

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

- Дорофеева Л. И., Ермолова О. В.** Доверие как фактор конкурентоспособности предприятия 3
- Сердюкова Л. О.** Клиентский капитал в инновационной системе мезоуровня: региональный аспект 8
- Жулина Е. Г., Лукьянова Н. П.** Качество образования как критерий мотивации труда руководителей в сфере высшего образования 13
- Рысак Н. В.** Предпосылки и потенциал модернизации экономики России 18
- Потапов А. П.** Теоретические основы ресурсного потенциала аграрного производства 22
- Татынов С. И.** Экономическая сущность финансовых ресурсов государства 26
- Горячева Т. В.** Концепция развития промышленной политики Саратовской области 32
- Манахова И. В.** Трансформация социально-экономического содержания потребления в информационной экономике 36
- Сенокосова О. В.** Формирование инновационной бизнес-среды в Российской Федерации 41

Управление

- Балаш О. С.** Пространственный анализ конвергенции регионов России 45
- Муравьев Н. В.** Концептуальные подходы к исследованию и применению государственно-частных партнерств в России: методологические парадигмы и реальность 53
- Красильникова Е. В.** Формы электронного бизнеса в российской экономике 57
- Самарина К. С.** Перепрофилирование промышленного предприятия в контексте жизненного цикла 61
- Чанышева С. Ю.** Роль управленческого учета в организационно-экономическом механизме управления ВЭД промышленного предприятия 66
- Зенов В. В., Нестеренко Е. А.** Организационные основы современной системы продаж банковских продуктов 72
- Ходарин Г. В.** Особенности инновационной деятельности в инвестиционной сфере 75
- Верещагина Л. С., Выгодчиков И. Ю.** Применение модели Чессера в анализе кредитоспособности предприятий 78

Право

- Бурданова А. С.** Понятие и содержание конституционного права личности на занятие предпринимательской деятельностью по российскому и немецкому праву 83
- Воронкова М. Л.** Особенности взаимодействия государства и религиозных объединений в зарубежных странах 87
- Лобанов И. В.** Правовые проблемы взаимодействия Счетной палаты РФ с контрольно-надзорными органами субъектов Российской Федерации 92
- Малько А. В.** Правовая политика в сфере децентрализации государственной власти 96
- Сычев В. Б.** К вопросу о видах дискриминации 101
- Трегубов П. О.** Институт регионального уполномоченного по правам ребенка в современной России 103
- Загороднев Ю. А.** Особенности финансовой ответственности кредитных организаций за нарушения в банковской деятельности 108
- Герасимова Д. А.** Уголовно-правовые воззрения Чезаре Беккариа и Иеремиа Бентама 112
- Степанова Ю. В.** Принципы административно-территориального устройства субъектов Российской Федерации 116

Сведения об авторах

РЕДАКЦИОННАЯ
КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Коссович Леонид Юрьевич

Заместитель главного редактора

Усанов Дмитрий Александрович

Ответственный секретарь

Клоков Василий Тихонович

Члены редакционной коллегии

Аврус Анатолий Ильич

Аксеновская Людмила Николаевна

Аникин Валерий Михайлович

Балаш Ольга Сергеевна

Бучко Ирина Юрьевна

Вениг Сергей Борисович

Волкова Елена Николаевна

Голуб Юрий Григорьевич

Дыльников Геннадий Васильевич

Захаров Андрей Михайлович

Комкова Галина Николаевна

Лебедева Ирина Владимировна

Левин Юрий Иванович

Макаров Владимир Зиновьевич

Монахов Сергей Юрьевич

Орлов Михаил Олегович

Прозоров Валерий Владимирович

Федотова Ольга Васильевна

Федорова Антонина Гавриловна

Черевичко Татьяна Викторовна

Шатилова Алла Валерьевна

Шляхтин Геннадий Викторович

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
СЕРИИ

Главный редактор

Балаш Ольга Сергеевна

Заместитель главного редактора

Комкова Галина Николаевна

Ответственный секретарь

Фирсова Анна Александровна

Члены редакционной коллегии

Астафичев Павел Александрович

Балаш Владимир Алексеевич

Дорофеева Любовь Ивановна

Козин Михаил Николаевич

Красильников Олег Юрьевич

Кумехов Константин Колумбиевич

Лхагвадори Ариунаа (Монголия)

Муравьев Николай Васильевич (Республика Казахстан)

Орехова Елена Анатольевна

Синюкова Татьяна Витальевна

Стойлова Десислава (Болгария)

Трубицына Тамара Ивановна

Шугрина Екатерина Сергеевна

Хрусталев Виталий Николаевич

Черемисинов Георгий Александрович

Зарегистрировано

в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций
Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № 77-7185 от 30 января 2001 года



ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ РУКОПИСЕЙ

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

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

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

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

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

2. Требования к оформлению текста.

