одно или несколько однотипных изделий. В настоящее время массовое производство занимает в машиностроении по объему продукции не более 20%. Остальные 80% приходятся на долю изделия серийного, мелкосерийного и индивидуального производства, которое в обобщенном виде можно назвать многоцелевым. Здесь уровень специализации рабочих мест значительно ниже, а уровень автоматизации всего 10–13%¹². При формировании целей, задач и направлений научно-технического прогресса в машиностроительном комплексе следует ориентироваться на особенности многоцелевого производства, что характерно и для машиностроения промышленно развитых стран. Использование современной автоматической и роботизированной техники способствовало появлению гибких производственных систем, способных оперативно перестраиваться на выпуск новых моделей продукции, последовательно и непрерывно осуществлять операции по механической обработке изделий. Таким образом, повышение коэффициента использования оборудования и сокращения затрат времени на вспомогательные операции увеличивает производительность труда.

Технологическая многоукладность российского машиностроения сдерживает возможности автоматизации производственных процессов в заготовительных и обрабатывающих цехах. В последние годы под влиянием новых энергоносителей создаются условия развития прогрессивных технологий в машиностроении, таких, например, как переход от традиционной схемы технологического процесса «материал – заготовка – деталь» к совмещенным процессам получения материала с одновременным формированием деталей. Здесь следует отметить совмещение функции технологии и материаловедения, технологических процессов во времени и пространстве, одновременная обработка на одном операционном поле, совершенствование существующих и разработка новых технологий на основе использования высоких и криогенных температур, высоких и импульсных давлений, вакуумных, ионных, в том числе плазмы и других рабочих сред, ультразвука, ионизирующих и радиационных излучений, кристаллизации, легирования и др. НТР обеспечивает возможности реализации закона концентрации энергии в производственных процессах, позволяющих управлять системой особого рода «энергия – скорость – эффект» с «выходом» на экономические результаты¹³.

При этом следует учитывать наличие энерготехнологической многоукладности, которая является отрицательным фактором развития технологий базовых переделов машиностроительного производства, и прежде всего на заготовительных

стадиях (литейные, кузнечно-штамповочные, термические и другие цехи). Особое значение (наиболее актуально это для предприятий ВПК) имеет реализация потенциала двойных технологий, обеспечивающих оптимальную организационную мобильность предприятий для перехода к выпуску новой продукции.

Машиностроительное предприятие в идеале должно быть предприятием сборочным, получающим от специализированных предприятий-смежников предельно возможную номенклатуру заготовок, полуфабрикатов, деталей, узлов, различных комплектующих изделий, а также технологическую оснастку, инструмент, оргтехоснастку, тару, упаковку, запчасти к оборудованию и т. д. А в собственном производстве завода должны оставаться только основные детали, узлы, агрегаты, которые определяют технический уровень и качество изделия (производительность, мощность, долговечность, надежность, оптимальные габариты и массу, экономичность, эстетический облик, удобство в эксплуатации, обслуживании, ремонте). Наиболее квалифицированные кадры и самые современные средства должны быть сосредоточены на этих участках производства – там, где создаются технические и организационные предпосылки реально необходимого уровня конкурентоспособности предприятия в современных условиях хозяйствования.

В развитии машиностроительной технической системы приоритетными выступают два основных направления. Первое связано с решением социальных проблем: выпуск машин и оборудования для АПК, легкой промышленности, медицинской техники и предметов оборудования. Второе – развитие информационной составляющей, робототехники, микроэлектроники и биотехнологии.

В машиностроении России необходим технологический прорыв, под которым понимается массовый переход на принципиально новые технологии и использование современного оборудования на предприятиях, ускорение обновления материально-технической базы основных и вспомогательных производств в системе технологических переделов для выпуска конкурентоспособной продукции. Особым резервом повышения эффективности машиностроительного производства является последовательное улучшение производственно-хозяйственных связей предприятий-смежников на принципах коммерческой (долевой) прибыли. Углубление специализации и кооперирования требует разработки долгосрочной промышленной политики, реализация основных положений которой должна осуществляться на единой законодательной базе в интересах хозяйствующих субъектов.

Часто новые технологии не могут реализовать «заложенный» в них технико-экономический потенциал, и это, в первую очередь, складывается на уровне производительности оборудования.



Отечественными и зарубежными учеными отмечается, что рост автоматизации производства не дает проектного социально-экономического эффекта без опережающего темпа роста качества рабочей силы, и прежде всего на «стыках» производителей-отраслей оборудования (машин) и отраслей-потребителей этих машин, когда не обеспечивается единая научно обоснованная технологическая идеология, сориентированная на достижение высоких конечных результатов.

Примечания

- 1 См.: Альтшуллер Г. С. Законы развития технических систем // Альтшуллер Г. С. Дерзкие формулы творчества / сост. А. Б. Селюцкий. Петрозаводск, 1987. С. 61–65.
- 2 См.: Промышленная политика России : принципы формирования и механизмы реализации. М., 1997. С. 18–19.
- 3 Амосенок Э. П. Роль машиностроения России в формировании рынков техники и оборудования // Вестник НГУ. Серия : Социально-экономические науки, 2007. Т. 2, вып. 3. С. 52.
- 4 Таран В. А. Основы формирования и приоритеты промышленной политики России // Машиностроитель. 2004. № 4. С. 8.

- 5 Трубникова Е. И. Интероперабельные и проприетарные стратегии производителей высокотехнологичного оборудования : монография. Самара, 2011. С. 12.
- 6 См.: Борисов В. Н., Почукаева О. В. Инновационно-технологическое развитие машиностроения как фактор инновационного совершенствования обрабатывающей промышленности. URL: //http:institutions.com/industry/1419-innovacionno-texnologicheskoe-razvitie.html (дата обращения: 10.01.2012).
- 7 См.: Борисов В. Н., Почукаева О. В. Указ. соч.
- 8 Рубинштейн А. Меритория и экономическая социодинамика : дискуссия с Р. Магстейвом // Вопр. экономики. 2009. № 11. С. 99.
- 9 См.: Трубникова Е. И. Указ. соч. С. 26–28.
- 10 См.: Борисов В. Н., Почукаева О. В. Указ. соч.
- 11 Там же.
- 12 Татарских Б. Я., Дубровина Н. А. Динамика структуры производственно-технологического потенциала и резервы развития российского машиностроения : препринт. Самара, 2009. С. 8.
- 13 См.: Татарских Б. Я. Динамика материально-технической базы машиностроения России : монография. Самара, 2005. С. 42.

УДК 330.332.16; 338.45.664

ПРЕДПОСЫЛКИ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Т. В. Бабич, Н. В. Фатина

Волгоградский государственный университет
E-mail: babichtv@pochta.ru



В статье обоснована необходимость активизации инновационной деятельности в пищевой промышленности Волгоградской области. По мнению авторов, развитие пищевой промышленности как отрасли, обеспечивающей население продуктами питания, а также преследующей цель обеспечения продовольственной безопасности страны, в современных условиях невозможно без выработки концептуальных решений, идей, призванных повысить уровень ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновации, продовольственная безопасность, пищевая промышленность, активность инновационного развития.

Preconditions of Activization of Innovative Activity in the Food-Processing Industry of the Volgograd Region

T. V. Babich, N. V. Fatina

In article necessity of activization of innovative activity for the food-processing industry of the Volgograd region is discussed. According to authors of article, food-processing industry development as the branch providing the population by foodstuff, and also pursuing purpose maintenance of food safety of the country, in modern conditions is

impossible without development of conceptual decisions, the ideas, called to raise level of its competitiveness.

Key words: innovations, food safety, food-processing industry, activity of innovative development.

Для современной России достаточно актуальной является тема инновационного развития, причем практически всех видов полезной для общества деятельности людей. Несмотря на то, что понятие «инновация» впервые появилось в научных исследованиях еще в XIX в., в работах отечественных ученых данный термин стал широко применяться с переходом экономики страны к рыночным отношениям.

В современной экономике значительно возрастает роль инноваций, что является логическим продолжением постепенного усиления влияния научно-технического прогресса на производственно-хозяйственную деятельность предприятий. Кроме того, практика мирового развития показывает, что наиболее конкурентоспособными



являются именно те субъекты (предприятия, регионы и страны), которые обладают высоким инновационным потенциалом. Учитывая это, Российское правительство делается акцент на инновационное развитие экономики, ставя перед научным сообществом задачу разработки инновационной продукции и технологий, отвечающим мировым стандартам.

Как отмечают эксперты, Россия способна успешно конкурировать только по 10–15 (из 50 ключевых) направлениям разработки и производства наукоемкой продукции. Доля промышленных предприятий, осуществляющих разработку и внедрение технологических инноваций, не превышает 10%, а доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства составляет 5,5%. Высокотехнологичные продукты не преобладают в российском экспорте, а, наоборот, импортируются, что создает угрозу технологической безопасности страны¹.

Необходимость активного внедрения в рыночную систему хозяйствования инновационной деятельности подтверждает тот факт, что «инновационный путь развития российских регионов является единственным путем построения в стране современной экономики, ориентированной на высокотехнологичное производство»². Регионы, представляя собой настоящие сообщества, основанные на экономических интересах, пользующиеся преимуществами наличия устойчивых связей и синергии, больше подходят для создания общественного капитала как устойчивого конкурентного преимущества.

Волгоградская область – высокоразвитый и экономически стабильный регион России, который отличается высокой степенью сбалансированности хозяйственной системы. По многим показателям промышленное производство области занимает ведущие позиции в Российской Федерации. Располагая значительным потенциалом, Волгоградская область играет значительную роль в экономике России, а это значит, что для региона приоритетно и актуально обеспечить развитие пищевой промышленности, что обусловлено рядом

факторов. Во-первых, пищевая промышленность это – важнейшая составляющая промышленного сектора экономики. Во-вторых, она является той сферой деятельности человека, которая обеспечивает здоровье нации и национальную продовольственную безопасность.

В свою очередь, в общенациональном аспекте продовольственная безопасность должна включать:

- продовольственную независимость страны в соответствии с установленными критериями;
- равный доступ всех групп и слоев населения всех регионов страны к продуктам питания;
- безопасность и высокое качество продовольственных товаров³.

В настоящее время пищевая промышленность России (пищевкусовая, мясная, молочная, рыбная, мукомольно-крупяная и комбикормовая) представляет собой одну из стратегических отраслей экономики, которая призвана обеспечить население страны необходимыми по количеству и качеству продуктами питания. Она насчитывает 30 отраслей с более чем 60 подотраслями и видами производства и объединяет более 25 тысяч предприятий различных форм собственности и мощности общей численностью работающих около 1,5 млн человек. Доля пищевой и перерабатывающей промышленности в общем промышленном производстве России составляет около 15%. Преобладающими формами собственности здесь являются частная и смешанная, на долю которых приходится более 91% объема пищевой промышленной продукции⁴.

Современное развитие пищевой промышленности как региона, так и страны в целом происходит в весьма непростых условиях, созданных теми трансформациями, которые были проведены без учета системного подхода к модернизации и структурной перестройке (преимущественное строительство новых предприятий, где инвесторы имели возможность быстрой окупаемости своих инвестиций: пивоваренной, табачной, спиртовой и ликероводочной и т. д.). Динамика развития пищевой промышленности Волгоградской области за 1990–2009 гг. отражена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика производства основных пищевых продуктов в Волгоградской области за 1990–2009 гг.

Показатель, тыс. т	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Мясо и субпродукты I категории	193,3	23,6	27,0	35,0	35,5	42,7
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	331,0	58,9	90,3	97,9	89,3	96,9
Мука	327,9	187,8	196,1	147,9	145,6	144,8
Крупа	60,0	35,0	23,6	10,6	14,3	12,3
Хлеб и хлебобулочные изделия	281,0	169,3	140,1	132,8	127,0	113,5

Примечание. Сост. по: Промышленное производство Волгоградской области, 2010 : стат. сб.

Как видно из приведенных данных, объемы производства за последние два десятилетия по основным видам пищевых продуктов, определяющих параметры продовольственной безопасности,

существенно снизились. Эта картина является для области вполне закономерной, исходя из состояния производственно-технической базы отрасли (табл. 2).



Таблица 2

Динамика показателей состояния материально-технической базы производства пищевых продуктов в Волгоградской области за 2005–2009 гг.

Показатель	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Степень износа основных фондов в организациях, %	31,8	34,8	38,5	41,4
Удельный вес полностью изношенных основных фондов в общем объеме основных фондов организаций, %	7,5	5,2	6,9	7,4
Коэффициент обновления основных фондов в организациях, %	25,2	21,5	14,4	10,9
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн руб.	2092,7	2664,9	1462,2	1367,1

Примечание. Сост. по: Промышленное производство Волгоградской области, 2010 : стат. сб.

В современных условиях нельзя разделять деятельность производственную и инновационную, так как именно их взаимосвязь, использование одного для повышения эффективности другого, и создает конкурентные преимущества любого предприятия. Пищевая промышленность как отрасль, обеспечивающая устойчивое и бесперебойное обеспечение населения страны продуктами питания надлежащего качества, состава и структуры, а также преследующая целью обеспечения продо-

вольственной безопасности страны, нуждается в срочной разработке и методическом разъяснении отдельных инструментов, которые бы позволили на практике повысить степень ее эффективности. Разработка и внедрение в производство современных, высокотехнологичных инноваций повышает уровень конкурентоспособности отрасли. Поэтому наиболее верным путем выхода пищевой промышленности из кризисного состояния является развитие его инновационной основы (табл. 3).

Таблица 3

Динамика инновационной активности организаций Волгоградской области за 2005–2009 гг.

Показатель	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Число организаций (производство пищевых продуктов), осуществляющих технологические инновации, ед.	9	6	6	3
Затраты на технологические инновации организаций (производство пищевых продуктов), млн. руб.	20,8	16,1	23,6	17,8

Примечание. Сост. по: Промышленное производство Волгоградской области, 2010 : стат. сб.

Конкурентный рынок предъявляет особенные требования к современным инновациям (продуктовым, технологическим), обусловленным спецификой отрасли. Все более набирает силу понимание того, что без инновационно ориентированной политики Россия станет ресурсно-сырьевым придатком экономики развитых стран. С вступлением России в ВТО внутренний торговый рынок будет открыт для зарубежных производителей.

Ведущие страны Всемирной торговой организации стремятся добиться от России принятия максимальных обязательств по открытию своего рынка. Их требования сводятся к либерализации таможенного тарифа, сокращению уровня внутренней поддержки предприятий пищевой промышленности, отказу от государственного субсидирования экспорта сельскохозяйственной и продовольственной продукции, устранению технических барьеров в торговле, ослаблению ветеринарных и фитосанитарных требований к импортной продукции, снятию ограничений по условиям доступа иностранных компаний к внутреннему рынку, рынку услуг, по доступу в оптовую и розничную торговлю продовольствия. Таким образом, в условиях открытой экономики возникает угроза прекращения деятельности неконкурентоспособных производителей. В первую очередь это касается производства животноводческой продукции.

Применительно к пищевой промышленности инновации представляют собой реализацию в хозяйственной практике результатов исследований и разработок в виде новых улучшенных продуктов питания, новых технологий, новых форм организации и управления разными сферами отрасли, новых подходов к социальным услугам и управлению кадровым потенциалом.

Роль и значение инноваций в пищевой промышленности невозможно переоценить. Как показывает практика, покупателю постоянно предлагается широкий спектр товаров: продукты быстро изменяются, совершенствуются. Не используя инновационный потенциал, производитель обрекает себя на неизбежное отставание. Требуется постоянно совершенствовать оборудование, внедрять инновации, пересматривать подходы к совершенствованию кадровой политики, привлечению в отрасль специалистов соответствующего уровня квалификации⁵. Однако активность инновационного развития во многом определяется финансовым аспектом, демонстрируя необходимость создания благоприятного инвестиционного климата.

Волгоградская область в целом является достаточно привлекательной для инвесторов. К числу основных факторов, обеспечивающих ее инвестиционную привлекательность, можно отнести:



- развитую транспортную инфраструктуру;
- значительный промышленный потенциал;
- наличие квалифицированных трудовых ресурсов;
- наличие законодательства, поддерживающего инвестиционную деятельность.

Что касается инвестиционной привлекательности пищевой промышленности региона, то она является определяющей при характеристике инновационной среды отрасли, которую можно провести с помощью SWOT-анализа (табл. 4).

Таблица 4

SWOT-анализ инновационной среды предприятий пищевой промышленности Волгоградской области

Сильные стороны	Возможности
Возрастающий спрос населения на отечественную продукцию Значительная сырьевая база Уменьшение числа убыточных предприятий Благоприятная ценовая политика	Выходы на новые рынки сбыта Повышение спроса на наукоемкую продукцию Усиление внимания со стороны государства к предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность Развитие института государственно-частного партнерства Снижение производственных издержек
Слабые стороны	Угрозы
Физический и моральный износ оборудования Низкий уровень инвестиций Высокая текучесть кадров Высокая стоимость нововведений	Высокий уровень конкуренции Усиление требований к качеству продукции со стороны потребителей Ухудшение демографической ситуации Влияние мирового кризиса, выраженное в сокращении финансирования как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов на НИР и ОКР

Таким образом, развитие пищевой промышленности Волгоградской области как отрасли, обеспечивающей население региона продуктами питания, а также преследующей целью обеспечение продовольственной безопасности страны, в современных условиях невозможно без выработки концептуальных решений, идей, призванных повысить уровень ее конкурентоспособности. Именно постепенный переход ее на инновационный тип развития, дополненный соответствующими инструментами, с учетом имеющегося потенциала, а также учета факторов, негативно влияющих на современное состояние отрасли, позволит расширить не только ее производство, но и повысить деятельность всех структурных подразделений предприятий, занятых в обрабатывающем производстве.