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

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

Заведующий редакцией

Бучко Ирина Юрьевна

Редактор

Трубникова Татьяна Александровна

Художник

Соколов Дмитрий Валерьевич

Верстка

Ковалёва Наталья Владимировна

Корректор

Крылова Инна Геннадьевна

Адрес редакции

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

Тел.: (845-2) 52-26-89, 52-26-85

E-mail: sgu-eup@rambler.ru

Подписано в печать 30.11.2012

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 14,41 (15,25).

Тираж 500 экз. Заказ 74.

Отпечатано в типографии

Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный университет, 2012

CONTENTS

Scientific Part

Economic

- Dorofeyeva L. I., Ermolova O. V.** Credibility as Factor of the Enterprise Competitive Ability 3
- Serdyukova L. O.** Client Equity for Innovation System in the Meso-level: Regional Aspect 8
- Zhulina E. G., Lukyanova N. P.** The Quality of Education as a Criterion of the Motivation of the Labour Leaders in the Sphere of Higher Education 13
- Rysak N. V.** Preconditions and Potential of Upgrade of Russian Economy 18
- Potapov A. P.** Theoretical Bases of Resource Potential of Agrarian Manufacture 22
- Tatynov S. I.** Economic Essence of the State Financial Resources 26
- Goryacheva T. V.** The Concept of Development of an Industrial Policy of the Saratov Area 32
- Manakhova I. V.** Transformation Social-economic Maintenance of Consumption in the Information Economy 36
- Senokosova O. V.** Formation of the Innovative Business Environment in the Russian Federation 41

Management

- Balash O. S.** Convergence Spatial Analysis of Russia's Regions 45
- Mouraviev N. V.** Conceptual Approaches to the Study and Deployment of Public-private Partnerships in Russia: Methodological Paradigms and Reality 53
- Krasilnikova E. V.** Forms of E-business in the Russian Economy 57
- Samarina K. S.** A Conversion Within the Organizational Life Cycle 61
- Chanisheva S. Yu.** The Role of Accounting in Organizational-Economic Mechanism of Foreign Trade of the Industrial Enterprise 66
- Zenov V. V., Nesterenko E. A.** Institutional Bases of the Current Sales of Banking Products 72
- Hodarin G. V.** Features of Innovative Activity in the Investment Sphere 75
- Vereschagina L. S. Vigodchikova I. Yu.** The Application of the Chesser's Model at the Solvency Screening of the of the Factories 78

Law

- Burdanova A. S.** Concept and Declaratory of the Constitutional Law of Person for Enterprise According to Russian and German Constitutional Law 83
- Voronkova M. L.** Peculiarities of Interaction between Religious Communities and the State in Foreign Countries 88
- Lobanov I. V.** Legal Problems of Interaction with the Accounts Chamber of the Russian Federation and the Control and Audit Bodies of the Subjects of the Russian Federation 92
- Malko A. V.** Law Policy for Decentralization of State Authority 96
- Sychev V. B.** The Problem of Kinds of Discrimination 101
- Tregubov P. O.** The Institute of the Regional Children's Rights Commissioner in Present-day Russia 103
- Zagorodnev Yu. A.** Features of Financial Responsibility of the Credit Organizations for Violations in Bank Activity 108
- Gerasimova D. A.** The Criminal Ideas of Cesare Beccaria and Jeremy Bentham 112
- Stepanova Yu. V.** The Principles of the Administrative-territorial System 116

Information about the Authors

121



ЭКОНОМИКА

УДК 005 (075.8)

ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л. И. Дорофеева, О. В. Ермолова*

Саратовский государственный университет

E-mail: dorofeyevali@yandex.ru

*Институт аграрных проблем РАН, Саратов

E-mail: ermolovarus@yandex.ru

В статье раскрыты источники формирования отношений доверия внутри организации. Приведены результаты социологического опроса руководителей и специалистов предприятий агропромышленного комплекса, характеризующие влияние института доверия на их экономическое поведение, конкурентоспособность. Показана необходимость развития контрактных и договорных отношений как правовой формы института доверия. Выявлено влияние доверия на уровень трансакционных издержек.

Ключевые слова: доверие в организации, доверительные отношения, источники доверительных отношений, трансакционные издержки, контракт.

Credibility as Factor of the Enterprise Competitive Ability

L. I. Dorofeyeva, O. V. Ermolova

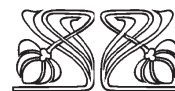
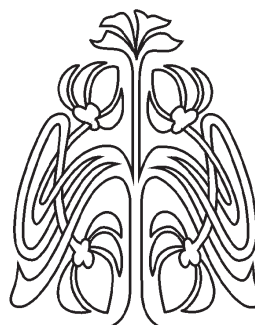
The article reveals the sources of the relationship of trust within the organization and the results of the survey of agricultural enterprises specialists, which influence of the institute of trust in their economic behavior and competitiveness. The necessity of the contract and the contractual relationship as a legal form of the institute of trust and the effect of trust on the level of transaction costs are analyzed.

Key words: credibility in organization, confidential relations, sources of confidential relations, transaction cost, contract.

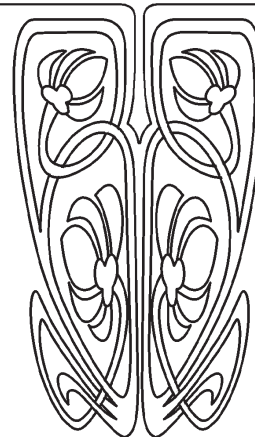
Предприятие как самостоятельный субъект экономики может успешно функционировать лишь во взаимодействии со множеством других социально-экономических субъектов. В условиях усиления неопределенности внешней среды, глобализации, обострения конкурентной борьбы необходимо создать такую систему взаимодействия предприятий, которая была бы способна повысить конкурентоспособность производственных структур, их сопротивляемость к воздействию рисков факторов, а также адаптацию к динамичной внешней среде и устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Развитие межфирменного взаимодействия ведет к возникновению сотрудничества, партнерства в сети бизнеса. Новые взаимоотношения в сети вызревают не сразу, а в процессе приспособления внешней среды к деятельности предприятия. Принципами партнерских отношений являются доверие, взаимная выгода, долгосрочные перспективы.

Система партнерских отношений выступает как способ преодоления проблем становления и роста, повышения конкурентоспособности, снижения неопределенности путем структурирования внешней среды и установления контроля за средой.



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





В процессе хозяйствования предприятие выполняет роли производителя и поставщика товаров, потребителя ресурсов, налогоплательщика, кредитора, должника, социальные роли. Для каждой из ролей, выполняемых предприятием, характерен определенный тип поведения, взаимодействия с другими предприятиями. Эффективная реализация указанных ролей определяет конкурентоспособность предприятия и его место в экономической системе. У каждого предприятия свое место в этой системе и своя глобальная экономическая роль, которые и определяют поведение предприятия в целом. Направленность поведения формируют целевые ориентиры предприятия, которые сталкиваются с интересами и целями, существующими в его внешней среде. Предприятие может как воспринимать их, способствовать их достижению, так и противостоять им или игнорировать.

Каждое предприятие достаточно жестко «включено» в структуру сетевых и социальных связей на фоне изменения внешней среды. Эти связи формируют институциональные ограничения для краткосрочного поведения каждого конкретного предприятия и, в свою очередь, в долгосрочном периоде становятся объектом совокупного влияния деятельности всех предприятий.

Целевое начало в деятельности хозяйствующего субъекта возникает как отражение целей и интересов различных групп людей, институтов, связанных с его деятельностью. Целевое начало в функционировании предприятия отражает интересы его собственника, менеджеров, трудового коллектива, потребителей продукции, поставщиков ресурсов, местного сообщества, государства, общества в целом. Наиболее устойчивое влияние на целевую ориентацию оказывают интересы собственников, менеджеров, работников и потребителей. Однако цель предприятия в целом не совпадает ни с одной из указанных групп интересов. Она направляет и регулирует поведение предприятия, наделяя его внутренним законом, которому подчинены все элементы внутренней структуры. В самых общих чертах цель хозяйствующего субъекта в условиях неопределенности состоит в обеспечении устойчивого хозяйствования и выживания в долгосрочной перспективе. В свою очередь, данная цель может быть представлена как система целей, имеющих более конкретные характеристики:

- создание, поддержание и изменение ключевых компетенций потенциала предприятия, обеспечение их соответствия окружающей среде;
- оправдание ожиданий, направленных на предприятие и внутрь него, которые принимают форму пожеланий, предложений или требований внешних и внутренних стейкхолдеров;
- реализация ожиданий предприятия, удовлетворение своих требований внешними и вну-

тренними стейкхолдерами. При этом степень близости внешних и внутренних ожиданий в значительной степени определяет конкурентоспособность, развитие, эффективность и выживание предприятия в долгосрочной перспективе.

Взаимодействие предприятия со своими внешними стейкхолдерами создает гибкую сеть самоорганизующихся предприятий, осуществляющих взаимный процесс адаптации к меняющейся среде для выживания в долгосрочной перспективе. Изменение среды сказывается на деятельности отдельной фирмы через развитие форм ее взаимодействия с другими фирмами. В таких условиях участники сети взаимодействующих предприятий начинают ценить связи, а не отдельные сделки, что снижает оппортунистическое поведение партнеров.

Основой взаимодействия предприятий с другими агентами и контрагентами является система взаимных ожиданий (СВО). Эта система предъявляет к каждому предприятию требования учета интересов и потребностей значительного количества стейкхолдеров, что делает поиск и принятие эффективных стратегических решений по внутренним и внешним вопросам управления достаточно сложным. Именно система взаимных ожиданий в совокупности с системой интересов служит базой для формирования поведения экономических субъектов.