Примечания

¹ См.: Стенограмма парламентских слушаний Комитета Государственной думы по науке и наукоемким

технологиям на тему: «Законодательное обеспечение инновационного развития экономики. Наукоемкие технологии» // Инновации. 2008. № 6. С. 3–22.

- ² Самостроенко Г. М., Мартмянов А. В. Повышение инновационного потенциала региона на основе модернизации информационной инфраструктуры // Инновации. 2005. № 10. С. 32.
- ³ См.: Информационный меморандум об итогах Международной конференции «Проблемы обеспечения продовольственной безопасности : национальный и международный аспекты» // Пищевая промышленность. 2008. № 12.
- ⁴ См.: Царанкин А., Курбатова А. Обзор пищевой промышленности России // Управление компанией. 2002. № 3. С. 60.
- ⁵ См.: Смыкалова Л. Д., Туровец Д. Г. Инновационная деятельность в образовательной подсистеме пищевой промышленности // Современные проблемы науки и образования. 2010. № 2.

УДК 657.1:330

ГАРМОНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ООН С БУХГАЛТЕРСКИМ УЧЕТОМ

К. К. Бельгибаева

Казахстанско-Британский технический университет, г. Алма-Ата
 E-mail: belgibaeva_k@mail.ru



В статье рассматриваются методологические вопросы бухгалтерского учета и Системы национальных счетов (СНС) ООН 2008 г. Произведено сравнение двух учетных систем по признакам, определяющим их концептуальные основы: предмету, объекту, субъекту, единицам учета, целям и задачам учета, институциональной природе, инстру-

ментарии, пользователям информации. Выявлены возможности гармонизации макростатистического учета с бухгалтерским учетом.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, Система национальных счетов, количественно-качественная характеристика, концептуальные основы, операции.



Harmonisation of System of National Accounts with Accounting

K. K. Belgibaeva

The article deals with methodological issues of accounting and the System of National Accounts (SNA), United Nations, 2008. A comparison of the two accounting systems on the basis of determining their conceptual bases: subject, object, unit of account, purpose and objectives of accounting, the institutional nature, tools, users of information. The capabilities for the harmonization of macro-statistic accounting with accounting.

Key words: accounting, System of National Accounts, quantitative and qualitative characteristics, conceptual bases, operations.

Предприятие в своей деятельности соприкасается с тремя учетными системами: налоговый, бухгалтерский и статистический учет. Данные системы в Казахстане закреплены на государственном уровне. Они основываются на законах Республики Казахстан «О государственной статистике», «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Кодексе Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет». В налоговом кодексе отражаются налогообложение, установленный законом порядок взимания налогов с доходов, стоимости товаров и услуг, имущества и других объектов. Официальный статус учетных систем обуславливает нормативный характер их регулирования. Нормативные акты определяют путь реформирования налогового, бухгалтерского учета и статистики на базе создания методологического единства, взаимосвязи учетной информации.

Цель настоящего исследования – научно обосновать основные положения бухгалтерского учета и Системы национальных счетов (СНС) ООН во имя адекватного отображения социально-экономических процессов и явлений, ликвидации ошибок, повышения достоверности расчетных макроэкономических показателей – валовой внутренней продукт (ВВП), валовой национальной доход (ВНД).

Задачи изучения заключаются в выявлении методологического единства, особенностей и различий между бухгалтерским и статистическим учетными системами, в их объяснении и поиске решений для преодоления различий в описании фактов хозяйственной жизни.

Актуальность такого исследования повышается, прежде всего, в связи с отсутствием в Казахстане научных разработок в области взаимосвязи бухгалтерского учета с макростатистическим учетом в теории и практике. В России аналитические публикации о взаимосвязи бухгалтерского учета и Системы национальных счетов ООН появились со второй половины 80-х гг. XX в. в связи с внедрением СНС в практику. Среди них работы А. С. Бакаева, Б. И. Башкатова, О. В. Голосова, Ю. Н. Иванова, Н. Г. Калинина, А. И. Кашаева, Г. Д. Кулагиной, В. Д. Новодворского, О. М. Ост-

ровского, А. Н. Пономаренко, Е. М. Рыбаковой, О. М. Рыбаковой, Б. Т. Рябушкина, Т. А. Хоменко, А. Н. Хорина и др.

В настоящем исследовании применен метод сравнения по признакам, составляющим концептуальные основы учетных систем.

Хозяйственный учет на отдельном предприятии делится на три вида: статистический, бухгалтерский и оперативный. Все эти виды учета имеют свои отличительные особенности и вместе с тем взаимосвязаны, дополняют друг друга.

Оперативный учет осуществляется для текущего руководства и управления предприятием, его внутренними подразделениями: цехами, участками, производствами, отделами. Задача оперативного учета – собрать информацию о наличии и движении материальных, трудовых, финансовых ресурсов предприятия, выпуске продукции, ее отгрузке и реализации, о состоянии незавершенного производства и т. д. Отличительные черты оперативного учета следующие: 1) быстрота получения информации и проведение на любом рабочем месте, вследствие чего информация может быть собрана любым сотрудником предприятия; 2) используются все единицы измерения: натуральные, трудовые, денежные; 3) не требуется постоянное обобщение операций; 4) источниками информации являются документы, данные, полученные по телефону, факсу, переданные в устной форме, и не вся информация может иметь документальное обоснование; 5) учет может прерываться во времени и возобновляться по мере необходимости.

В п. 1 ст. 6 Закона РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» записано: «Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации об операциях и событиях индивидуальных предпринимателей и организаций, регламентированную законодательством Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, а также учетной политикой»¹. Своеобразие бухгалтерского учета заключается в: 1) ведении учета в рамках только одного предприятия, имеющего свою бухгалтерию; 2) учете сплошном с отражением финансовой и хозяйственной деятельности предприятия, всего его имущества и источников его формирования; 3) непрерывном во времени учете записей; 4) строго документальном учете хозяйственных операций, придающем им юридическую силу; 5) отражении обязательно всех средств и хозяйственных процессов в *денежном* выражении путем обобщения натуральных и трудовых показателей; 6) ведении учета с обязательным использованием специальных приемов и способов: баланс, счета, двойная запись, калькуляция; 7) ведении учета специально подготовленными кадрами (бухгалтер-кассир, техник-бухгалтер, бухгалтер-экономист); 8) источниках информации, которыми в бухгалтерском учете служат документы, подтверждающие хозяйственные операции об имуществе и обязательствах



предприятия, их движении, включая данные оперативного учета, если они документально подтверждены (например, информация о ежедневных объемах выпуска продукции по подразделениям и в целом по предприятию).

Статистический учет представляет собой учет, сбор и обобщение информации о массовых процессах и явлениях, происходящих в экономике и социальной сфере: культуре, образовании, науке и пр. Задачи статистического учета – анализ состояния, структуры, динамики, выявление тенденции и прогнозирование социально-экономического развития общества. Отличительные особенности статистического учета: 1) отражает массовые явления; 2) не ограничивается рамками одного предприятия, единицами измерения, документального обоснования, объектами наблюдения; 3) источниками информации служат данные бухгалтерского и оперативного учета, сведения сплошного и выборочного методов наблюдения, единовременного учета и переписей; 3) учет ведут специалисты, работающие в специализированных статистических службах, объединяемых по административно-территориальному признаку.

В статистическом учете особое положение занимает макростатистический учет. Международным макростатистическим стандартом служит СНС ООН, основанная на национальном счетоводстве. Национальное счетоводство образует методологическую систему, единые принципы ведения оперативного, бухгалтерского учета и статистики, охватывая все виды экономической деятельности на макроуровне и на уровне секторов экономики. На базе научных методов национальное счетоводство сводит, упорядочивает огромный массив экономических сделок страны, мира в компактное ограниченное количество относительно однородных групп, классов, формируемых по признакам:

- экономические функции – производство, потребление, накопление, посредничество в перераспределении доходов;
- экономические операции – индивидуальные акты, сделки, которые совершают хозяйственные единицы в процессе выполнения экономических функций;
- объекты экономических операций – товары, услуги, деньги;
- экономические агенты – субъекты экономических операций, принимающие хозяйственные решения, объединяемые в институциональные секторы экономики.

Большую роль в развитии и совершенствовании национального счетоводства сыграли международные организации, имевшие специальные статистические подразделения. Среди них статистические органы ООН. Статистической комиссией ООН созданы гипотетические модели, версии СНС: 1953 г., 1968 г., 1993 г. и новая 2008 г. Модель СНС образует свод международных, общих руководящих принципов ведения нацио-

нальных счетов. В них приводятся определения, классификации, правила бухгалтерского учета, инструкции, счета, таблицы. Они предназначены для национальных специалистов в области бухгалтерского учета, статистиков по разработке и составлению экономических счетов той или иной страны и представлению статистических данных в международные организации в сопоставимом для всех стран виде. Руководящие принципы СНС призваны обеспечить максимальную полезность информации для определения одних и тех же обобщающих макроэкономических показателей в разных странах. Общая методология СНС допускает использование в разных странах своих моделей национального счетоводства. Процесс унификации СНС происходит постоянно. Результаты расчетов проходят экспертизу в МВФ, ОЭСР, Мировом банке.

Из множества определений СНС, имеющих в научной литературе, наиболее важной, по нашему мнению, является характеристика ее как балансового метода, определенного набора счетов и таблиц, оценивающих результаты макроэкономической деятельности. Сопоставимость показателей по единой методологии удовлетворяет внутреннюю потребность страны в статистической информации для исследования экономики каждого сектора, региона и их взаимосвязей, для выявления пропорций и закономерностей экономического развития, а также создает объективную основу для международного сотрудничества, учета интересов международных компаний и иностранных валютных рынков.

Со времени внедрения СНС (1993 г.), в каждой учетной системе Казахстана произошли крупные перемены. Классификационные принципы бухгалтерского учета соответствуют Международному стандарту финансовой отчетности (МСФО). Для нефинансовых предприятий и организаций за год, заканчивающийся 31 декабря, с 2010 г. утверждены и действуют следующие формы финансовой отчетности: бухгалтерский баланс; отчет о прибылях и убытках; отчет о движении денежных средств; отчет об изменениях в капитале; пояснительные записки к ним. Создана одна экономическая основа для квалификации активов в качестве краткосрочных и долгосрочных при составлении бухгалтерского баланса и при квалификации основного и оборотного капитала в СНС, а именно – способ участия в производственном цикле. Показатели рассчитываются на начисленной основе, что соответствует международным стандартам бухгалтерского учета и принципам СНС.

Одним из методологических условий внедрения СНС-2008 служит дальнейшая реорганизация источников первичных данных, реформирование бухгалтерского учета. Российский статистик Н. Д. Кремлев пишет о необходимости модернизации всего национального учета (статистического и бухгалтерского) путем внедрения концептуальных подходов кейнсианства².



Английский экономист Джон Мейнард Кейнс общепризнан «отцом» национального счетоводства. Российские статистики И. И. Елисеева, Я. Б. Соколов³ в своих исследованиях достаточно ярко представили вклад и значимость Дж. М. Кейнса в теорию национального счетоводства. Его идеи о необходимости перехода к макроэкономическим исследованиям и государственному регулированию экономики с целью смягчения последствий экономических кризисов 1929–1933 гг. потребовали знания информации о валовом продукте, национальном доходе, вызвали практическую потребность в разработке балансов на макроуровне. Национальное счетоводство базируется на учениях Дж. М. Кейнса: *концепции об экономическом (хозяйственном) кругообороте, теории государственного регулирования, теории равновесия*, изложенных им в труде «Общая теория занятости, процентов и денег»⁴. Исходя из концепции хозяйственного кругооборота СНС отражает результаты функционирования экономики в целом, как производство товаров, так и оказа-

ние услуг, отдавая предпочтение характеристике финансового аспекта процесса воспроизводства. Теория равновесия Кейнса гласит: для возвращения рыночной экономики в первоначальное равновесие и обеспечения устойчивого экономического равновесия необходимо определить меры государственного регулирования экономических процессов и приоритеты развития государства⁵.

Методология построения СНС Кейнса основана на:

1) применении метода двойной бухгалтерии путем двойной записи показателей в балансовую таблицу⁶;

2) определении сальдо как разности между двумя частями баланса и его записи в части «использование» баланса⁷;

3) построении платежного и внешнеторгового балансов⁸.

Исследуем современные определения предмета, объекта и единиц учета в двух учетных системах, изложив их в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение бухгалтерского учета и СНС по определению предмета, объекта, субъектов и единиц учета

СНС	Бухгалтерский учет
Предмет учета	
Количественно-качественная характеристика всех стадий процесса воспроизводства в рыночной экономике страны с помощью балансовых построений	Количественно-качественная характеристика хозяйственных фактов, всей хозяйственной деятельности предприятия (организации)
Объект учета	
Экономика страны, ее регионов в группировке по отраслям, секторам, формам собственности, сферам деятельности, отдельным экономическим процессам	Имущество предприятия, организации, а именно хозяйственные средства, их источники, хозяйственные процессы
Единицы учета	
Экономические операции	Хозяйственные операции
Субъекты учета	
Статистические службы, формирующие официальную статистическую информацию	Хозяйствующие субъекты: индивидуальные предприниматели, юридические лица

На законодательном уровне в Казахстане отражено определение бухгалтерского учета как упорядоченной системы с указанием этапов учетного процесса и основных объектов бухгалтерского учета. Такая же характеристика бухгалтерскому учету как системы дана многими казахстанскими учеными-бухгалтерами. Вместе с тем среди ученых нет четких разграничений в определении предмета, объекта и единиц бухгалтерского учета и даже допускается путаница в этих понятиях. Так, В. Л. Назарова характеризует предмет бухгалтерского учета как «собственность субъекта, движение хозяйственных средств и их источников в процессе производства», а объекты учета – только как «процессы: снабжения, производства, реализации»⁹. Однако такие определения, как «собственность», «процессы», на наш взгляд, соответствуют характеристике объекта бухгалтерского учета.

Есть и другое определение предмета. Б. Б. Султанова под предметом бухгалтерского учета понимает «факты хозяйственной жизни, совокупность

которых характеризует хозяйственную деятельность организации»¹⁰. Здесь справедливее уточнить, что каждый свершившийся хозяйственный факт, оформленный документально, называется *хозяйственной операцией*. В этой связи С. Б. Баймуханова проводит четкое различие: хозяйственная операция – это «совершившийся факт движения и изменения хозяйственных средств, оформленный документом»¹¹. И далее она пишет, что хозяйственная операция делится на: 1) «событие, которое характеризует отдельные хозяйственные действия (факты), вызывающие изменения в составе, размещении имущества и источниках его образования; 2) отдельные хозяйственные действия, вызывающие изменения в объеме, составе, размещении и использовании средств и в составе и назначении источников этих средств»¹². Поэтому факты хозяйственной жизни – события, действия – составляют хозяйственные операции, которые в бухгалтерском учете, на наш взгляд, правильнее трактовать как единицы учета, а не предмет бухгал-



терского учета. У С. Т. Миржакыповой дано точнее определение предмета бухгалтерского учета. Это – «хозяйственные операции, характеризующие отдельные действия, вызывающие изменения в составе, размещении имущества и источниках их образования»¹³. А. Абдыманапов и С. Раимов характеризуют предмет бухгалтерского учета так: «количественное измерение экономических событий»¹⁴. Учитывая, что количественное измерение находится в неразрывной связи с качественным содержанием, в табл. 1 нами рекомендовано определение предмета бухгалтерского учета как учетной системы, изучающей количественно-качественную характеристику хозяйственных фактов, всей хозяйственной деятельности предприятия. Объектами бухгалтерского учета, по нашему мнению, служат составные элементы предмета: хозяйственные средства, источники хозяйственных средств, хозяйственные процессы. К хозяйственным средствам относятся активы, основные средства, материалы, произведенная и реализованная продукция и т. п. Источники хозяйственных средств образуются из собственных и заемных средств. Из них собственные средства составляют уставной, резервный капитал, нераспределенный доход, заемные – это кредиты банка, выпущенные и проданные предприятием акции, облигации и т. п. С. Б. Баймуханова обосновывает хозяйственные процессы как совокупность однородных хозяйственных операций, разделяя их на заготовление производственных запасов, производство и реализацию продукции¹⁵. В хозяйственных процессах предприятия происходит кругооборот средств: их движение, изменение из одной формы (товарной) в другую (денежную), из одного процесса в другой.

Предметом изучения СНС служит также количественно-качественная характеристика всех стадий процесса воспроизводства в рыночной экономике страны. Национальные счета, как и счета в бухгалтерском учете на предприятии, упорядочивают информацию о хозяйственной деятельности, но эту роль они выполняют для национальной экономики.

Единицами учета в СНС являются экономические операции, которые осуществляются институциональными единицами: хозяйственными единицами, домашними хозяйствами и резидентами остального мира. В отличие от хозяйственных операций в бухгалтерском учете экономические операции в СНС имеют свои особенности:

1) относятся не к каждой отдельной операции, «а к обобщающим числовым характеристикам соответствующих групп экономических операций», совершаемые в процессе выполнения экономических функций в производстве, потреблении, накоплении, перераспределении доходов страны¹⁶. Объектами экономических операций выступают потоки, запасы товаров, услуг, денег, отображающие макроэкономические процессы на всех стадиях процесса воспроизводства страны (Казахстана) и ее регионов;

2) определенные записи в счетах не являются экономическими операциями как таковыми, а отражают изменение активов в результате стихийных бедствий, пожаров, войны и др.;

3) отдельные записи в счетах, представляя аналитические обобщающие показатели различных аспектов экономического процесса, рассчитываются балансовым методом (к примеру добавленная стоимость, сбережение, первичный доход и др).