Существенной частью системы взаимных ожиданий является система взаимного доверия (СВД)¹. По существу, доверие одного экономического субъекта другому представляет собой ожидание добросовестного (неоппортунистического) поведения последнего в ситуации, когда первый субъект добровольно поставил достижение своих интересов в зависимость от действий второго субъекта.

Развитый институт доверия является важным фактором, определяющим эффективность существующих институтов. К. Эрроу отмечал, что доверие – «важный смазочный материал социальной системы. Оно исключительно эффективно <...> снимает значительную часть озабоченности по поводу того, можно ли в достаточной мере полагаться на работу других людей»². Однако неоклассическая теория с ее упором на формальные нормы и автоматическое функционирование рыночных механизмов уделяет доверию недостаточное внимание, что сказалось и на игнорировании данного феномена при проведении рыночных реформ.

Доверительные отношения возникают как внутри предприятия, между коллективом работников и руководителями, так и между предприятием и его внешними стейкхолдерами: потребителями, поставщиками, некоторыми конкурентами, партнерами и т.д. Доверие не может быть обговорено или отражено в контракте. Это неформальный



институт, который развивается на основе опыта взаимодействия экономических субъектов.

Источниками формирования и укрепления отношений доверия внутри организации являются:

- открытость предстоящих изменений, обеспечение информационного взаимодействия администрации со всеми работниками, так как информационные каналы являются средством управления социальным доверием;

- гарантия занятости, обеспечение непрерывности трудового стажа и уверенности работника в своем будущем;

- преодоление жесткого закрепления управленческих функций лишь за специалистами-профессионалами, возможность каждого выражать свои интересы и оказывать влияние на принятие решений;

- превращение работника из управляемого объекта в субъекта производственного, управленческого и социального процессов на предприятии;

- участие работников в собственности и прибылях предприятия;

- справедливое вознаграждение, включающее систему дополнительных выплат;

- гуманизация производства и труда, предполагающая проектирование «обогащенной» работы, улучшение условий труда, охрану здоровья;

- создание благоприятного морально-психологического климата в коллективе, доверительных отношений как между руководителями и подчиненными, так и между работниками;

- расширение возможностей реализации разнообразных индивидуальных способностей работников; их самореализация; поощрение инициативы, выдвижения новых идей; повышение социального и профессионального статуса в организации, в том числе посредством непрерывного развития, создания человеческого капитала, управления карьерой;

- устойчивость институтов, «правил игры», договорных отношений и партнерских связей;

- гарантирование минимума жизненных благ и повышение благосостояния и жизненного уровня персонала на основе улучшения деятельности предприятия;

- порядочность, добросовестность, честность, справедливость, лояльность и компетентность руководителей; стиль управления, ориентированный на человека, межличностные отношения;

- достойный имидж и организационная культура, предполагающая четкую формулировку миссии, целей и задач, основных ценностей, принципов и норм предприятия;

- эффективная обратная связь, которая позволяет оценить правильность информации, передаваемой руководителями, ее восприятие работниками.

Источники формирования доверительных отношений в организации так или иначе связаны с положительным решением проблем повышения качества трудовой жизни персонала.

Представляется, что в итоге формирования доверительных отношений работники получают право на участие в управлении производством, распределении его результатов, на повышение качества трудовой жизни и самореализацию, а руководители, собственники добиваются заинтересованности работников в совершенствовании производства, росте производительности и качества труда, генерировании новых идей; уменьшения количества и ослабления производственных конфликтов на основе не только материальных, но и иных мотиваций социально-психологического и творческого плана.

Такие доверительные отношения позволяют достичь социального компромисса между трудом и капиталом, сбалансировать интересы внутренних стейкхолдеров предприятия посредством разделения между ними хозяйственной власти и преодолеть (смягчить) отчужденность работников от управленческого и производственного процессов и их результата. Это способствует превращению работников в субъектов власти и собственности на предприятии, возникновению внутри предприятия «ассоциативной» атмосферы, которая ведет к отказу от оппортунистического поведения, что сокращает издержки контроля и способствует возникновению синергетических эффектов от совместной работы, сотрудничества, сплоченности и консолидации коллектива и менеджмента. В конечном итоге доверие на уровне предприятия усиливает интеграцию внутренней среды, обеспечивает его целостность, большую гибкость и способность адаптироваться к изменениям среды, так как ориентирует стороны на решение проблем не только с позиций своих интересов, но и с позиций другой стороны, что улучшает динамические способности предприятия, усиливает его конкурентоспособность и трансформирует рациональное поведение каждого субъекта в рациональное поведение предприятия в целом для выживания в долгосрочной перспективе.