Субъекты учета в двух учетных системах одни и те. Предприятия и организации представляют в бухгалтерские и статистические органы специальную отчетность о своей хозяйственной деятельности по утвержденным формам. Полученные данные регистрируются в национальных счетах, чтобы вычислить размеры ВВП, ВНД и их составляющие. Тогда как степень охвата объектов учета в СНС шире, чем в бухгалтерском учете, за счет привлечения данных по домашним хозяйствам и физическим лицам, а также сведений о социальной сфере, неучтенной, неофициальной и неформальной деятельности.

Сопоставим цели и задачи бухгалтерского учета с СНС и представим их в табл. 2. У двух систем разные цели и задачи учета. В то же время главная цель и задачи бухгалтерского учета и СНС непротиворечивы, и даже аналогичны. По своей сути, бухгалтерский учет и СНС составляют счетоводство как практически организационный процесс наблюдения, группировки, сводки, анализа, передачи данных о фактах хозяйственной жизни и обеспечение информации для принятия управленческих решений. Различия между двумя учетными системами по этим признакам касаются уровней обобщения информации. В бухгалтерском учете информация применяется для принятия решений на уровне предприятия или организации, а в СНС – для принятия решений по экономике в целом.

Сопоставим две учетные системы по другим признакам (табл. 3).

1. Бухгалтерский учет и СНС взаимосвязаны на основе их общности по следующим признакам.

Техника и технология отображения информации образует институциональную природу. Бухгалтерский учет и СНС имеют единую институциональную природу. Она проявляется в характеристике их познавательных свойств и макроэкономического значения как технология отображения элементов национального богатства на микро- и макроуровнях. Такое единство обусловлено тем историческим фактом, что учетные системы базировались и внедрялись на макроэкономической модели экономических отношений хозяйствующих субъектов. Российский статистик Ю. Н. Иванов уточняет: «В известном смысле СНС – это бухгалтерский учет для экономики в целом»¹⁷. Родственность национального счетоводства и бухгалтерского учета проявляется по способу отображения существующих в экономике взаимосвязей: в применении принципов бухгалтерского учета, учета ресурсов и их использования.



Таблица 2

Сравнение концептуальных основ бухгалтерского учета и СНС по главной цели и основным задачам учета

СНС	Бухгалтерский учет
Главная цель учета	
Обеспечение заинтересованных лиц информацией о макроэкономических процессах, характеризующих результаты и пропорции экономического развития страны для государственного и межгосударственного управления и регулирования экономики	Обеспечение заинтересованных лиц информацией о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении индивидуальных предпринимателей и организаций
Основные задачи учета	
Мониторинг экономического положения страны: выявление вклада отдельных отраслей, секторов экономики, связей между ними; макроэкономический анализ основных пропорций и соотношения между отраслями и секторами экономики, влияние отдельных факторов на результаты производства товаров и услуг, образование, распределение и использование доходов на потребление и сбережение; международное сравнение: выявление связей с зарубежными странами, их результатов и воздействия на экономику страны; принятие решений и разработка макроэкономической политики	Формирование полной и достоверной информации о деятельности организации, о ее имущественном положении; обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности; обеспечение контроля соблюдения законодательства РК при осуществлении хозяйственных операций и их целесообразности, наличия и движения имущества и обязательств, использования ресурсов; предотвращение незаконного присвоения денег, мошенничества и выявление внутрихозяйственных резервов финансовой устойчивости предприятия (организации)

Таблица 3

Сравнение концептуальных основ бухгалтерского учета и СНС по институциональной природе, пользователям информации и инструментарию

СНС	Бухгалтерский учет
Институциональная природа	
Технология, отображающая социально-экономические процессы производства, распределения и использования доходов в РК, применяющая данные бухгалтерского учета для построения СНС	Технология, отображающая факты, события, действия хозяйственной жизни предприятия, выступающая информационной основой для построения СНС
Пользователи информации	
1. Внутренние пользователи – руководители и специалисты, ведущие учет операций по смежным разделам статистики: производству, финансам, ценам, инвестициям, населению и т. д. 2. Внешние пользователи – правительство и правительственные учреждения, кредиторы, менеджеры, инвесторы, международные организации, вузы, общественность, клиенты, научно-исследовательские институты	1. Внутренние пользователи – руководители и специалисты, учредители, менеджеры, участники и собственники имущества организации. 2. Внешние пользователи – правительство и правительственные, налоговые, статистические, регулирующие органы, аудиторы, поставщики, акционеры, инвесторы, кредиторы, вузы, общественность, клиенты
Инструментарий	
Государственная программа, Международные методологические стандарты СНС – 1993 и 2008 г., Методологические положения по системе национальных счетов и Методологические положения по статистике, изданные Агентством РК по статистике	Международные и национальные стандарты финансовой отчетности, Концептуальная основа бухгалтерского учета, Стандарт бухгалтерского учета, Типовой план счетов и их типовая корреспонденция, приказы, другие нормативные акты

2. Бухгалтерский учет и СНС ориентированы на удовлетворение внутренних и внешних пользователей информации. У обеих учетных систем есть внутренние пользователи информации в лице руководителей и специалистов, но в организациях своих структурных подразделений.

Внешние пользователи информации двух учетных систем – общие. Это государственные структуры, предприятия всех форм собственности, население, клиенты, кредиторы, инвесторы,

вузы. Формы финансовой отчетности применяются внешними пользователями для оценки имущественного и финансового положения предприятия.

3. Бухгалтерский учет и СНС как самостоятельные информационные системы имеют инструментарий, вполне определенный и доступный для изучения. Такими инструментами служат: Государственная программа, международные стандарты по ведению учета и отчетности, ме-



тодологические положения, нормативные документы, программы сбора, обработки, хранения и поиска данных.

Сравнивая две учетные системы, нами установлено:

1. Бухгалтерский учет и СНС имеют много общего по качественным характеристикам учета: двойная запись экономических операций, базовые принципы и принципы требования и др.

2. Отличия двух учетных систем по признакам: предмет, объект, единица учета, цель и задачи, внутренние пользователи, показатели, следует учитывать и понимать, чтобы избежать искажений, неверных трактовок, недооценки информации, формирующихся в каждой информационной системе.

3. Возможность гармонизации двух официальных учетных систем обусловлена присутствием им родственными характеристиками, а именно:

- использование денежных измерителей;
- использование экономических категорий в понятийном аппарате;
- ориентация на внешних пользователей информации;
- применение принципов бухгалтерского учета;
- агрегирование (консолидация, обобщение) полученных данных;
- основы для рейтинговых оценок;
- инициативы по постоянному повышению качества информации.

4. Ввиду тесного взаимодействия методологии СНС с бухгалтерским учетом для обеспечения соответствия концепциям, определениям, классификациям и показателям СНС наши рекомендации сводятся к постепенному внедрению методологии СНС на микроуровне. На каждом предприятии следует обеспечить расширенную, первичную информацию из бухгалтерского учета, дополнительно составлять экономический баланс предприятия, синтезировать показатели бухгалтерского учета в экономические показатели СНС:

выпуск, промежуточное потребление, добавленную стоимость, валовую и чистую прибыль, располагаемый доход.

Примечания

- ¹ Закон Республики Казахстан. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности (с изменениями и дополнениями по состоянию на 19.03.2010 г.) № 234-III ЗРК. Астана, 2007.
- ² См.: *Кремлев Н. Д.* Модернизация национального учета (проблемы теории и методологии) // *Вопр. статистики.* 2003. №7. С. 8–12.
- ³ См.: *Елисеева И. И., Соколов Я. В.* Дж. М. Кейнс и статистика // *Вопр. статистики.* 2007. № 1. С. 68–71.
- ⁴ См.: *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процентов и денег : пер. с англ. М., 1978.
- ⁵ Там же.
- ⁶ Там же. С. 105–110.
- ⁷ Там же. С. 110–120.
- ⁸ Там же. С. 456–457.
- ⁹ *Назарова В. Л.* Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов : учебник / под ред. Н. К. Мамырова. Алматы, 2005.
- ¹⁰ *Султанова Б. Б.* Основы бухгалтерского учета : учеб. пособие. Алматы, 2009. С. 13.
- ¹¹ *Баймуханова С. Б.* Финансовый учет : учеб. пособие. Алматы, 2008. С. 23.
- ¹² Там же. С. 24.
- ¹³ *Миржакытова С. Т.* Бухгалтерский учет в банках : учебник / Министерство образования и науки РК ; Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова. Алматы, 2006. С. 31.
- ¹⁴ *Абдыманов А., Раимов С.* Принципы бухгалтерского учета и финансовой отчетности : учебник. Алматы, 2005. С. 9.
- ¹⁵ См.: *Баймуханова С. Б.* Указ. соч. С. 23.
- ¹⁶ *Экономическая статистика : учебник.* 2-е изд., доп. / под ред. Ю. И. Иванова. М., С. 139.
- ¹⁷ Там же. С. 130.



ПРАВО

УДК 342.722

КАТЕГОРИЯ «ЦЕННОСТЬ» В КОНСТИТУЦИОННОМ ПРАВЕ РОССИИ

Г. Н. Комкова

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

Статья посвящена исследованию категории «ценность» в конституционном праве. Автор исследует конституционно-правовое содержание таких ценностей, как человек, его права и свободы, равенство, справедливость. Закрепление в Конституции РФ и реализация этих ценностей обуславливают развитие России как демократического, правового, социального государства.

Ключевые слова: ценность, права человека, конституция, равенство, справедливость.

Category of «Value» in Constitutional Law of Russia

G. N. Komkova

The article investigates the category values in constitutional law. The author examines the constitutional and legal content of such values as a person, his rights and freedoms, equality, justice. Enshrined in the Constitution and the realization of these values cause the development of Russia as a democratic, social state.

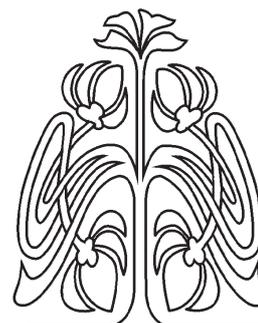
Key words: value, human rights, constitution, equality, justice.

Несмотря на то что ценности окружающего мира подвергаются определенным испытаниям, в последнее время повысился интерес представителей гуманитарных наук к аксиологии. Ведь именно ценности могут стать средством объединения общества, государства, его граждан, ориентиром и фактором стабильности и динамичного развития страны.

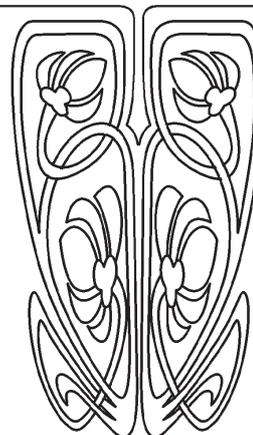
В юридической литературе выделяют ценности права и ценности в праве¹. Право в первом случае соединяет этические, политические, экономические, мировоззренческие и иные элементы социальной культуры, тогда как ценности в праве – это ценности, которые полностью или частично им урегулированы. Именно поэтому в правовой науке категория «ценность» имеет юридически определенную оболочку, а в ряде случаев даже закрепляется в различных нормативных актах.

Особую значимость упоминание о ценностях приобретает в тексте конституции, которая сама по себе является величайшей общегосударственной ценностью, ведь каждое государство имеет свои базовые ценности. Российские конституционные ценности так же неповторимы и уникальны, как и у всякого суверенного народа, создающего и воспроизводящего свою государственность в историческом контексте лингво- и социально-культурной преемственности и смены поколений². К таким конституционным ценностям можно отнести права человека, справедливость, равенство.

В самом тексте Конституции Российской Федерации 1993 г. понятие «ценность» употребляется трижды. Уже в ст. 2 говорится о том, что «человек, его права и свободы являются высшей ценностью». Из этого предложения можно сделать сразу несколько предположений. Однако из данного утверждения не совсем ясно, что же конкретно выступает в качестве высшей ценности: сам человек



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





или его права и свободы, ведь понятно, что это два совершенно различных феномена. Человек – это индивид с физиологическими свойствами, а права и свободы – это охраняемая законом мера возможного поведения, направленная на удовлетворение интересов человека. Если они выступают на равных, то встает вопрос о приоритете той или иной высшей ценности. Полагаем, что высшей ценностью все же является человек, без которого наличие или отсутствие прав и свобод становится бессмысленным. Данный подход подтверждается высказыванием русского философа Н. А. Бердяева, который сказал, что «человек есть большая ценность, чем общество, нация, государство, а личность не может быть частью общества, потому что она не может быть частью чего-либо, она может быть в общении с чем-либо»³.

Ряд авторов считают, что «права человека – это единственная высшая ценность; все остальные общественные ценности (в том числе и обязанности человека) такой конституционной оценки не получили и, следовательно, располагаются по отношению к ней на более низкой ступени и не могут ей противоречить»⁴. И это позволяет задать следующий вопрос: если есть высшая ценность, следовательно, есть ценности и менее значимые, не высшие, – тогда что можно к ним отнести? Однако текст Конституции не дает ответа на этот вопрос.

Включение в ст. 2 Конституции Российской Федерации положения о том, что человек и его права и свободы являются высшей ценностью в государстве, преследует несколько целей. Прежде всего это означает, что осознание приоритетности прав человека в стихийном представлении приобрело свойство конституционной ценности. Кроме того, данная конституционно-правовая ценность в рамках осуществления идеологической функции Конституции РФ постепенно внедряется в сознание не только граждан России, но и представителей органов власти, обязанных соизмерять свою деятельность с этой высшей ценностью. И, наконец, закрепление ее в тексте Основного закона государства способствует воспитанию уважения к этому основному документу страны, укреплению веры в справедливость права в целом. Права человека как высшая конституционная ценность составляют ядро ценностного осознания человека, его прав как главной цели существования демократического государства и общества.

Одной из важнейших общечеловеческих ценностей является справедливость. Понятие «справедливость» неизвестно естественной природе, там царит «целесообразность», которая позволяет живым существам выжить в борьбе между видами. Категории «справедливость», «добро», «свобода», «равенство» были придуманы человеческим сообществом для обеспечения совместной жизни людей. Эти понятия существуют только в разумном человеческом обществе. Однако содержание данной категории зависит от менталитета народа. Так, в западноевропейской

культуре справедливость означает «жить по правилам», в арабо-мусульманской – «истинность» и «усредненность», в славяно-русской – «правда, справедливость»⁵.

Можно говорить о двух аспектах справедливости. Уравнивающая справедливость – это равенство всех перед законом и судом независимо от каких-либо признаков. Справедливость пропорциональная – это эквивалентное воздаяние каждому в зависимости от сделанного им на благо общества. Большинство людей безотчетно считает, что окружающий мир имеет в себе внутреннее свойство справедливости: Добро должно быть вознаграждено, а зло наказано. При этом справедливость – это одно из самых спорных явлений, которое, по мнению разных людей, может либо существовать, либо отсутствовать в одном и том же государстве и обществе. Все зависит от восприятия каждого конкретного человека, находящегося в определенном положении в данном государстве. Таким образом, можно утверждать, что справедливость – это, прежде всего, оценочная категория, относящаяся к сфере морали и нравственности. Ведь то, что по мнению одного человека является справедливым, правильным, по мнению другого несправедливо и безнравственно.

Справедливость, будучи облечена в нормы права, должна стать общепризнанной и не может зависеть от мнения всех людей, поскольку истинное право обязано исходить из идеи абсолютной, устоявшейся веками справедливости. Как отмечает О. И. Цыбулевская, «особенности юридической справедливости заключаются в том, что она в правовой сфере носит наиболее четкий, формально определенный характер, зачастую связана с государственным принуждением. Вся правовая система стоит на страже справедливости, служит средством ее выражения и закрепления, охраны и защиты»⁶. Полагаем, что справедливость в праве – это не застывшее явление, данное понятие будет совершенствоваться с развитием человеческой цивилизации.

В Конституции РФ, как и во многих других конституциях, термин «справедливость» присутствует в преамбуле: «Мы, многонациональный народ Российской Федерации, <...> чтя память предков, передавших нам ... веру в добро и справедливость» (курсив наш. – Г. К.). Здесь данная категория рассматривается как морально-нравственная основа существования народа, идеологическая ценность, длительное время существующая в историческом развитии государства и нации. Для того чтобы справедливость действительно была признана в качестве конституционной ценности, мало прямо указать на это в конституции страны, нужно, чтобы жизнь в данном государстве строилась в соответствии со смыслом этой высшей ценности. Особую роль данной конституционной ценности отмечает М. В. Пресняков: «Справедливость как ценность содержательно характеризуется актуальным присутствием и сосуществованием всех иных ценностей в непротиворечивом соотношении между собой»⁷.



К фундаментальным конституционным ценностям относится, на наш взгляд, равенство прав и свобод человека и гражданина. Ведь значимость конституции как раз и состоит в ее способности закрепить на высшем законодательном уровне равенство всех граждан перед законом и судом независимо от их происхождения, материального положения, социального статуса и других факторов. Справедливо отмечал великий русский философ С. Л. Франк: «...все люди равны, потому что они имеют равные права и притязания; а права и притязания всех равны, потому что они безмерны. Каждый человек есть по своему существу самодержец, неограниченный властелин над своей жизнью; самодержцы же, естественно, равны между собой. Идея равенства вытекает здесь, таким образом, из идеи абсолютной ценности самодовлеющей человеческой личности, из обоготворения каждого отдельного человека как такового»⁸. Исходя из этого глубокого философского посыла можно заключить, что именно равенство прав и свобод выступает в качестве фундаментальной конституционной ценности, которая является определяющей для всего комплекса прав и свобод человека.

Как отмечает В. Д. Зорькин, последовательная реализация равенства и справедливости в социальных отношениях и поведении людей является необходимым условием верховенства права как важнейшей конституционной характеристики реального юридического состояния социума и сбалансированности его начал (элементов), таких как власть, свобода, закон и общее благо (общая цель)⁹.