Таким образом, доверительные отношения между менеджментом и персоналом, а также между работниками и доверие управляющих друг к другу становятся одной из ключевых компетенций предприятия, повышающей его конкурентоспособность. В связи с этим возникает проблема измерения внутриорганизационного доверия. По мнению Д. и М. Рейна³, доверие в организации можно измерить с помощью следующих параметров: соблюдение договоренностей, взаимовыгодные действия и намерения по отношению к другим, выполнение ожиданий относительно целей и результатов, обмен информацией, ответственность за свои действия, конструктивная



критика по отношению к другим людям, сохранение конфиденциальности информации, обучение, принятие совместных решений.

Для исследования доверия и его влияния на экономическое поведение предприятий авторами в 2011 г. был проведен опрос руководителей и специалистов 21 предприятия пищевой промышленности Саратовской области. Распределение ответов 55 респондентов представлено в табл. 1.

Таблица 1

Оценка уровня внутрифирменного доверия, %

На предприятии существуют доверительные отношения между сотрудниками структурных подразделений	60
Я связываю свое будущее с работой на данном предприятии	54
Руководство предприятия всегда исполняет свои обязательства	52
У меня есть возможности для карьерного роста на данном предприятии	46
Я полностью доверяю руководству своего предприятия	40
Я участвую в принятии решений предприятия	39
Руководство учитывает социальные интересы работников	24

Таким образом, уровень внутрифирменного доверия невысок – 40% сотрудников считают, что на предприятии не существует отношений доверия. Работники не всегда ощущают возможность и готовность реализовать себя. Более 60% от их числа не участвуют в принятии решений, касающихся проблем и перспектив развития предприятия, более половины не видят возможностей для продвижения по служебной лестнице, а 76% работников считают, что их социальные интересы не учитываются. Это в конечном счете сказывается на целостности предприятия, факторами которой, в соответствии с теорией Г. Б. Клейнера, являются внутренняя консолидация и координация бизнес-процессов на предприятии, функциональная мотивация работников, влияние рыночных сигналов на развитие предприятия, социальная ответственность предприятия.

Проблемой обследуемых предприятий агропромышленного комплекса является недостаток деловой этики со стороны менеджеров, например, в конфликтных ситуациях или в сфере защиты деловой информации. Имеют место проявления оппортунистического поведения и принятия неэтических решений. Причины этого заложены в системе управления предприятием и невысоком уровне качества трудовой жизни персонала. Стиль руководства ряда хозяйственных руководителей из-за отсутствия необходимых знаний и навыков не соответствует современным социально-экономическим требованиям. Выходом из создавшейся ситуации может быть переподготовка старых и

подготовка новых руководителей предприятий в соответствии с требованиями современного менеджмента, маркетинга, психологии, социологии и других научных дисциплин.

Для осуществления предпринимательской деятельности и принятия решений важно не только доверие между партнерами, но также и доверие к правовым институтам (правительство, судебные органы, контракты, Центральный банк). Снижение доверия к этим институтам подрывает деловую активность, уменьшает возможность стратегического видения. В таких условиях предприятия функционируют на основе краткосрочных целей, что негативно сказывается на их возможностях и желании осуществлять интенсивные и долгосрочные инвестиционные проекты, на уровне их финансово-экономической устойчивости.

Судя по результатам проведенного опроса, большинство руководителей предприятий не доверяют федеральным и региональным органам власти. Это проявляется в недостаточно справедливом, по их мнению, распределении дотаций и компенсаций, нежелании взаимодействия, недостаточном стимулировании инвестиционной деятельности и др.

Создание атмосферы доверия в межфирменных отношениях – это длительный процесс, на который оказывают влияние определенные факторы. Недостаточное правовое обеспечение прав собственности отражается в контрактной практике предприятий. Отсутствие долгосрочных контрактов увеличивает неопределенность деятельности предприятий. Это негативно сказывается на принятии решений, разработке стратегий и готовности предприятий к реструктуризации. Но именно долгосрочные контракты формируют основу принятия бизнес-решений.

В качестве основных препятствий к заключению контрактов руководители предприятий-поставщиков сырья называли негарантированные цены, отсутствие заинтересованности переработчиков в долгосрочных договорах, диктат покупателей при установлении сроков и условий контрактов и др.

Отражением степени межфирменного доверия, присущего конкретному рынку, в определенной мере могут служить также частота и интенсивность нарушений контрактов. Результаты нашего опроса показали, что процент договоров, не выполняемых поставщиками, достаточно высок – от 15 до 50%. В качестве основных причин невыполнения договоров респондентами называются нестабильность социально-экономической ситуации, несовершенство законодательства, финансовые проблемы поставщиков, неудовлетворенность качеством и ценой, форс-мажорные обстоятельства.