Все рассмотренные конституционные ценности находятся во взаимосвязи, взаимовлиянии, их реализация определяет особенности правовой системы Российского государства. Только системное, совокупное их действие может привести к желаемому для всего общества

результату. Таким образом, высшие конституционные ценности – человек, его права и свободы, равенство, справедливость – задают ориентиры и вектор развития России как демократического, социального и правового государства. Их защита является актуальной задачей российского общества и государства, поскольку именно они смогут обеспечить необходимый баланс интересов отдельной личности и всего социума в условиях построения современного демократического и правового государства.

Примечания

- ¹ См. подробнее: *Неновски И.* Право и ценности. М., 1987; *Графский В. Г.* Традиции и обновление в праве // Проблемы ценностного подхода в праве: традиции и обновление. М., 1996.
- ² См.: *Крусс В. И.* Российская конституционная аксиология: актуальность и перспективы // Конституционное и муниципальное право. 2007. № 2.
- ³ *Бердяев Н. А.* Философия свободного духа. М., 1994. С. 306–307.
- ⁴ Комментарии к Конституции Российской Федерации / общ. ред. Ю. В. Кудрявцева. М., 1996. С. 19.
- ⁵ См.: *Александров Ю. В.* Справедливость как базовая ценность российской правовой культуры // Правовед: межвуз. науч.-метод. сб. Великий Новгород, 2003. Вып. 4. С. 19.
- ⁶ *Цыбулевская О. И.* Нравственные основания современного российского права / под ред. Н. И. Матузова. Саратов, 2004. С. 108.
- ⁷ *Пресняков М. В.* Конституционная концепция принципа справедливости / под ред. Г. Н. Комковой. М., 2009. С. 34.
- ⁸ *Франк С. Л.* Духовные основы общества. М., 1992. С. 118.
- ⁹ См.: *Зорькин В. Д.* Ценностный подход в конституционном регулировании прав и свобод // Журнал российского права. 2008. № 12.

УДК 321.728: 340.114: 342 [413+22]

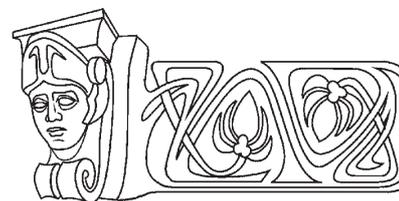
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА В РОССИИ

Ф. А. Вестов

Саратовский государственный университет
E-mail: kafedraypp@rambler.ru

В данной статье автор посредством анализа различных концепций системного подхода пытается взглянуть на построение правового государства в России с точки зрения функциональной системы.

Ключевые слова: правовое государство, организация, структура, система, взаимодействие, взаимосодействие, результат.



System Approach Towards Development of Rule-of-Law State

F. A. Vestov

The given article is an attempt to view the policy of development of rule-of-law state in Russia from the point of view of functional system.



The author achieves the goal through analysis of various concepts within system approach.

Key words: rule-of-law state, organization, structure, system, interaction, results.

Признанное наиболее реальным типом политической организации общества, правовое государство выступает «своего рода ориентиром, своеобразным эталоном и одновременно стратегической целью развития многих стран»¹. В то же время построение правового государства – это сложный и многогранный процесс, обусловленный прежде всего содержательной частью структуры этого социального образования². Исходя из этого последние годы многие исследователи пытаются рассматривать современное государство сквозь призму системного подхода³.

С одной стороны, системный подход имеет исключительно важное прикладное значение, поскольку позволяет «вскрыть внутреннее единство» такого сложного социального образования, как правовое государство, «органическую взаимосвязь и гармоническое взаимодействие частей, его составляющих»⁴. Как подчеркивал В. Н. Садовский, «системное мышление достигло уже такого уровня развития, что в принципе оно способно справляться с социальными проблемами»⁵. Однако, с другой стороны, системный подход отличается многообразием позиций исследователей системы, их неоднозначностью, противоречивостью и прикладной эффективностью. Все это в совокупности требует анализа и осмысления. В противном случае системный подход может стать пустой исследовательской формой, наполняемой в процессе познания правового государства конкретным содержанием⁶.

Формирование системного подхода было обусловлено необходимостью объяснения процессов и явлений, сопутствовавших бурному росту исследований в различных областях знания и практической деятельности во второй половине XIX – начале XX столетия. Сложившаяся в это время в философии система категорий оказалась недостаточной для анализа этих явлений и процессов. «Потребовалась разработка новых понятий, которые по уровню общности и функциям в познании приближались к философским категориям. Развивается системный подход как своеобразная методология познания и способ организации практической деятельности»⁷. В предметных исследованиях появляются соответствующие теоретические конструкции. Так, например, А. А. Богданов в «Кратком курсе экономической науки» (1897) и «Всеобщей организации науки» (1913–1917) высказал идеи изоморфизма различных организационных структур. В рамках тектологии он сформулировал ряд понятий, таких как «цепная связь», «закон наименьших», или «принцип минимума», и т. п.⁸ И. П. Павлов пытается изучать организм как целостное образование – систему⁹. Категорию системы используют в исследовании государ-

ства и права П. И. Стучка¹⁰, Е. Б. Пашуканис¹¹, И. П. Разумовский¹², М. А. Рейсер¹³ и др.

Но предметные системные исследования не удовлетворяли потребности науки в создании системного подхода в форме теоретической концепции, способной стать конкретным инструментом исследователя в различных областях научного знания и практической деятельности. Впервые такую концепцию предложил австрийский ученый Л. фон Бергаланфи. Разрабатывая в 1930-х гг. концепцию открытой биологической системы¹⁴, он в то же время пришел к выводу о необходимости общей теории систем. В конце 1940-х гг. он выдвинул программу построения общей теории систем, одна из задач которой состояла в синтезе научного знания посредством выявления изоморфизма (схожести) законов, установленных в разных областях научного исследования как природы, так и общества. В 1954 г. Л. фон Бергаланфи организовал международное общество по разработке общей теории систем¹⁵. Результатом деятельности общества стало предложенное им определение системы как совокупности взаимодействующих объектов¹⁶.

Однако дефиниция определения Л. фон Бергаланфи не охватывала «всего того множества объектов, которые рассматриваются как системы в рамках той или иной системной интуиции». Поэтому его теория, ориентирующаяся на такое определение, многими исследователями не была признана общей теорией систем. Как выразился А. И. Уемов, «в лучшем случае это – общая теория взаимодействий»¹⁷.

Ответом на этот дефект стали бурные дискуссии, в ходе которых авторы предлагали свои варианты дефиниции системы. Так, Р. Акоф определил систему как «любую сущность, концептуальную или физическую, которая состоит из взаимодействующих частей»¹⁸. А. Д. Холл и Р. И. Фейджин утверждали, что система – это совокупность вещей с отношениями между ними¹⁹.

Свои варианты определения понятия системы предлагали и отечественные исследователи. Например, по мнению В. Н. Садовского, система представляет собой качественно определенную совокупность «взаимосвязей и элементов, образующих единое целое, способное к взаимодействию с условиями своего существования»²⁰. А. И. Уемов попытался определить систему как множество «объектов, на котором реализуется определенное отношение с фиксированными свойствами»; «множество объектов, которые обладают заранее определенными свойствами и фиксированными между ними отношениями»²¹. В. Н. Сагатовский стоял на позиции, что система – это «конечное множество функциональных элементов и отношений между ними, выделяемое из среды в соответствии с определенной целью в рамках определенного временного интервала»²².

В целом количество сформулированных дефиниций системы было намного больше. Только В. Н. Садовский проанализировал более 30 из



них²³. Во-первых, почти все они страдали элементарными логическими ошибками, представляющими собой нарушение правил определения понятий²⁴.

Во-вторых, почти во всех дефинициях, включая и дефиницию Л. фон Бергаланфи, подчеркивалось как центральное свойство системы либо «взаимодействие множества компонентов», либо близкие к этому «упорядоченное взаимодействие» и «организованное взаимодействие». «По сути дела, – пишет по этому поводу П. К. Анохин, – именно на этих определениях понятия системы и покоится все обсуждение системного подхода»²⁵. Но «взаимодействие, взятое в его общем виде, – справедливо утверждает далее П. К. Анохин, – не может сформировать системы из “множества компонентов”»²⁶.

Тем не менее именно «взаимодействие, взятое в общем виде», легло в основу определения понятия системы, утвердившегося в философских словарях и энциклопедиях, а именно – система трактуется как «совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную целостность, единство»²⁷. Это понятие системы становится методологическим ориентиром в предметных исследованиях. Так, В. И. Осейчук, например, предлагает понимать современное демократическое правовое социальное государство в узком смысле как «систему институтов, созданных для выражения и отстаивания общих интересов народа»²⁸. Ю. А. Тихомиров говорит о современном государстве в широком смысле как о сложнейшей социальной системе, состоящей из нескольких элементов, связи между которыми «устойчивы и подвижны»²⁹. При этом объяснение того, каким образом элементы с беспорядочным взаимодействием организуются в упорядоченное взаимодействие – систему государства, – авторы упускают.

Таким образом, создалась парадоксальная ситуация, когда, с одной стороны, есть общая теория систем, в соответствии с которой сформулировано понятие системы, а с другой – в силу своих дефектов оно не способно стать конкретным инструментом в предметных исследованиях.

Разрешить эту ситуацию позволяет подход П. К. Анохина, установившего значение системообразующего фактора. Выделяя в качестве такового сфокусированный полезный результат, он определил систему как комплекс избирательно вовлеченных компонентов (элементов), у которых взаимодействие и взаимоотношения принимают характер взаимодействия на получение сфокусированного полезного результата. Здесь результат является компонентом (элементом) системы, составляет ее органическую часть, оказывающую решающее влияние как на ход формирования системы, так и на всю ее последующую реорганизацию. Наличие конкретного результата как решающего компонента (элемента) системы делает недостаточным понятие «взаимодействие»

в оценке отношений компонентов (элементов) системы между собой, поскольку он отбирает все адекватные для данного момента степени свободы компонентов (элементов) системы и фокусирует их усилие на себе. Поэтому «взаимодействие» компонентов (элементов) системы всегда будет протекать по типу их взаимодействия, направленного на получение результата³⁰.

Поскольку в концепции П. К. Анохина результат оказывает центральное организующее влияние на все этапы формирования системы, а сам полезный результат является, несомненно, функциональным феноменом, такая система была названа функциональной системой. Ее отличают от других подходов две важные характеристики. Во-первых, наличие системообразующего фактора в виде сфокусированного полезного результата делает функциональную систему результативной. Во-вторых, изоморфность системообразующего фактора позволяет адаптировать метод функциональной системы к предметным исследованиям.

Именно эти характеристики функциональной системы привлекают исследователей различных направлений науки. Например, Л. И. Мурзина³¹, А. Ю. Агахаджиев³², А. В. Сидоров³³ попытались адаптировать метод функциональной системы к уголовно-правовым явлениям и процессам, А. Д. Шминке – к явлениям и процессам, происходящим в российском праве³⁴, и др.

Однако на сегодняшний день, пожалуй, единственной областью, где результат, точнее, его полезность и проблема оценки этого результата, становится почти центральным фактором исследования, является область построения правового государства. Здесь значение результата, его полезности настолько очевидно, что игнорировать метод функциональной системы в построении правового государства было бы просто неразумно.

Допустим проектирование функциональной системы на процесс построения правового государства путем замещения общих характеристик предметными характеристиками с сохранением сущности первых. В этом случае прежде всего нам следует определить сфокусированный полезный результат, являющийся неотъемлемым и решающим компонентом (элементом) системы правового государства, инструментом, создающим упорядоченное взаимодействие всех других ее компонентов (элементов). Этот процесс осуществляется из логических соображений. Результат – следствие, конечный вывод, итог какой-либо деятельности, развязка, исход, конец дела³⁵, заключительный этап последовательности действий или событий. Результат есть отражение цели, которая описывает желаемый результат. Цель выступает как способ интеграции различных действий в некую последовательность цели, средств, результата, как проект действия, определяющий характер и упорядоченность разных актов и операций. Исследование диалектики цели, средств и результатов как частного случая диа-



лектики материального и идеального позволило рассмотреть цель как идеальное предвосхищение результата деятельности, а деятельность – как сложный процесс осуществления цели, выбора оптимального пути среди возможных альтернатив и планирования деятельности³⁶.

На сегодняшний день цель очевидна – построение гражданского общества и на его основе правового государства. Пусть она недостаточно четко сформулирована, пусть не является государственной идеологией, но она есть.

Исходя из этой цели результатом можно считать, например, сформированные и успешно действующие институты, выражающие и отстаивающие общие интересы народа, либо сформированное и успешно функционирующее гражданское общество, если понимать его как многообразие взаимоотношений государственной власти с одной стороны и индивидуумов, организованных в негосударственные, неправительственные объединения по социальному, профессиональному и другим признакам, функционирующие независимо от государства или поддерживаемые им институты гражданского общества с другой, либо функционирование в условиях правового государства, где власть, в конечном результате, есть служение лиц, облеченных властью народом, на пользу общества и государства, и т. п. Объединяя все эти варианты в единую матрицу, мы можем синтезировать их в кратко сформулированный фокусированный полезный результат – функционирование правового государства.

Теперь, если под компонентами (элементами) системы правового государства понимать институт власти, институты гражданского общества и другие, то есть институты, составляющие правовое государство, систему последнего мы можем понимать следующим образом: это комплекс избирательно вовлеченных институтов, составляющих правовое государство, у которых взаимодействие и взаимоотношения принимают характер взаимодействия, направленного на функционирование правового государства.

Итак, включение в анализ результата как решающего звена системы правового государства значительно изменяет общепринятые взгляды на данную проблему и дает новое освещение ряду вопросов, подлежащих глубокому анализу. В частности, данный подход позволяет, во-первых, представить целиком в терминах результат – как всю деятельность системы правового государства, так и ее все возможные изменения, что еще более подчеркивает его решающую роль в поведении данной системы; во-вторых, объяснить явления и процессы построения гражданского общества и правового государства; в-третьих, организовать и упорядочить всю совокупность межсубъектных и субъектно-объектных отношений, которые образуются между государственной властью и формирующимся гражданским обществом, в систему правового государства с фокусированным полезным результатом.

Примечания

- ¹ *Осейчук В. И.* Конституционные основы строительства демократического правового социального государства в России. Тюмень, 2006. С. 18.
- ² См.: *Вестов Ф. А.* Правовое государство, власть и личность : историко-политический и правовой аспекты. Саратов, 2010. С. 128 ; *Вестов Ф. А., Петров Д. Е.* Силовые структуры в политической жизни правового государства : власть и гражданский контроль. Саратов, 2011. С. 248.
- ³ См. например: *Тихомиров Ю. А.* О модернизации государства // Журнал российского права. 2004. № 4. С. 5 ; *Осейчук В. И.* Указ. соч. С. 19–20.
- ⁴ *Керимов Д. А.* Философские проблемы права. М., 1972. С. 274.
- ⁵ *Садовский В. Н.* Смена парадигм системного мышления // Системные исследования. Ежегодник 1992–1994. М., 1996. С. 77.
- ⁶ См.: *Тарасов Н. Н.* Метод и методологический подход в правоведении (попытка проблемного анализа) // Правоведение. 2001. № 1. С. 31–50.
- ⁷ Философия / под ред. В. Н. Лавриненко. 3-е изд., испр. и доп. М., 2007. С. 275–276.
- ⁸ См.: *Волкова В. Н.* Из истории развития системного анализа в нашей стране // Экономическая наука современной России. 2001. № 2. С. 138.
- ⁹ См.: *Павлов И. П.* Полн. собр. трудов : в 5 т. М. ; Л., 1949. Т. 3. С. 496–499.
- ¹⁰ См.: *Стучка П. И.* Революционная роль права и государства. М., 1921 ; *Он же.* Избранные произведения по марксистско-ленинской теории права. Рига, 1964.
- ¹¹ См.: *Паишуканис Е. Б.* Общая теория права и марксизм. 3-е изд. М., 1927 ; *Он же.* Избранные произведения по общей теории права и государства. М., 1980 ; *Он же.* Государство и право при социализме // Советское государство. 1936. № 3. С. 11.
- ¹² См., например: *Разумовский И.* Понятие права у Маркса и Энгельса // Под знаменем марксизма. 1923. № 2–3 ; *Он же.* Проблемы марксистской теории права. М., 1925.
- ¹³ См., например: *Рейснер М. А.* Основы Советской Конституции. М., 1918 ; *Он же.* Курс конституции. М., 1920 ; *Он же.* Государство буржуазии и РСФСР. М., 1923 ; *Он же.* Право, наше право, чужое право, общее право. М., 1925.
- ¹⁴ См.: *Волкова В. Н.* Указ. соч. С. 138.
- ¹⁵ См.: Философия. С. 276.
- ¹⁶ *Bertalanffy L.* Problems of life. N.Y., 1960. P. 148.
- ¹⁷ *Уемов А. И.* Л. фон Бергаланфи и параметрическая общая теория систем // Системный подход в современной науке. М., 2004. С. 38.
- ¹⁸ Цит. по: *Волкова В. Н.* Указ. соч. С. 148.
- ¹⁹ См.: *Холл А. Д., Фейджин Р. И.* Определение системы // Исследования по общей теории систем. М., 1969. С. 252–282.
- ²⁰ *Садовский В. Н.* Основание общей теории систем. М., 1974. С. 23.
- ²¹ *Уемов А. И.* Системный подход и общая теория систем. М., 1978. С. 117.



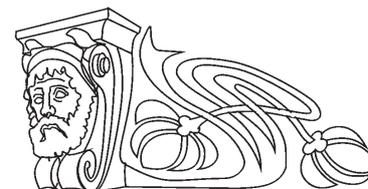
- ²² Сагатовский В. Н. Опыт построения категориального аппарата системного подхода // *Философские науки*. 1976. № 3. С. 69.
- ²³ См.: Садовский В. Н. Основания общей теории систем. С. 92–102.
- ²⁴ Уемов А. И. Л. фон Берталанфи и параметрическая общая теория систем. С. 38.
- ²⁵ Анохин П. К. Очерки по физиологии функциональных систем. М., 1975. С. 24.
- ²⁶ Там же. С. 30.
- ²⁷ *Философский словарь* / под ред. И. Т. Фролова. 6-е изд., перераб. и доп. М., 1991. С. 408; *Советский энциклопедический словарь* / гл. ред. А. М. Прохоров. 2-е изд. М., 1982. С. 1209.
- ²⁸ Осейчук В. И. Указ. соч. С. 19.
- ²⁹ См.: Тихомиров Ю. А. Указ. соч. С. 5.
- ³⁰ См.: Анохин П. К. Указ. соч. С. 34, 38.
- ³¹ См.: Мурзина Л. И. Убийство матерью новорожденного ребенка : уголовно-правовые и криминологические проблемы : дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2008. С. 158–174.
- ³² См.: Агахаджиев А. Ю. Оптимизация общественного воздействия на осужденных к лишению свободы. *Грозный*, 2010. С. 115–149.
- ³³ См.: Сидоров А. В. Системный подход в борьбе с тяжкими и особо тяжкими преступлениями // *Проблемы безопасности личности в современной России* : сб. ст. / под ред. Б. Т. Разгильдиева. Саратов, 2010. С. 101–105.
- ³⁴ См.: Шминке А. Д. Эволюция понятия системы права // *Вестник СГАП*. 2010. № 1(71). С. 31–32.
- ³⁵ См.: Даль В. И. *Толковый словарь живого великорусского языка* : в 4 т. М., 2006. Т. 4. С. 90.
- ³⁶ См.: *Философский словарь*. С. 512.

УДК 330.34.01

ПОЛНОМОЧИЯ ПРЕЗИДЕНТА РФ ПО НАГРАЖДЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ НАГРАДАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Н. А. Кишоян

Саратовский государственный университет
E-mail: nanjan88@mail.ru



В статье раскрыта история становления института наград в России, анализируются новейшие теоретико-практические вопросы применения государственных наград. Раскрыты исходные понятия государственных наград, а также демократическая ценность применения данного института в условиях российской действительности. Автором рассмотрены основы правовой регламентации полномочий Президента РФ по награждению государственными наградами.

Ключевые слова: Президент РФ, полномочия Президента РФ, условия награждения государственной наградой, процедура награждения.

Powers of the President of the Russian Federation on Rewarding by the State Awards of the Russian Federation

N. A. Kishoyan

The article revealed the history of the institute awards in Russia, analyzed the latest theoretical and practical issues of national awards. Disclosed the original concept of state awards, as well as the democratic value of this institution in the Russian reality. The author covers the basics of the legal regulation of the President of the Russian Federation for State awards.

Key words: President of the Russian Federation, powers of President of the Russian Federation, notion of state awards, procedure for awarding.

Президент РФ в соответствии с Конституцией РФ 1993 г. обладает широкими полномочиями,

необходимыми для реализации его функций как главы государства. Так, согласно ст. 89 Конституции РФ он уполномочен осуществлять высшую форму государственного поощрения – награждать государственными наградами за выдающиеся заслуги перед обществом и государством. Государственная награда олицетворяет собой факт признания заслуг человека, степень полезности его деятельности для общества и служит эффективным стимулом трудовой и общественно-политической деятельности граждан. Учреждение, присуждение и вручение Президентом РФ наград за выдающиеся достижения в различных областях государственной и общественной жизни является, с одной стороны, важным фактором в деле оценки государством деятельности ее граждан на благо Отечества, с другой – условием дальнейшего инновационного развития российского общества и государства¹. Наградная политика призвана способствовать обеспечению гармоничного развития личности во всех сферах жизнедеятельности, усилению механизма поддержания законности и правопорядка, гуманизации и демократизации общественной жизни, внесению существенных изменений в российское законодательство².

Первое свидетельство о выдаче особого знака отличия относится к 1100 г. В рассказе об отра-



жении набега половцев на Киев при Владимире Мономахе упоминается Александр Попович, награжденный самим князем Владимиром золотой гривной – массивным золотым обручем, который носили на шею³. В XVI в. отмечается возросшее моральное значение наград – их стали носить на одежде, публично демонстрируя свои заслуги перед государством и его правителем. Само понятие «награда» укоренилось в законодательстве лишь на рубеже XVII–XVIII столетий, до этого употреблялся термин «пожалование». Первый российский орден был учрежден по личному приказу Петра I, им стал орден Святого апостола Андрея Первозванного. Переход власти к Временному правительству обусловил существенные изменения, затронувшие наградную политику Российской государства. Существенным отличием советской наградной политики от политики императорской России является закрепление принципа равенства награды для всех, то есть ориентирование «не на экономико-социальную, а на духовно эмоциональную шкалу»⁴.

Датой учреждения государственных наград современной России принято считать 20 марта 1992 г., когда Верховный совет Российской Федерации принял законы, устанавливающие первые государственные награды страны⁵.

В полномочия Президента РФ входит издание нормативного акта по вопросам государственных наград. Так, Президент РФ в целях совершенствования государственной наградной системы Российской Федерации утвердил Положение о государственных наградах Российской Федерации, в котором утвердил статуты орденов РФ, положения о знаках отличия, медалях, почетных званиях, описания названных государственных наград и нагрудных знаков к почетным званиям Российской Федерации⁶. А для эффективной реализации своих конституционных полномочий в сфере награждения глава государства своим Указом от 2 декабря 2008 г. № 1712 создал Комиссию при Президенте РФ по государственным наградам⁷. Помимо издания нормативно-правовых актов в полномочия Президента входит также издание индивидуальных актов по принятию решения о награждении государственными наградами России конкретных лиц путем издания ненормативного указа⁸.

Действующая Конституция РФ урегулировала лишь некоторые вопросы о наградах государства. Так, в частности, п. «с» ст. 71 определяет, что государственные награды находятся в ведении Российской Федерации, а п. «б» ст. 89 Конституции право награждать государственными наградами России предоставляет Президенту РФ.

Статьей 76 Конституции РФ установлено, что по предметам ведения Российской Федерацией предусматривается принятие федеральных конституционных законов и федеральных законов. Несмотря на указанное требование, у Президента РФ в настоящее время имеются формально-юри-

дические основания самостоятельно регулировать вопросы, связанные с государственными наградами Российской Федерации, в том числе определять их виды, а также относить почетные звания к числу государственных наград. Такое положение существует ввиду того, что в Постановлении Конституционного суда РФ от 30 апреля 1996 г. № 11-П «По делу о проверке конституционности п. 2 Указа Президента РФ от 3 октября 1994 г. № 1969 “О мерах по укреплению единой системы исполнительной власти в Российской Федерации” и п. 2.3 Положения о главе администрации края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа РФ, утвержденного названным Указом», был сделан вывод о возможности издания Президентом России указов до принятия соответствующего законодательного акта⁹. Следует отметить, что данному постановлению была дана неоднозначная оценка. Так, судья Конституционного суда РФ В. О. Лучин выразил особое мнение, в котором отмечалось: «Конституционное установление о том, что Президент как гарант Конституции “обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти” (ст. 80), породило немало спекуляций и по существу стало оправданием его вседозволенности. Это не означает, что Президент не связан Конституцией, может поступать по собственному усмотрению и принимать любые указы по всем вопросам независимо от того, к ведению какой ветви власти они относятся. Поэтому было бы большим упущением полагать, что Президент, например, убедившись в медлительности Федерального Собрания, вправе издавать указы, заменяющие законы».

В практике присуждения государственных наград существуют и иные негативные моменты, помимо отсутствия законодательного закрепления наградного права. К таким недостаткам можно отнести неумеренность в присвоении государственных наград. Следует согласиться с мнением о том, что политика государства в области награждения в Российской Федерации все больше связывается с «популизмом, конъюнктурными политическими решениями»¹⁰. В частности, перед выборами или в кризисных обстоятельствах власть активизирует свою деятельность по награждению, в результате чего происходит массовая раздача наград, званий, премий.

В Положении о государственных наградах Российской Федерации установлено, что государственные награды присуждаются за выдающиеся и иные заслуги, а вид награды определяется характером и степенью заслуг награждаемого. Каждый статут содержит перечень заслуг, за которые лицо может быть награждено конкретными орденом, медалью или за которые присваивается почетное звание. Данные заслуги должным образом не конкретизированы, поскольку являются лишь оценочными понятиями. Как правило, данное обстоятельство приводит к негативным моментам



в процессе правоприменения. В данном случае следует согласиться с мнением О. М. Киселевой, утверждающей, что отсутствие четких объективных показателей, определяющих основания для получения той или иной награды, уменьшает возможность возникновения у индивида субъективного права на ее получение¹¹. Действительно, на данном этапе развития наградного процесса присвоение наград «по усмотрению» лишает любое лицо права требовать указанные награды¹².

Рассматривая вопросы реализации полномочий Президента РФ по награждению государственными наградами Российской Федерации, нельзя не остановиться на Комиссии при Президенте РФ по государственным наградам (далее – Комиссия) и ее деятельности.

Комиссия является консультативным органом при Президенте РФ, обеспечивающим реализацию его конституционных полномочий по решению вопросов награждения государственными наградами Российской Федерации. В ее компетенцию входят: рассмотрение представлений о награждении государственными наградами, внесенных Президенту РФ; принятие решения по вопросам о выдаче дубликатов орденов, медалей, знаков отличия, нагрудных знаков к почетным званиям, передаче государственных наград и документов о награждении в государственные и муниципальные музеи для постоянного хранения и экспонирования; рассмотрение вопросов совершенствования системы государственных наград¹³. Комиссия как консультативно-совещательный орган при Президенте РФ не наделена правом издания общеобязательных нормативно-правовых актов. Вследствие этого при реализации своих полномочий Комиссия подготавливает письма по государственным наградам, которые имеют рекомендательный характер.

Решение Комиссии является основанием для подготовки проектов указов Президента РФ о награждении государственными наградами и восстановлении в правах на государственные награды. Комиссия может принять решение об изменении вида или степени государственной награды, к награждению которой представлено лицо, либо о нецелесообразности награждения лица государственной наградой.

Решение о награждении государственной наградой принимается Президентом РФ на основании представления, внесенного главе государства по результатам рассмотрения ходатайства о награждении государственными наградами, и предложения Комиссии. На основании ходатайства формируются документы о награждении, которые направляются главе муниципального образования, на территории которого осуществляется работа или общественная деятельность лица, в отношении которого возбуждено ходатайство о награждении государственной наградой.

Глава муниципального образования рассматривает документы о награждении и направляет

их для дальнейшего рассмотрения высшему должностному лицу субъекта Российской Федерации, а тот в свою очередь по результатам рассмотрения направляет их полномочному представителю Президента РФ в федеральном округе на согласование. И лишь после согласования с ним высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации представляет документы о награждении в соответствии со своей компетенцией Президенту РФ либо направляет их в соответствующий федеральный орган исполнительной власти в соответствии с отраслевой принадлежностью лиц, представленных к награде.

Представления о награждении государственными наградами вместе с соответствующими документами вносятся Президенту РФ Председателем Правительства РФ, руководителем Администрации Президента РФ, заместителем Председателя Правительства РФ – руководителем Аппарата Правительства РФ, руководителями федеральных органов государственной власти и иных федеральных государственных органов, полномочными представителями Президента РФ в федеральных округах, высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации и президентами государственных академий наук.

Таким образом, весьма серьезным недостатком российского наградного права является отсутствие его законодательного закрепления (единственной государственной наградой, закрепленной законом, является звание Героя Российской Федерации¹⁴). Данное обстоятельство может привести к падению социально-юридической значимости государственных наград. Так, неуважение к политической фигуре Президента, учредившего и вручающего высшую государственную награду, может привести, как уже приводило, к дискредитации государственных наград¹⁵. А отказ от принятия государственной награды можно расценивать как сигнал о необходимости более тщательной разработки и применения данного вида поощрения.

Примечания

- 1 См.: Тихон Е. А. Президент Российской Федерации – гарант прав и свобод человека и гражданина. Саратов, 2008. С. 86.
- 2 См.: Киселева О. М. Наградная политика // Правовая политика в России : теория и практика : монография / под ред. Н. И. Матузова, А. В. Малько. М., 2006. С. 572.
- 3 См.: Дуров В. Ордена России. М., 1993. С. 8.
- 4 Правовая политика в России : теория и практика. С. 583.
- 5 Об установлении звания Героя Российской Федерации и учреждении знака особого отличия – медали «Золотая Звезда» : Закон РФ от 20 марта 1992 г. № 2553-1 // ВСНД и ВС РФ. 1992. № 14, ст. 719 ; Об установлении почетных званий «Летчик-космонавт Российской Федерации», «Заслуженный военный летчик Россий-



- ской Федерации» и «Заслуженный военный штурман Российской Федерации»: Закон РФ от 20 марта 1992 г. № 2555-1 // ВСНД и ВС РФ. 1992. № 14, ст. 721.
- 6 О мерах по совершенствованию государственной наградной системы Российской Федерации: Указ Президента РФ от 07.09.2010 г. № 1099 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 37, ст. 4643.
- 7 О Комиссии при Президенте Российской Федерации по государственным наградам: Указ Президента РФ от 02.12.2008. № 1712 (в ред. от 11.06.2011 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2008. № 47, ст. 5767; 2011. № 24, ст. 3415.
- 8 О награждении государственными наградами Российской Федерации работников открытого акционерного общества «Ракетно-космическая корпорация “Энергия” имени С. П. Королева»: Указ Президента РФ от 06.04.2010 г. № 428 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 15, ст. 1788.
- 9 По делу о проверке конституционности пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 3 октября 1994 г. № 1969 «О мерах по укреплению единой системы исполнительной власти в Российской Федерации» и пункта 2.3 Положения о главе администрации края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа Российской Федерации, утвержденного названным Указом: Постановление Конституционного суда РФ от 30.04.1996 г. № 11-П // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1006. № 19, ст. 2320.
- 10 Киселева О. М. Указ. соч. С. 592.
- 11 Там же. С. 595.
- 12 Впервые усмотрение было закреплено статутом Императорского ордена Св. апостола Андрея Первозванного, согласно которому «никакие точные заслуги не определяются законом для достижения сего ордена и удостоверение оным зависит единственно от Монаршего внимания к службе и отличиям высших чиновников государственных». Кроме того, существовал запрет на представление к данному ордену (см.: Кузнецов А. А. Энциклопедия русских наград. М., 1998. С. 485–486).
- 13 См.: О Комиссии при Президенте Российской Федерации по государственным наградам: Указ Президента РФ от 02.12.2008 г. № 1712 (в ред. от 11.06.2011 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2008. № 47, ст. 5767; 2011. № 24, ст. 3415.
- 14 Об установлении звания Героя Российской Федерации и учреждении знака особого отличия – медали «Золотая Звезда»: Закон РФ от 20 марта 1992 г. № 2553-1 // ВСНД и ВС РФ. 1992. № 14, ст. 719.
- 15 Так, А. И. Солженицын в 1990-х гг. отказался от Государственной премии, объяснив, что не хочет принять высший орден от верховной власти, которая допустила разграбление страны в 90-е годы (см.: Почему Солженицын отказался от награды Ельцина, но принял другую во времена Путина, 03.08.2009. URL: <http://www.zagolovki.ru/daytheme/solzhenitsen/03Aug2009> (дата обращения: 31.08.2011).

УДК: 343.9

О ПРЕСТУПНОСТИ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И О НЕКОТОРЫХ МЕРАХ ПО ЕЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

А. М. Гармаш

Всероссийский научно-исследовательский институт
Министерства внутренних дел России
E-mail: gar-anna@yandex.ru

В статье рассматриваются криминологические аспекты возникновения и существования преступности в сфере предпринимательской деятельности, а также некоторые меры по ее предупреждению.

Ключевые слова: преступность, экономическая деятельность, предпринимательская деятельность, криминологическая характеристика, экономические преступления, уголовное законодательство.

About Crime in the Sphere of Entrepreneurial Activity and Some of Measures for its Prevention

А. М. Garmash

This article introduces criminological aspects of crime and the existence in the sphere of entrepreneurial activity and discusses some of the measures for its prevention.



Key words: crime, economic activity, entrepreneurial activity, criminological characteristics, economic crimes, criminal legislation.

Преступность как антиобщественное явление появилась одновременно с возникновением человечества. С момента убийства третьим человеком на Земле, Каином, своего брата Авеля истребление человеком себе подобных достигло поистине гигантских масштабов. И если в первом случае убийство произошло из-за чувства ревности, то сегодня мотивом убийства может быть что угодно.

Прошлый век вошел в историю нашей страны не только как век стремительного научно-технического прогресса, но и как век революций и «переворотов», а также войн и жесточайшего истребления людей. Запомнилось XX столетие



и неуклонным ростом преступности, особенно в его последнее десятилетие.

В настоящее время серьезную угрозу для общества и государства представляет преступность, обычно скрытая от глаз, но наносящая большой прямой и косвенный экономический ущерб. Речь идет о преступности в сфере предпринимательской деятельности, являющейся составной частью «экономической» преступности.

Преступность в сфере предпринимательской деятельности – явление, которое можно отнести к периферийной, постоянно меняющейся части преступности. Это следует из того, что изменение, например, экономической политики государства, появление ранее неизвестных областей знания или новых отраслей хозяйства может привести к закреплению в Особенной части Уголовного кодекса РФ незнакомых ранее преступлений (криминализация) или, напротив, удалению уже не являющихся таковыми (декриминализация). Вместе с тем «всегда сохраняется группа деяний (убийства, кражи, изнасилования, разбой и некоторые другие), которые во всех обществах признаются преступлениями – это и есть ядро преступности»¹.