Данные опроса показали, что в настоящее время наиболее эффективным инструментом



получения денежных средств за реализованную продукцию сельскохозяйственные предприятия-поставщики сырья считают неофициальные методы воздействия. Более половины респондентов при нарушении условий договоров прибегает именно к ним. Длительное рассмотрение дел в суде увеличивает транзакционные издержки и является неэффективным для большинства предприятий; 12% опрошенных предприятий не применяют никаких мер в отношении поставщиков, нарушивших условия договора.

Одним из проявлений института доверия выступает стремление к устойчивости межотраслевых связей с поставщиками, что является характерной чертой модели экономического поведения отечественных предприятий по сравнению с западными. Более 80% опрошенных руководителей предприятий проявляют постоянство в отношениях с поставщиками. Финансово устойчивые предприятия практикуют предоставление различных видов поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям, таких как: кредитование, авансирование посевной, предоставление товарного кредита, гарантий получения кредитов, горюче-смазочных материалов, транспорта. Отношения между фирмами характеризуются в таком случае высокой степенью взаимного доверия, которая выражается в готовности предоставить партнеру дополнительные услуги без какого-либо расчета на получение конкретной прогнозируемой выгоды. Проблема повышения конкурентного статуса предприятий во многом зависит от устойчивости снабжения сырьем, степени обеспечения им. Поэтому перерабатывающие предприятия, имея лишь 5–8% рентабельности (например, предприятия молочной промышленности), главным считают субсидирование слабых хозяйств, государственную поддержку сельхозпроизводства. Однако сегодня сельскохозяйственные товаропроизводители слишком поздно узнают об условиях господдержки на текущий год. Сложная многоуровневая система принятия решений по господдержке требует длительного периода согласований. Кроме того, государственная поддержка сельхозпроизводителей не гарантирована.

Важный способ повышения уровня доверия – формирование устойчивых долгосрочных контрактов и сетевых отношений между фирмами. В этом случае рыночные отношения замещаются двусторонними альтернативными внерыночными отношениями. Фирмы создают своего рода защитные барьеры, которые представляют собой страховку от непредсказуемых колебаний рыночных цен и возможного оппортунистического поведения партнеров.

Ограничение деловых отношений кругом проверенных партнеров укрепляет взаимное межфирменное доверие, но при этом уменьшается число потенциальных контрагентов межфирмен-

ных взаимодействий, что ведет к ослаблению конкуренции. Таким образом, между доверием и конкуренцией существует тесная зависимость. Высокая степень доверия может ограничивать развитие конкуренции.

В зависимости от того, насколько развиты в обществе институты доверия, а также от того, по какому направлению идет их развитие – по пути формирования обезличенных рыночных механизмов с высоким уровнем доверия к неограниченному кругу потенциальных контрагентов или же по пути формирования сетевых структур, основанных на персонализированном доверии, – институциональная среда может приводить к образованию различных типов горизонтально и вертикально интегрированных рыночных структур. При этом ключевую роль играет рынок капитала как рынок, опосредующий действие институтов доверия, трансформирующий их действие в денежную, то есть поддающуюся учету форму.

Развитие института доверия ведет к формированию сетевых моделей, складывающихся часто спонтанно в результате несогласованных действий хозяйствующих субъектов. Дальнейшее их развитие на этапе становления рынка является достаточно эффективным.

В современный период существенное значение имеет сбалансированность основных элементов продуктовых цепочек, и не только технологическая, инфраструктурная, но и институциональная, что требует учета степени доверия в межфирменных отношениях. В этих условиях возрастает роль межотраслевых связей в цепочках создания добавленной стоимости, роль сетевых взаимоотношений экономических агентов как особых факторов конкурентных преимуществ. Сетевые взаимодействия лежат в основе конкурентных преимуществ, обеспечиваемых родственными и поддерживающими отраслями.

Доверие, по нашему мнению, является одной из ключевых характеристик, позволяющих минимизировать транзакционные издержки. В ходе исследования было оценено влияние доверия между хозяйствующими субъектами на уровень транзакционных издержек.

Транзакционные издержки не отражаются в учетной практике предприятий и не воспринимаются руководителями и специалистами как индикатор развития рыночных отношений. Поэтому влияние института доверия на уровень транзакционных издержек было осуществлено косвенно, по отдельным их видам: издержки заключения контрактов, издержки мониторинга и поиска информации, издержки оппортунистического поведения, издержки измерения качества. Экспертам было предложено оценить, как изменилась доля указанных видов транзакционных издержек в общем показателе за период 2005–2011 гг. Было выявлено, что на предприя-



ях с высокой степенью доверия к поставщикам произошло снижение общего уровня транзакционных издержек за счет снижения издержек заключения контрактов с 20 до 15%, издержек мониторинга и поиска информации – 33 до 30% (табл. 2).