Нет прямых доказательств, что преступность связана с экономическим развитием: ее общий уровень в развитых и развивающихся странах примерно одинаков. Вместе с тем в развитых странах именно «имущественная» преступность в сфере экономики выходит на первый план. Таким образом, можно сделать вывод о криминогенности самого экономического развития.

В России прогнозируемый рост преступности в сфере экономики продолжается и в настоящее время. Так, если в 1998 г. было выявлено 24 865 преступлений указанной категории², в 2000 г. – 51 585³, то в 2009 г. – уже 82 911⁴, а в 2011 г. – 276 435 преступлений⁵.

Приведенные статистические данные наглядно показывают, что действие норм Уголовного кодекса РФ 1996 г. (далее – УК РФ) в рассматриваемой нами сфере за пятнадцатилетний период его функционирования оказалось малоэффективным, обнажились существенные изъяны, которые негативно влияют на предупреждение «экономической» преступности. Кроме того (и это, на наш взгляд, является немаловажным), статистические данные недостаточно точны, так как указанные выше преступления именуются как «преступления экономической направленности» (хотя такой дефиниции УК РФ не содержит), что не позволяет точно определить количество тех или иных преступлений, совершаемых в сфере экономики, в том числе и в сфере предпринимательской деятельности, и делает невозможной правильную оценку криминогенной ситуации, а также прогнозирование ее развития даже на ближайшее время. А ведь из «голых» цифр статистики складываются показатели, на основании которых строится система профилактики тех или иных преступлений и

формируются правовые основы борьбы с преступностью. Поэтому мы считаем, что необходимо в корне пересмотреть систему учета преступлений, совершаемых в сфере экономической деятельности, в том числе и предпринимательской.

Следует отметить, что недостатки современного анализа преступности характерны для многих стран, главным же из них является латентность, то есть недоучет фактического уровня преступности из-за нежелания жертвы обращаться в правоохранительные органы или из-за отказа в регистрации преступления. И это относится не только к «экономическим» преступлениям, в связи с чем в некоторых развитых странах уже научились использовать альтернативные, более качественные источники информации – индивидуальные виктимологические опросы населения о том, были ли они жертвами преступлений за определенный период времени и как часто. Так, например, в Великобритании, кроме ежегодно издаваемых сборников учтенной преступности, проводятся опросы населения по программе британского обзора преступности (The British Crime Survey – BCS), в результате которых оказалось, что фактическая преступность почти в 4 раза больше учтенной⁶.

Для выработки эффективных научно обоснованных и рациональных методов борьбы с преступностью, как общеуголовной, так и в сфере предпринимательской деятельности, необходимы не только знание ее истинных масштабов, но и фундаментальное изучение и обобщение социальных последствий преступности, ее влияния на криминогенность общества, а также систематический анализ уголовного законодательства.

Становление нынешнего предпринимательства в Российской Федерации происходило в сложных экономических и правовых условиях, когда массив законодательства базировался на понимании экономики как плановой, основанной исключительно на государственной собственности и защищаемой государством от участия в ней частной собственности в том числе и путем прямого уголовного преследования. Даже после того как государство на законодательном уровне признало право частной собственности, включая право вести на ее основе предпринимательскую деятельность, общая идея «криминальности» частного бизнеса продолжила (и до сих пор продолжает) свое существование как в государственном сознании, так и в сознании обычных граждан.

Эти процессы обусловили возникновение в России такого явления как искусственная криминализация бизнеса, когда обычные для рыночной экономики отношения в сфере предпринимательской деятельности объявляются незаконными и влекут уголовную ответственность – как основанную на действующем законодательстве, так и не основанную на нем, но применяемую путем расширительного толкования уголовной нормы.



В идеале уголовное право в качестве одного из механизмов воздействия на общественные отношения и способа реализации политики государства в области экономики должно содержать четкие параметры такого вмешательства в вопросы формирования и функционирования рынка. Запрещение уголовным законом определенных деяний должно создавать условия не только для контроля ситуации, но и для оказания помощи добросовестным участникам предпринимательской деятельности путем воздействия на недобросовестных. В реальности же существующая система уголовно-правовых мер не просто охраняет отношения в этой сфере, но и активно их регулирует.

Иными словами, можно говорить о наличии межотраслевой коллизии, когда деяние, рассматриваемое в уголовном праве в качестве преступления, с точки зрения гражданского права является легальным гражданским правоотношением. Бывают случаи, когда предпринимательская деятельность объявляется преступной вопреки подтвердившим ее законный характер и вступившим в силу решениям в рамках арбитражного или гражданского судопроизводства.

Подобная искусственная криминализация в действительности гражданско-правовых, а не уголовно-правовых отношений способна ограничить возможность гражданско-правовых способов защиты нарушенных прав. Кроме того, излишняя криминализация предпринимательской деятельности порождает коррупцию, которая является средством для осуществления рейдерского захвата и разложения государственного аппарата.

Общепризнанно, что сложившаяся в стране ситуация во многих случаях делает законопослушную предпринимательскую деятельность весьма затруднительной, а в ряде случаев и практически невозможной. Опросы предпринимателей в разных регионах страны раз за разом показывают, что большинство респондентов считают невозможным в существующих условиях успешное ведение бизнеса без нарушения законодательства⁷.

Этим во многом обусловлено и расширение криминального насилия в отношении предпринимателей. Учитывая масштабы теневой составляющей, доходы от которой частично присваиваются организованной преступностью, очевидно, что бизнес, в том числе и малый, является одним из стабильных источников ее финансирования. Немаловажным фактором является и то, что боязнь возможной расправы, причинения более крупного ущерба удерживает многих предпринимателей от обращения в государственные органы за защитой их безопасности даже при наличии очевидных угроз.

Закономерно, что и в международных рейтингах индексы деловой и инвестиционной привлекательности России в подавляющем большинстве случаев только ухудшаются. Особое значение для объективного анализа ситуации, складывающейся в корпоративной среде в нашей

стране, имеют опросы предпринимателей и многочисленные весьма авторитетные рейтинги, такие, в частности, как Индекс качества и эффективности государственной власти (Freedom House, с 1997 г.), Индекс верховенства закона (Институт Всемирного банка, с 1996 г.), Индекс эффективности работы правительства (Институт Всемирного банка, с 1996 г.), Индекс восприятия коррупции (Transparency International, с 1995 г.), Индекс открытости госслужб и управления госсобственностью (Center for Public Integrity, с 2003 г.), Индекс развития антикоррупционных механизмов и верховенства закона (Center for Public Integrity, с 2003 г.), Индекс непрозрачности (Kutzman Group, с 2001 г.), Индекс непрозрачности законодательства (Kutzman Group, с 2001 г.), Индекс непрозрачности госрегулирования бизнеса (Kutzman Group, с 2001 г.), Индекс экономической свободы (Heritage Foundation, с 1995 г.), Индекс роли государства в экономике (Heritage Foundation, с 1995 г.), Индекс инвестиционного климата и ограничения прав иностранных инвесторов (Heritage Foundation, с 1995 г.), Индекс свободы предпринимательства (Heritage Foundation, с 1995 г.), Индекс защищенности прав собственности (Heritage Foundation, с 1995 г.), Индекс качества нормативно-правового регулирования (Институт Всемирного банка, с 1996 г.), Индекс глобальной конкурентоспособности (World Economic Forum, с 1979 г.), Индекс конкурентоспособности частного бизнеса (World Economic Forum, с 1979 г.), Индекс конкурентоспособности национальной экономики (Institute for Management Development, с 1989 г.) и др.

В последние годы искусственная криминализация бизнеса в России по своему характеру и масштабам сложилась в явление, которое в силу своей системности начало восприниматься участниками экономических отношений как инструмент государственного управления экономикой. Это явление стало представлять собой систему отношений, которая пронизывает все структуры нашего государства и общества, парализуя эффективное развитие частных компаний, подрывая конкурентоспособность отечественной экономики. Вместе с тем причины этого нужно искать в форсированных темпах разгосударствления, приватизации и скоротечной либерализации экономической деятельности⁸. Получается замкнутый круг.

К числу основных недостатков действующего российского уголовного законодательства в части охраны предпринимательской деятельности относятся:

- 1) нарушение уголовно-правовыми нормами об экономических преступлениях норм Конституции Российской Федерации, в частности норм, касающихся свободы экономической деятельности, равенства всех перед судом и законом и др.;
- 2) противоречие (или рассогласованность) в ряде случаев российского уголовного экономиче-



ского законодательства международно-правовым соглашениям, подписанным и ратифицированным Россией;

3) несогласованность уголовного законодательства в сфере предпринимательской деятельности с гражданским, а также банковским, таможенным, валютным и налоговым законодательством;

4) внутренняя противоречивость российского уголовного законодательства, в том числе и в сфере предпринимательской деятельности;

5) широкая криминализация тех деяний, которые являют собой результат правомерного рискованного поведения, направленного на извлечение прибыли и, как следствие, вполне возможная реальность привлечения к уголовной ответственности практически за любое поведение в экономической деятельности и др.

Одним из наиболее ярких проявлений искусственной криминализации следует признать ст. 171 и 172 УК РФ (незаконное предпринимательство и незаконная банковская деятельность). В уголовном законодательстве европейских стран и США нет самостоятельного состава незаконного предпринимательства. Устанавливать уголовную ответственность просто за ведение предпринимательской деятельности без регистрации или лицензии в условиях построения демократического государства и рыночной экономики представляется излишним. Смысл регистрации предпринимательской деятельности заключается в том, что государство осуществляет правовую защиту этой деятельности. Такая защита существует только для законно зарегистрированного предпринимателя. Гражданское законодательство запрещает незарегистрированную предпринимательскую деятельность, так как она вносит неразбериху в гражданско-правовые отношения, но это не повод для объявления этих отношений сферой уголовного права.

При расширении экономической свободы, развитии конкуренции, повышении эффективности государства, улучшении инвестиционного климата, оптимизации налогов, ужесточении финансовой дисциплины в бюджетной сфере необходимость в ужесточении преследования предпринимателей в форме уголовного наказания может оказаться не востребованной. Государство обязано заняться созданием наилучших условий для предпринимательства и инвестиций, безусловно, не прекращая при этом контролировать бизнес. Но ему также не стоит излишне вмешиваться в процесс принятия частных коммерческих решений, а напротив, следует помогать, упрощать и делать доступным этот процесс.

Ограниченная рамками несовершенноуголовного законодательства предпринимательская инициатива ведет к тяжелым экономическим последствиям, таким как:

– консервация унаследованной от прошлого структурной деформации экономики;

– низкая конкурентоспособность национальной экономики, вызванная отсталостью технологической базы большинства отраслей, ее высокая энерго- и ресурсоемкость;

– недостаточная развитость и высокий уровень морального и материального износа объектов инфраструктуры;

– ухудшение состояния научно-технического потенциала страны, потеря позиций на отдельных направлениях научно-технического развития, в том числе и в результате «утечки мозгов» за рубеж и в другие сферы деятельности, утрата престижности интеллектуального труда;

– вытеснение отечественных товаропроизводителей зарубежными фирмами с внутреннего рынка и сдерживание их выхода на внешние рынки;

– высокий уровень регионального и отраслевого лоббизма при принятии управленческих решений;

– низкая инвестиционная активность;

– отсутствие новых рабочих мест или сокращение существующих, смена профиля деятельности предприятий;

– решение краткосрочных экономических задач в ущерб долгосрочным, оказание предпочтения текущим расходам в ущерб капитальным;

– потенциальная угроза возникновения социальных конфликтов, в том числе из-за несовершенства механизма оплаты труда, роста безработицы, стратификации населения, снижения качества и уровня образования и здравоохранения;

– закрепление монопольного положения ряда экономических субъектов и их злоупотребление таким положением;

– низкая финансовая и договорная дисциплина агентов рынка;

– управление экономикой с помощью ее криминализации и коррупция, то есть сращивания чиновничьего аппарата и бизнеса;

– массовое сокрытие доходов и уклонение от уплаты налогов;

– ограничение притока иностранного капитала и отток отечественного за границу и др.

В результате происходит накопление долговременных разрушительных тенденций в условиях воспроизводства ключевых элементов хозяйственной системы и под воздействием государства, безосновательно относящего предпринимательскую деятельность к сфере криминальных деяний. Возникает модель экономики, при которой значительная часть ресурсов не вкладывается в функционирование и развитие бизнеса как такового, а расходуется на устранение рисков реального правопорядка, содержащего в качестве неизбежной составляющей необоснованную уголовную репрессию в отношении лиц, использующих свою частную собственность для ведения предпринимательской деятельности. Очевидно, что борьба с «экономическими» преступлениями, в том числе и в сфере предпринима-



тельской деятельности, должна быть направлена на обеспечение эффективного и правомерного функционирования бизнеса, а не на уничтожение его и выбивание наиболее активной части населения из экономической жизни.

Предпринимательство – это особый вид деятельности, неизбежно связанный взаимоотношениями с госорганами. Без предпринимательской свободы, чувства коммерческого риска действия предпринимателя становятся примитивными и в конечном счете неконкурентными. Поэтому нужны чрезвычайно тонкие правовые инструменты, чтобы отделить здоровое и совершенно нормальное стремление к повышению эффективности предпринимательской деятельности от попыток обойти закон ради создания привилегированных условий для своего бизнеса и тем самым подорвать равные конкурентные условия на рынке.

Кроме того, принимаемая во внимание сложность выявления, раскрытия, расследования «экономических» преступлений, в том числе и в сфере предпринимательской деятельности, а также трудность квалификации, нельзя не констатировать, что идет существенная перегрузка правоохранительной и судебной системы и эффективность такой работы низка.

Какими бы ни были причины низкой эффективности применения тех или иных уголовно-правовых норм, решать вопрос о реформировании соответствующих сфер уголовного законодательства и практики его применения все равно придется. Исправить существующее положение не удастся даже Верховному суду РФ – его разъяснения, даваемые в рамках постановлений пленума, не только не всегда способны исправить сложившуюся негативную практику, но иногда, к сожалению, лишь усугубляют ситуацию. Поэтому более эффективным, надежным и соответствующим

демократическим традициям методом представляется реформа уголовного законодательства, что поставит заслон непопустительному расширительному толкованию (на грани с аналогией) положений закона, позволит законному бизнесу не бояться использования Уголовного кодекса для оказания давления на него.

Как известно, преступность полностью победить нельзя, можно лишь удерживать ее в определенных рамках. Но чем более проработанными и логичными являются законы, направленные на предотвращение тех или иных нарушений права, тем спокойней социально-экономическая и политическая обстановка в стране.

Примечания

- 1 Антонян Ю. М. Понятие преступности, ее вечность // Преступность и общество. М., 2005. С. 10–11.
- 2 См.: Состояние преступности в России за январь-декабрь 1998 года. М., 1999. С. 7.
- 3 См.: Состояние преступности в России за январь-декабрь 2000 года. М., 2001. С. 49.
- 4 См.: Состояние преступности в России за 2009 год. М., 2010. С. 28.
- 5 См.: Результаты работы по выявлению и раскрытию преступлений экономической направленности за январь-декабрь 2011г. Сводный отчет по России // ГИАЦ МВД РФ. Ф. 5(050). Л. 2.
- 6 См.: Лунеев В. В. О научной базе российского законодательства // Четвертые Кудрявцевские чтения. 17.05.2011. URL: <http://www.crimpravo.ru/blog/1008.html> (дата обращения: 12.12.2011).
- 7 См.: Кому на Руси жить хорошо? // Коммерсантъ. 2010. 27 сент.
- 8 См.: Плеваков В. А. Причинно-следственные связи и социальная база преступности // Преступность и общество. М., 2005. С. 18.

УДК 347.214.2

ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОНЯТИЯ «НЕДВИЖИМОСТЬ»

В. В. Соловьев

Саратовская государственная юридическая академия
E-mail: boba2886@list.ru

В статье рассматриваются теоретические, правовые, исторические вопросы, связанные с определением в гражданском праве понятия «недвижимое имущество». Освещаются различные точки зрения, существующие в юридической науке, и предлагается определение недвижимости, вносящее коррективы в действующее законодательство.

Ключевые слова: гражданское право, гражданские правоотношения, гражданское законодательство, недвижимое имущество, признаки имущества.



Real Estate. The History of the Concept

V. V. Soloviev

The paper examines the theoretical, legal and historical issues related to the definition in civil law concept of property. Discusses the various points of view and proposes a definition of real estate, making adjustments to existing legislation.

Key words: civil law, civil matters, civil legislation, real estate, characteristics of the property.



Недвижимое имущество в целом играет весомую роль в жизнедеятельности общества как экономический и социально-культурный ресурс, определяющий пространство функционирования человека.

С повышением уровня юридической техники учеными выделяется институт купли-продажи объектов жилой недвижимости, опосредующий реализацию на данный момент одних из основополагающих прав человека, а именно права на собственность и жилище, закрепленного во Всеобщей декларации прав человека и Конституции Российской Федерации.

На наш взгляд, на данный момент в науке гражданского права не сложилось четкого определения недвижимого имущества, что, безусловно, влияет на эффективность правового регулирования отношений, связанных с недвижимым имуществом. Поэтому необходимо определиться с понятием «недвижимое имущество». В первую очередь это, конечно, объект гражданских прав, а в соответствии со ст. 128 Гражданского кодекса РФ к объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, и в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага. Согласно ст. 130 ГК РФ к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, а также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты и иное имущество, отнесенное законом к недвижимым вещам. Как видно из определения, данное понятие весьма неоднозначно. С одной стороны, одним из основных признаков недвижимого имущества является привязка к земле, невозможность перемещения соответствующего объекта без нарушения его целостности, но в то же время к объектам недвижимости относят и морские, воздушные суда, космические корабли. Связано это с тем, что данные объекты приобретают статус недвижимого имущества, так как обладают сходными естественными признаками с недвижимостью. Выражается это в том, что все эти объекты имеют определенную устойчивую связь с территорией Российской Федерации (для судов это будут соответственно порты приписки, а для космических кораблей – центры управления).

Представляется, что определение, данное законодателем, достаточно полное и точное, но, тем не менее, оно вызывает определенные дискуссии ученых – как цивилистов, так и представителей других наук. Например, И. Т. Балабанов рассматривает недвижимость как финансовую категорию, определяя ее как участок территории

с принадлежащими ему природными ресурсами (почвой, водой и др.), а также зданиями и сооружениями¹. В. А. Горемыкин считает, что недвижимость – это товар, и называет его основные признаки, такие как стационарность, материальность, полезность, долговечность, износ, разнородность, уникальность и неповторимость².

Многие современные ученые выделяют следующие признаки недвижимости: это вещь, предмет материального мира (физическая осязаемость вещи)³, индивидуально-определенное имущество, незаменимое имущество, обладающее прочной связью с землей, перемещение которого без несоразмерного ущерба его назначению невозможно, либо отнесенное к таковым законодательным актом. Данный признак выделялся еще дореволюционными цивилистами, однако с одной оговоркой: «Нет необходимости, чтобы юридическое деление имуществ на недвижимые и движимые совпадало с физической неподвижностью или подвижностью вещей: в области права это деление имуществ имеет то значение, что одни определения связываются с имуществами недвижимыми, другие – с имуществами движимыми; но действительно ли имущество, признаваемое по закону недвижимым, неподвижно по своей природе или оно подвижно, это все равно; и если, например, законодательство найдет нужным какое-либо определение, касающееся недвижимого имущества, распространить и на имущество движимое, то определение это будет применяться и к движимому имуществу, и наоборот»⁴.

Исходя из вышеуказанных признаков Д. И. Ильин дает следующее определение недвижимости: недвижимыми вещами являются индивидуально-определенные физически осязаемые предметы, по поводу которых возникают гражданские правоотношения, условием использования которых по назначению является их неразрывная физическая и юридическая связь с землей⁵.

В. В. Кущенко недвижимыми вещами называет материальные, физически осязаемые, индивидуальные и незаменимые предметы естественного происхождения или результаты человеческого труда, обладающие имманентным свойством прочной связи с землей, а также движимые по своим естественным свойствам вещи – воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты, – подлежащие государственной регистрации и имеющие экономическую форму товара и потому являющиеся объектами гражданского оборота⁶.

Е. М. Тужилова-Орданская в свою очередь указывает на такое противоречие в дефиниции ст. 130 ГК РФ, как использование в качестве синонимов трех правовых понятий: 1) недвижимая вещь; 2) недвижимое имущество; 3) недвижимость. Но в теории гражданского права они несут различную смысловую нагрузку и было бы не совсем правильно их отождествлять⁷. Автор считает необходимым исключить из ст. 130 ГК РФ



упоминание о «недвижимом имуществе» и «недвижимости», усложняющее определение недвижимости, и акцентировать внимание на категории «недвижимая вещь», подчеркивая тем самым, что объектом права на недвижимость являются лишь предметы, имеющие материальную форму. Также спорным автор считает признак тесной связи с землей и приводит в пример высказывание Н. А. Сыроедова: «Современные технические достижения позволяют перемещать даже монументальные здания на значительные расстояния не только без “несоразмерного”, но и без всякого ущерба их назначению. Если следовать букве закона, то здание, перемещенное не только на соседний участок, но и в соседний район, сохраняет качество недвижимого объекта, если не причинен соразмерный ущерб его назначению»⁸. Автор предлагает следующую редакцию статьи: недвижимыми вещами (недвижимостью) признаются земельные участки, участки недр, другие объекты гражданского права, перемещение которых невозможно в силу их природных свойств, а также иные вещи, прочно связанные с землей и в силу этого обладающие значительной стоимостью (в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения).

На наш взгляд, исходя из вышеуказанных точек зрения понятие недвижимых вещей можно сформулировать как индивидуально определенные объекты гражданских прав, прочно связанные с землей в силу природных свойств и возможности использования, а также движимые объекты, отнесенные к данной категории законодателем.

Римское право, как известно, являясь фундаментом современной гражданской науки, базисом, на котором формировалась юридическая наука на протяжении долгих веков, безусловно прорабатывало и вопросы движимого и недвижимого имущества. Изначально следы деления вещей на движимые и недвижимые прослеживались в институтах приобретения по давности и защиты владения. Вообще, римское право со времён Законов XII таблиц разделило имущество на *familia* (к которому применялись более строгие правила распоряжения) и *rescupidia* (здесь использовались правила о более легком обороте). До конца классической эпохи деление вещей на движимые и недвижимые поглощалось делением на *res mancipi* и *res nec mancipi*. После его отмены в послеклассическую эпоху значение деления вещей на движимые и недвижимые значительно возросло. Оно стало более формализованным, оборот недвижимости начал подчиняться принципу публичности сделок и получил достаточно детальную и жесткую регламентацию⁹. Недвижимостью в римском праве считались не только земельные участки (*praedia, fundi*) и недра земли, но и все, что было создано чужим трудом на земле собственника. Оно признавалось естественной или имущественной частью поверхности земли (*res soli*). К недвижимости относились, в частности, постройки, посевы, насаждения¹⁰.

На сегодняшний день понятие «жилое помещение» означает изолированное помещение, которое предназначено для проживания граждан, является недвижимым имуществом и пригодно для проживания. Таким образом, одним из основных признаков жилого помещения является изолированность, обособленность, заключающаяся в том, что помещение представляет собой конструктивно обособленную функциональную часть жилого строения или нежилого строения с жилыми помещениями, имеющую обособленный вход с улицы или с площадки общего пользования и не имеющую в своих пределах функциональных частей (площадей, объемов) других жилых помещений (мест общего пользования).

Римские законодатели весьма интересно решали вопрос о правовом положении помещений в многоквартирных домах (а последние, безусловно, существовали в указанный период). Согласно действовавшему в то время нормам собственник земельного участка приобретал право собственности на все здание и деление последнего могло осуществляться только вертикально с обязательным разделом земельного участка. При этом особый режим распространялся на общие стены, которые не подлежали разделу и в отношении которых не действовало право запрета совершения каких-либо действий¹¹.

В европейском законодательстве VIII–XIX вв., по данным известного русского цивилиста К. П. Победоносцева, вопрос о понимании недвижимого имущества трактовался различно.

Так, французское законодательство восприняло понятие о недвижимом и движимом из римского права, относящего к нему исключительно предметы внешней природы и переносящего его на права и иски, видя в этом отличие между недвижимым и движимым.

В германском законодательстве (прусском, австрийском, баварском, саксонском) аналогично решался рассматриваемый вопрос, согласно которому движимое в соединении с недвижимостью считалось недвижимым, за исключением залога.

В английском праве существовало оригинальное, исторически образовавшееся разделение имущества на вещественное и личное. К первому относились только права на недвижимое имущество, и прежде всего на землю, так как в поземельных правах образовалось и развилось в Англии понятие о собственности и о владении. Понятие о вотчинном владении (*estate, Seisin*) применялось исключительно к недвижимости; в движимости не предполагалось вотчинного, то есть самостоятельного владения, – либо собственность в связи с владением, либо владение условное, зависимое.

В России первое законодательное разделение вещей на движимые и недвижимые произошло при Петре I.

В XIX столетии к недвижимости относили «земли и всякие угодья, деревни, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые



места, все это с законными принадлежностями, а также железные дороги со всеми их принадлежностями» (З. Гр., 383, 384. Уст. жел. дор., изд. 1886 г., т. XII, ч. I, ст. 138).

Уже в это время жилой недвижимостью признавалось только строение, предназначенное для постоянного жительства, в неразрывной связи с землей и с совокупностью прилегающих к нему построек, а не отдельное здание, имеющее нежилое и временное назначение¹².

Таким образом, понятие недвижимости в России формировалось и функционировало в течение нескольких веков, но советский законодатель в связи с отменой частной собственности на землю в свою очередь отказывается от традиционного деления вещей на движимые и недвижимые и, конечно, все накопленные теоретические основы регулирования недвижимости утрачиваются в указанный период.

В Основах гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик, принятых Верховным Советом СССР 31 мая 1991 г., в период политического и экономического реформирования не только советского права, но и советского строя и советского государства как такового уже содержались нормы, делящие имущество на движимое и недвижимое.

В постперестроечный период российский рынок движимых и недвижимых вещей отражает все проблемы переходной экономики и характеризуется неравномерным развитием отдельных направлений его деятельности, низкой инвестиционной активностью физических и юридических лиц, а также несовершенной законодательной базой¹³.

С возвращением категорий, связанных с недвижимостью, растет их актуальность, принимается значительное число правовых актов, регламентирующих правоотношения, связанные с недвижимостью. На данный момент с выходом из кризисной ситуации последних лет, безусловно, растут темпы и объемы строительства, увеличивается оборот недвижимости, соответственно, пропорционально растут проблемы, связанные, например, как с обманутыми дольщиками, так и с выявлением значительных пробелов в российском законодательстве в сфере регулирования правоотношений и оборота недвижимого имущества, проблемы, связанные со способами

и механизмами защиты отдельных граждан от посягательства недобросовестных чиновников и бандитов на приобретенную законным путем недвижимость.

Таким образом, четкая регламентация категорий, связанных с недвижимым имуществом, выявление и устранение пробелов в законодательстве, определение эффективных механизмов защиты отдельными гражданами своих прав видятся весьма актуальными проблемами и требуют научного подхода и решения.

Примечания

- ¹ См.: Балабанов И. Т. Операции с недвижимостью. М., 1996.
- ² См.: Горемыкин В. А. Рынок недвижимости. М., 1994.
- ³ См.: Ильин Д. И. Законодательство о недвижимости: проблемы содержания употребляемых понятий // Журнал российского права. 2005. № 8. С. 145.
- ⁴ Мейер Д. И. Русское гражданское право. Петроград, 1914. С. 17.
- ⁵ Ильин Д. И. Указ. соч.
- ⁶ См.: Куценко В. В. Правовой режим недвижимости: проблемы и пути их решения // Законодательство и экономика. 2006. № 10. С. 27.
- ⁷ См.: Тужилова-Орданская Е. М. Понятие и особенности недвижимости как объекта прав по Гражданскому кодексу РФ // Журнал российского права. 2004. № 6. С. 64.
- ⁸ Сыродоев Н. А. Регистрация прав на землю и другое недвижимое имущество // Государство и право. 1998. № 8. С. 93.
- ⁹ См.: Краснокутский В. А. Римское частное право: учебник / под ред. И. Б. Новицкого, И. С. Перетерского. М., 2001.
- ¹⁰ См.: Витрянский В. В. Договор купли-продажи недвижимости // Недвижимость. М., 2000. С. 43.
- ¹¹ См.: Ельшиевич В. Б. Развитие форм поземельного оборота на Западе. М., 2006.
- ¹² См.: Победоносцев К. П. Курс гражданского права. Ч. 1. Вотчинные права. М., 2002.
- ¹³ См.: Рукас Н. Понятие недвижимости и особенности правового режима недвижимости в законодательстве Российской Федерации // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 1999. № 1. С. 25.

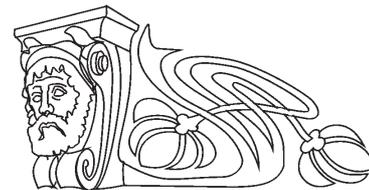


УДК [339.9:34](470+571)

ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ СРЕДСТВ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ

К. Ю. Голуб

Саратовская государственная юридическая академия
E-mail: kgoloub@mail.ru



Статья посвящена изучению вопроса о средствах правовой политики в сфере внешнеэкономической деятельности. В статье рассматриваются подходы к определению средств правовой политики, а также классифицируются меры государственно-правового регулирования внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: правовая политика, средства правовой политики, внешнеэкономическая деятельность, государственно-правовое регулирование.

State Legal Regulation of Foreign Economic Activities in the System of Legal Policy Means

K. Yu. Golub

This article is devoted to means of Russian legal policy in the sphere of foreign economic activities. Approaches to defining legal policy means are considered in the article, as well as classification of measures of foreign economic activities state legal regulation is pointed out.

Key words: legal policy, means of legal policy, foreign economic activities, competitiveness, state legal regulation.

Этимология слова «средства» предполагает строгую обусловленность средств целями. В современном толковом словаре русского языка приводится следующее определение данного термина: «То, что служит какой-либо цели, необходимо для достижения, осуществления чего-либо»¹. В толковом словаре русского языка С. И. Ожегова² сказано, что средство – это прием, способ действия для достижения чего-нибудь.

В юридической науке устоялись термины «юридические средства», «правовые средства», «средства правовой политики». «Юридические средства есть самостоятельная правовая категория. Она охватывает целый класс правовых регуляторов, отличающихся конкретными задачами и функциями»³. В работах по изучению правовой политики и различных ее аспектов приводится подробный анализ данных категорий, и для уяснения отличительных особенностей средств правовой политики в сфере внешнеэкономической деятельности необходимо провести их обзор.

А. В. Малько отмечает, что проблема правовых средств, их своевременного качественного совершенствования становится все более актуальной, научно и практически значимой: «Без ее должного разрешения невозможно будет оптимизировать механизм правового регулирования,

настроить российскую правовую систему на социально плодотворную работу»⁴.

В общей теории права правовые средства рассматриваются как:

– сочетания (комбинации) юридически значимых **действий**, совершаемых субъектами с дозволенной степенью усмотрения и служащих достижению их целей (интересов), не противоречащих законодательству и интересам общества⁵;

– институциональные **явления** правовой действительности, воплощающие регулятивную силу права, его энергию, которым принадлежит роль ее активных центров⁶;

– **инструменты и технологии**, пути и способы достижения целей, все то, что субъект использует в движении к результату, то есть это **механизм** приведения действительности в соответствие с избранными целями⁷;

– материально-правовые и процессуальные **меры, способы и процедуры**, с помощью которых удовлетворяются интересы субъектов права и обеспечивается достижение социально полезных целей и результатов⁸.

По мнению А. В. Малько и К. В. Шундикова, понятие «средство» охватывает как сознательные действия, предпринимаемые для достижения определенной цели, так и сам инструментарий, с помощью которого подобная деятельность осуществляется⁹. «Юридические средства – это совокупность правовых установлений (инструментов) и форм правореализационной практики, с помощью которых удовлетворяются интересы субъектов права и обеспечивается достижение социально полезных целей»¹⁰.

Ученые выделяют весьма разнообразные виды правовых средств. При попытке их классифицирования можно прийти к следующему результату: в зависимости от источников права выделяют законы и подзаконные акты; в зависимости от элемента правовой системы – нормы права, правовые институты, правовые режимы, процедуры и принципы; в зависимости от элемента и способа реализации права – субъективные права и юридические обязанности, правоприменительные акты и договоры, юридические факты и акты реализации юридических прав и обязанностей; в зависимости от метода правового регулирования – запреты, льготы, меры поощрения и наказания, ограничения.



При всех своих различиях указанные правовые средства имеют ряд важнейших типичных признаков.

Во-первых, правовые средства основаны на праве: с одной стороны, право определяет, регулирует их применение, обеспечивает мерами принуждения, а с другой – правовые средства являются правообразующими элементами в широком смысле слова. «Правовые средства обладают специально-юридической природой, являются феноменами сугубо правового характера, они основаны на правовых нормах, облечены в юридическую форму, их применение влечет правовые последствия»¹¹. К правовым средствам относится норма права – первичный элемент права, воплощение существующего к данному моменту права и одновременно инструмент для развития права в будущем.

Во-вторых, важнейшее свойство правовых средств заключается в их целесообразности. Из любого определения следует, что правовые средства (в том числе как частный случай родовой категории «средства») существуют и используются для чего-либо. Бесцельная деятельность бессмысленна, деятельность при помощи средств имеет значение только в контексте ее цели. Именно средство деятельности приводит к конкретному результату. Юридические средства нужны для того, чтобы увязать идеальную цель правовой политики и ее реальный результат.

Средства правовой политики являются важнейшей характеристикой цели правовой политики: доступность и стоимость правового средства опре-

деляют реальность и важность достижения цели, в то время как сама цель задает необходимые требования к правовым средствам по ее достижению.

В-третьих, правовые средства способны к сочетанию и образованию систем. При этом различные комбинации правовых средств образуют специфические регуляторные системы в зависимости от сферы и объекта регулирования. Объединение разнообразных, даже противоречивых правовых средств в единую систему, механизм правового регулирования позволяет наиболее эффективным способом достичь целей правовой политики, которые, в свою очередь, предполагают совершенствование механизма правового регулирования под влиянием разнообразных факторов. В то же время правовые средства активно взаимодействуют с инструментами неюридического характера. В процессе реализации правовой политики могут использоваться экономические, научно-технические, психологические и другие неюридические средства. Но, в отличие от последних, правовые средства обладают специально-юридической природой.

В указанном, на первый взгляд, кажущемся противоречии заложена суть правовой политики как деятельности по применению правовых средств совершенствования механизма правового регулирования, то есть системы правовых средств. Назовем это условно циклом правовой политики, характеризующим реакцию субъектов правовой политики на процессы общественного развития (схема).



В представленной схеме средства правовой политики занимают определяющее место между ее целями и результатами. Данная схема показывает, что результат конкретных мероприятий (средств) правовой политики, определяемых ее приоритетами, – изменение механизма правового регулирования – в текущем периоде предопределяет изменение приоритетов правовой политики и, как следствие, ее целей и средств в будущем периоде.