Таблица 2

Изменение структуры транзакционных издержек, %

Виды издержек	2005 г.	2011 г.
Издержки заключения контрактов с поставщиками	20	15
Издержки мониторинга и поиска информации	33	30
Издержки оппортунистического поведения	9	7
Другие виды издержек	38	48
Всего	100	100

Уровень и динамика транзакционных издержек отражают эффективность межотраслевых структур, сбалансированность ее отдельных звеньев, ценовую конкурентоспособность.

Саморегуляция взаимоотношений контрагентов внутри сетевых структур, кластеров, рост доверия между ними снижают уровень транзакционных издержек. Особенно это характерно для

компактного расположения участников кластера. В то же время формирование таких сетевых структур требует больших затрат ресурсов и времени на организацию информационных каналов, что первоначально может вызвать рост транзакционных издержек.

Необходимость ликвидации противоречий в инструментах и методах регулирования сетевых взаимодействий, достижения консенсуса интересов всех стейкхолдеров обуславливает поиск направлений совершенствования управления в контексте требований повышения конкурентоспособности предприятий на отечественном и глобальном рынках. Исследование отношений доверия в бизнес-сетях может значительно повысить его уровень.

Примечания

- 1 См.: Институциональная экономика : учеб. пособие. М., 2001. С. 149.
- 2 Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М., 2003. С. 246.
- 3 Цит. по: Минина В. Н., Небогина О. А. Доверие как актив организации : методологические аспекты измерения. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-205796.html> (дата обращения: 19.04.2012).

УДК 005.591.6:005.336.4

**КЛИЕНТСКИЙ КАПИТАЛ
В ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ МЕЗОУРОВНЯ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Л. О. Сердюкова

Саратовский государственный технический университет
E-mail: komserd@mail.ru

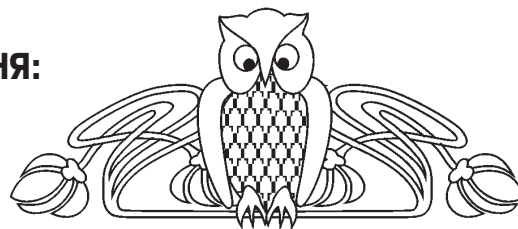
В статье определены роль и сущность клиентского капитала в инновационных системах в контексте регионального аспекта проблем развития инновационных процессов на мезоуровне с учетом тенденции «кастомизации». Обобщены теоретические подходы к определению клиентского капитала и выделены его особенности. Сформулировано понятие и определен состав клиентского капитала региональной инновационной системы.

Ключевые слова: мезоэкономика, регион, инновационный процесс, региональная инновационная система, клиентский капитал, управление, развитие.

Client Equity for Innovation System in the Meso-level: Regional Aspect

L. O. Serdyukova

In this paper the role and nature of client capital in the innovation systems in the context of the regional dimension of the problems of



development of innovative processes in the meso-level view of the trend «customization». Theoretical approaches to the definition of customer capital, and highlights its features. The notion of client-defined, and the capital of the regional innovation system.

Key words: mezoekonomika, region, innovation, regional innovation system, client capital, management, development.

В становлении экономики инновационного типа важную роль играют развитие и управление инновационными процессами на мезоуровне. «Мезоэкономика – раздел экономической науки, занимающий среднее положение между макроэкономикой и микроэкономикой. К мезоэкономике относят экономику отраслей, масштабных видов производственной деятельности, экономику регионов»¹. Активизация инновационных процессов в современных условиях во многом



зависит от эффективности формирования и развития региональных инновационных систем, призванных консолидировать инновационную активность на макро- и микроуровне с учетом социально-экономических особенностей отдельных территорий.

Важную роль с точки зрения развития инновационных процессов и создания инноваций играет усиление в последнее время тенденции «кастомизации», проявляющейся в активном взаимодействии с потребителями путем привлечения к созданию идей, проектированию и разработке инновационной продукции и услуг и собственно технологий их коммерциализации.

Под «кастомизацией» понимается тенденция не только к вовлечению потребителя в инновационные процессы, но и воплощение в товаре потребностей конкретного потребителя. Одним из проявлений «кастомизации» стало расширение и углубление ассортимента предлагаемой продукции, которое невозможно без осуществления комплексного подхода к принятию инновационных решений. Важно при этом уделять внимание созданию товаров, которые не только удовлетворяют еще не покрытые потребности, но и ориентированы на создание и освоение новых рыночных ниш. В маркетинге приоритетным становится не удовлетворение имеющихся потребностей потребителей, а предложение им новых, ранее не существовавших возможностей, основанных на использовании в продуктовой инновации (услуге) открытий, изобретений, высших технологий – «креативный маркетинг».

«Массовая кастомизация» предполагает насыщение товарных рынков, процессов создания товаров и услуг и их продвижения интеллектом и информацией. Для создания продукции под запрос конкретного потребителя или сегмента рынка необходим постоянный тесный контакт с клиентами с целью выявления их реальных проблем и искомых выгод, удовлетворение которых придает дополнительную потребительскую ценность продукции и услугам.