Механизм правового регулирования – это система правовых средств, организованных наиболее последовательным образом в целях преодоления препятствий, стоящих на пути удовлетворения

интересов субъектов права¹². Сущность правовой политики проявляется в том, что, с одной стороны, она направлена на совершенствование юридических средств, а с другой – на использование правовых инструментов для обеспечения оптимального развития отношений в различных сферах жизни общества, так как совершенствование правовых средств по определению не может быть самоцелью.

Так, механизм правового регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) – частный случай механизма правового регулирования – предполагает выстраивание системы правовых средств в целях удовлетворения интересов обще-



ства, государства и субъектов ВЭД. По своему объекту механизм правового регулирования ВЭД существенно пересекается с ее государственно-правовым регулированием. Но если первое понятие охватывает систему правовых средств, инструментов юридической природы, то второе более обширно, так как включает в себя, помимо правовых средств, экономические, политические, финансовые и административные инструменты.

Государственно-правовое регулирование ВЭД является элементом правовой политики, меры государственного регулирования, в большинстве по своей природе экономические, оформляются в виде правовых средств (в нормах права, в актах правоприменения и проч.). Иными словами, упорядочить разнообразные по содержанию внешнеэкономические отношения можно лишь такой системой средств, в которой правовые инструменты доминируют, но не являются исключительными.

Это связано со спецификой внешнеэкономических отношений: в их основе лежат воля множества независимых экономических агентов, а также трансграничный характер их операций. Это предопределяет невозможность и недопустимость использования исключительно императивных методов и сугубо юридических средств регулирования данной сферы.

В настоящее время наиболее актуальная задача заключается в том, чтобы найти эффективное с точки зрения индивидуального экономического агента, с одной стороны, и общества и государства, с другой, сочетание мер государственно-правового регулирования с самостоятельностью хозяйствующих субъектов и свойственной им саморегуляцией. Иными словами, речь идет о поиске баланса между публично-правовыми и частноправовыми методами во внешнеэкономической сфере.

Государственное регулирование в любом государстве имеет в своей основе суверенитет государства. Однако в современных условиях большое значение придается международному аспекту регулирования экономических отношений посредством заключения двух- и многосторонних международных договоров. Поэтому всякое государственное регулирование подразделяется на национальное (налоговый режим, экспортная политика и др.) и международное (например, соглашения, заключенные в рамках ГАТТ/ВТО и иных интеграционных группировок).

В соглашениях находят отражение все условия, которые страны-партнеры по данному соглашению предоставляют друг другу на взаимной основе и которые определяют правовые особенности их взаимоотношений во внешнеэкономической сфере. Фиксируются взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования или национального режима, платежные условия, определяющие технологию расчетов за взаимопоставляемые товары и услуги, условия транспортного обеспечения взаимного товарооборота и т. д.

Кроме того, национальные инструменты государственно-правового регулирования ВЭД могут

быть классифицированы по различным основаниям. Так, по временному горизонту выделяют: долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное регулирование; в зависимости от идеологии государственной политики – протекционистские и либерализационные меры; в зависимости от характера воздействия на экономические процессы – административные и экономические.

В теоретическом плане правовая политика государства в сфере внешнеэкономической деятельности строится на идеологическом основании, которым является либо доктрина протекционизма, либо доктрина либерализма во внешней торговле. Данное деление условно, так как в чистом виде на практике ни одна концепция не применяется.

Экономические инструменты государственного регулирования ВЭД воздействуют через стоимостные показатели на динамику, объем, структуру и географию внешнеэкономических потоков. Это таможенные пошлины и таможенные сборы, налогообложение экспортно-импортных операций, таможенная номенклатура, порядок определения таможенной стоимости, система тарифных льгот и т. п. Экономические методы, используемые в механизме государственного регулирования, в международной практике предполагают косвенное воздействие на внутрихозяйственные экономические процессы, и прежде всего в сфере производства, где формируется товарное предложение.

В свою очередь, административные средства позволяют государству осуществлять непосредственное вмешательство в процесс совершения внешнеэкономических операций. Это квотирование, лицензирование, установление запретов на перемещение отдельных товаров, предписания санитарного и ветеринарного характера, технические стандарты и т. д.

Кроме того, в зависимости от характера и разновидности применяемых приемов регулирование внешнеэкономической деятельности согласно Федеральному закону РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»¹³ осуществляется посредством: таможенно-тарифного регулирования; нетарифного регулирования; запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью; мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренных законом.

Регулирование внешнеэкономического сектора со стороны отдельных государств предполагает использование широкого арсенала инструментов, которые нацелены на достижение оптимального участия страны в международном разделении труда, защиту национальной экономики от негативных явлений мирового хозяйства, а также на содействие национальным производителям, росту их конкурентоспособности на международном рынке. Основные инструменты государственного регулирования ВЭД отражены в таблице.



Меры государственно-правового регулирования внешнеэкономической деятельности

Тарифные	Нетарифные			
	Прямые (количественные)	Паратарифные	Косвенные (неколичественные)	
			Скрытые	Финансовые
адворные; специфические; комбинированные; импортные; экспортные; транзитные	квотирование/ контингентирование; лицензирование; добровольное ограничение экспорта; антидемпинговые пошлины; компенсационные пошлины и сборы	таможенные сборы; внутренние налоги и сборы (НДС)	стандарты (технические, санитарные, ветеринарные); административные и таможенные формальности	импортные депозиты; субсидирование экспорта; кредитование экспорта

Составной частью правового регулирования внешнеэкономической деятельности выступает валютное регулирование, под которым понимают деятельность государственных органов, направленную на регламентирование порядка совершения валютных операций. Исходя из валютных ограничений валютное регулирование порождает определенную структуру, содержание, условия возникновения, изменения и прекращения валютных правоотношений в целом.

Практически полная унификация и устранение нетарифных ограничений во взаимной торговле характерны для высокоразвитых интеграционных образований, таких как ЕС, НАФТА. В региональных экономических объединениях с низкой степенью интеграции, особенно в развивающихся странах Африки и Ближнего Востока, нетарифные меры, напротив, в большей степени используются во внутрирегиональной торговле, а не по отношению к третьим странам.

Таким образом, система средств правовой политики в сфере внешнеэкономической деятельности состоит прежде всего из правовых средств, а также иных средств неюридической природы, к которым относятся отмеченные инструменты государственно-правового регулирования ВЭД. Симбиоз правовых и неправовых средств правовой политики заключается в том, что в рамках достижения целей правовой политики неправовые средства, будучи производными от экономической специфики регулируемых ими отношений, закрепляются и реализуются посредством общих юридических средств.

Данные неправовые средства, будучи координируемы правом, делают правовую политику в сфере ВЭД полноценным инструментом преобразования указанной сферы общественных отношений со всеми ее международными, экономическими, политическими и социокультурными проблемами. Средства правовой политики в сфере внешнеэкономической деятельности весьма разнообразны, и все они выполняют присущие им функции в механизме правового регулирования внешнеэкономических отношений.

Примечания

- 1 См.: Ефремова Т. Ф. Большой современный толковый словарь русского языка. 2006. URL: <http://lingvodics.com/dics/details/no5> (дата обращения: 04.04.2012).
- 2 См.: Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. Израиль, 1994.
- 3 Дьяченко В. Ф. Поощрительно-правовая политика современной России : общетеоретический анализ : дис. ... канд. юрид. наук. Пятигорск, 2006. С. 55.
- 4 Малько А. В. Политическая и правовая жизнь России. Актуальные проблемы. М., 2000. С. 82. См. также: Малько А. В., Шундииков К. В. Правовая политика современной России : цели и средства // Государство и право. 2001. № 7. С. 15–22.
- 5 См.: Пугинский Б. И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. М., 1984. С. 87.
- 6 См.: Алексеев С. С. Правовые средства : постановка проблемы, понятие, классификации // Советское государство и право. 1987. № 6. С. 15.
- 7 См.: Малько А. В. Цели и средства в политике // Право и политика. 2002. № 9. С. 15.
- 8 См.: Волков С. А., Волкова М. В. Правовые средства реализации правовой политики // Правовая политика : сб. науч. тр. Ч. I : Теоретико-методологические и доктринальные принципы исследования правовой политики / отв. ред. П. П. Баранов, А. В. Малько. Таганрог, 2005. С. 34.
- 9 См.: Малько А. В., Шундииков К. В. Цели и средства в праве и правовой политике. Саратов, 2003. С. 17.
- 10 Там же. С. 67.
- 11 Левченкова Е. А. Правовая политика государства и ее приоритеты в сфере правоохранительной деятельности органов внутренних дел : Теоретико-правовой аспект : дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2004. С. 68.
- 12 См.: Малько А. В. Механизм правового регулирования // Теория государства и права. Курс лекций / под ред. Н. И. Матузова, А. В. Малько. М., 2001. С. 727.
- 13 Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : федер. закон РФ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 50, ст. 4850.



СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Айриева Арига Нердовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Саратовского государственного университета. E-mail: Kafedra-fik@mail.ru

Афанасьев Владимир Николаевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики и эконометрики Оренбургского государственного университета. E-mail: afanassiev@rambler.ru

Бабич Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета. E-mail: babichtv@pochta.ru

Багдасарян Арег Меружанович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Государственного аграрного университета Армении. E-mail: aregbag@yahoo.com

Балаш Владимир Алексеевич – доктор экономических наук, профессор кафедры математической экономики Саратовского государственного университета. E-mail: VladimirBalash@ya.ru

Бельгибаева Куралай Канашевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Казахстанско-Британского технического университета. E-mail: belgibaeva_k@mail.ru

Вестов Федор Александрович – кандидат юридических наук, профессор кафедры уголовного, уголовно-исполнительного права и криминологии Саратовского государственного университета. E-mail: kafedraypp@rambler.ru

Гармаш Анна Михайловна – кандидат юридических наук, доцент, докторант Всероссийского научно-исследовательского института Министрства внутренних дел России. E-mail: gar-anna@yandex.ru

Голуб Константин Юрьевич – аспирант кафедры теории государства и права Саратовской государственной юридической академии. E-mail: kgoloub@mail.ru

Демич Андрей Александрович – аспирант кафедры экономики и менеджмента Поволжского кооперативного института Российского университета кооперации. E-mail: andreymemich@rambler.ru

Дубровина Наталья Александровна – кандидат экономических наук, заведующая кафедрой общего и стратегического менеджмента Самарского государственного университета. E-mail: NADubrovina@yandex.ru

Еленович Антон Ильич – аспирант кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: anton-elenovich@yandex.ru

Кишоян Наира Алексеевна – аспирант кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: nanjan88@mail.ru

Козин Михаил Николаевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: kozin-volsk@mail.ru

Комкова Галина Николаевна – доктор юридических наук, профессор, заведующая кафедрой конституционного и муниципального права, декан юридического факультета Саратовского государственного университета. E-mail: komkova_galina@mail.ru

Красильников Олег Юрьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: ok-russia@yandex.ru

Кузнецова Валентина Борисовна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры статистики и эконометрики Оренбургского государственного университета. E-mail: valyosha@list.ru

Кумехов Константин Колумбиевич – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита Саратовского государственного университета. E-mail: komeh@yandex.ru

Оськина Елена Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, коммерции и права Саратовского государственного технического университета. E-mail: simmi72@yandex.ru

Розен Виктор Владимирович – доктор математических наук, заведующий кафедрой геометрии Саратовского государственного университета. E-mail: rozenvv@mail.ru

Сиднина Валентина Лаврентьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: sidninavalent@mail.ru

Сидорова Елена Юрьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой внешнеэкономической деятельности Саратовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: EJSidorova@yandex.ru

Соловьев Владимир Валерьевич – аспирант кафедры гражданского права Саратовской государственной юридической академии. E-mail: boba2886@list.ru

Старикова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, заведующая кафедрой Владимирского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. E-mail: startv008@rambler.ru

Трубицына Тамара Ивановна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: oberttb@yandex.ru

Фатина Надежда Владимировна – аспирант кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета. E-mail: nadezhda_fatina@mail.ru

Федоляк Василий Степанович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: fvs01@rambler.ru

Фирсова Анна Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Саратовского государственного университета. E-mail: a.firsova@rambler.ru

Черевичко Татьяна Викторовна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой туризма и культурного наследия, директор Института истории и международных отношений Саратовского государственного университета. E-mail: cherevichko@inbox.ru

Черемисин Георгий Александрович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: Cheremisinov@inbox.ru

Чистопольская Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Саратовского государственного университета. E-mail: elena.saratov@list.ru



INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Afanasiev Vladimir – doctor of economic sciences, professor, head of the Chair of Statistics and Econometrics, Orenburg State University. E-mail: afanassiev@rambler.ru

Ayrieva Ariga – candidate of economic sciences, associate professor of the chair of Finance and Credit, Saratov State University. E-mail: Kafedra-fik@mail.ru

Babich Tatiana – candidate of economic sciences, associate professor, Chair of Public Administration, Volgograd State University. E-mail: babichtv@pochta.ru

Baghdasaryan Areg – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of Finance and Credit, State Agrarian University of Armenia. E-mail: aregbag@yahoo.com

Balash Vladimir – doctor of economic sciences, professor, Chair of Mathematical Economics, Saratov State University. E-mail: BalashVA@info.sgu.ru

Belgibaeva Kuralay – candidate of economic sciences, associate professor, Chair of Economics and Management, Kazakh-British Technical University. E-mail: belgibaeva_k@mail.ru

Cheremisinov George – doctor of economic sciences, professor, Chair of Economics and National economy, Saratov State University. E-mail: Cheremisinov@inbox.ru

Cherevichko Tatiana – doctor of economic sciences, professor, head of the Chair of Tourism and Cultural Heritage, director of the institute of History and International Relations, Saratov State University. E-mail: cherevichko@inbox.ru

Chistopolskaya Elena – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of Finance and Credit, Saratov State University. E-mail: elena.saratov@list.ru

Demich Andrey – post-graduate student, Chair of Economics and Management of the Volga cooperative institute of the Russian University of Cooperation. E-mail: andreydemich@rambler.ru

Dubrovina Natalia – candidate of economic sciences, Head of the Chair of General and Strategic Management, Samara State University. E-mail: NADubrovina@yandex.ru

Elenovich Anton – post-graduate student of the chair of the chair of Economics and the National Economy, Saratov State University. E-mail: anton-elenovich@yandex.ru

Fatina Nadezda – post-graduate student, Chair of Public Administration, Volgograd State University. E-mail: nadezhda_fatina@mail.ru

Fedolyak Vasili – candidate of economic sciences, associate professor, Chair of Economics and National Economy, Saratov State University. E-mail: fvs01@rambler.ru

Firsova Anna – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of Finance and Credit, Saratov State University. E-mail: a.firsova@rambler.ru

Garmash Anna – candidate of juridical sciences, associate professor, All-Russian Scientifically-Research Institute of Ministry of International Affairs of Russia. E-mail: gar-anna@yandex.ru

Golub Konstantin – post-graduate student, Chair of the State and Law, Saratov State Law Academy. E-mail: kgoloub@mail.ru

Kishoyan Naira – post-graduate student, Chair of Constitutional and Municipal Law, Saratov State University. E-mail: nanjan88@mail.ru

Komkova Galina – doctor of juridical sciences, professor, Head of the chair of Constitutional and Municipal Law, Dean of the Law Faculty, Saratov State University. E-mail: komkova_galina@mail.ru

Kozin Mickail – of economic sciences, professor, Chair of Economics and the National Economy, Saratov State University. E-mail: kozin-volsk@mail.ru

Krasilnikov Oleg – doctor of economic sciences, professor, Chair of Economics and National Economy, Saratov State University. E-mail: ok-russia@yandex.ru

Kumehov Konstantin – doctor of economic sciences, professor of the Chair of finance and credit, Saratov State University. E-mail: komeh@yandex.ru

Kuznetzova Valentina – candidate of economic sciences, senior lecturer of the chair of Statistics and Econometrics, Orenburg State University. E-mail: valyosha@list.ru

Oskina Elena – candidate of economic sciences, associate professor, Chair of Management, Commerce and Law, Saratov State Technical University. E-mail: simmi72@yandex.ru

Rosen Victor – doctor of mathematics sciences, professor, head of the Chair of Geometry of the Saratov State University. E-mail: rozenvv@mail.ru

Sidnina Valentina – doctor of economic sciences, professor, Chair of Management and Marketing, Saratov State University. E-mail: sidninavalent@mail.ru

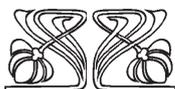
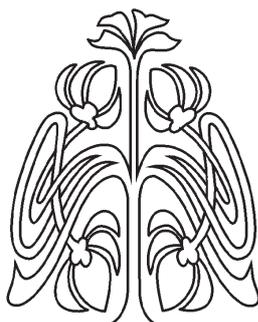
Sidorova Elena – doctor of economic sciences, head of the Chair of Foreign Economic Activity, Saratov Institute (branch) of the Russian State University of Trade and Economics. E-mail: EJSidorova@yandex.ru

Soloviev Vladimir – post-graduate student, Chair of the Civil Law, Saratov State Law Academy. E-mail: boba2886@list.ru

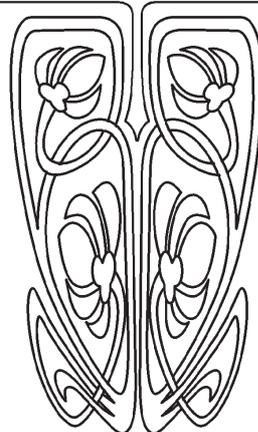
Starikova Tatyana – candidate of economic sciences, associate professor, head of the Chair of Finance, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. E-mail: startv008@rambler.ru

Trubitsyna Tamara – doctor of economic sciences, professor, head of the Chair of Economics and National Economy, Saratov State University. E-mail: oberttb@yandex.ru

Vestov Feodor – candidate of juridical sciences, professor, Chair of Criminal Law and Criminology, Saratov State University. E-mail: kafedraypp@rambler.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.