При этом приоритетными являются проблемы заказчиков, решение которых возможно только на основе переосмысления традиционных границ товарного пространства и на творческой попытке создания новых систем и решений под конкретного заказчика².

Производители и потребители совместно работают над созданием принципиально новых материалов, технологий, комплектующих и т.п. Капиталовложения в исследования и разработки быстрее окупаются, если у вас уже есть покупатель, а он выигрывает, поскольку первый воспользуется плодами этих капиталовложений³.

Клиентские базы, налаженные маркетинговые коммуникации и взаимодействие с клиентами, поставщиками и посредниками могут рассматриваться как своеобразный ресурс в процессе создания и коммерциализации инноваций, который требовал определенных инвестиций и в результате обеспечит получение доходов, и в этом смысле данный ресурс выступает в роли клиентского (потребительского) капитала. Под клиентским капиталом понимают совокупность связей компании с потребителями, основанных на истории взаимоотношений с ними, предполагающих не только накопление, но и постоянное обновление информации по клиентской базе. Это связи в рамках отношений с поставщиками, потребителями, конкурентами, НИИ и КБ, вузами, местными органами власти и общественными организациями, а также торговые марки и знаки, бренды, имидж и репутация организации. В формировании потребительского капитала важную роль играют организация взаимодействия с внешними по отношению к предприятию субъектами и управление информацией об этих взаимодействиях с использованием баз данных о поставщиках, каналах распределения, клиентах и конкурентах.

Клиентский капитал включает в себя отношения организации не только с потребителями ее продукции, но и с посредниками, поставщиками, конкурентами, партнерами, владельцами, кредиторами и т. п. Теоретики интеллектуального капитала используют разные названия – «клиентский капитал», «потребительский капитал», «капитал отношений», «брендовый капитал», подчеркивая тем самым многоаспектность данной категории.

Необходимо понять динамику управления этим капиталом: знать, от чего зависит его увеличение или уменьшение, что именно делает его дороже и дешевле⁴, и ясно представлять понятие и состав клиентского капитала как объекта управления.

Рассмотрим определения клиентского капитала, предложенные отечественными и зарубежными учеными (таблица).

Определения клиентского капитала

Определение клиентского (потребительского) капитала	Автор
Потребительский капитал – отношения организации с потребителями ее продукции; отношения с поставщиками, основанные на взаимопонимании, доверии, доступности	Т. Стюарт
Рыночные активы представляют собой потенциал*, который обеспечивается нематериальными активами, связанными с рыночными операциями. Сюда относятся марочные названия, приверженность покупателей к этим названиям, каналы и механизмы распределения, постоянные клиенты, портфель заказов, повторные сделки и т.д. Отсюда возникают деловое сотрудничество и благоприятные контакты	Э. Брукинг



Окончание таблицы

Определение клиентского (потребительского) капитала	Автор
Клиентский капитал – это система капитальных, надежных, доверительных, долгосрочных и взаимовыгодных отношений предприятия со своими клиентами, покупателями его товара, сложившаяся за время работы его на рынке; отношения рынка к данному юридическому лицу, выраженные стабильной стоимостью покупок и других взаимовыгодных вкладов со стороны клиентов в адрес данного юридического лица: бренды, клиентура, фирменное наименование, приверженность к бренду, каналы сбыта, система деловых связей, лицензионные договоры, опционные соглашения, договоры коммерческой концессии и др.	Б. Леонтьев
Потребительский капитал – будущие потребители продукции организации и возможность удовлетворить их запросы.	А. Бутник-Сиверский
Клиентский капитал – наличие постоянной клиентуры, списки клиентов, деловая репутация, связи, широко известные товарные знаки и пр.	А. Козырев
Клиентский капитал представляет собой «доходную» ценность в форме реальных и потенциальных покупателей продукции, является лишь одной из форм социальных невещественных активов предприятия	Б. Салихов

Примечание. * В работе данного автора в составе интеллектуального капитала выделены «рыночные активы» наряду с человеческим капиталом, инфраструктурными активами и интеллектуальной собственностью, то есть понятие «потенциал» выступает аналогом понятия «клиентский капитал», следовательно, по контексту определения данного понятия слова «капитал» и «потенциал» применены как синонимы.

Анализ представленных определений позволяет выделить следующие особенности клиентского капитала:

– отдельные элементы клиентского капитала, обретающие объективное существование, могут быть скопированы, воспроизведены или отчуждены в пользу иной фирмы или даже отдельной личности⁴;

– управление клиентским капиталом должно быть основано на соблюдении принципов доверия, доступности, надежности, взаимовыгодности и взаимопонимания⁵;

– характеристиками потребительского капитала являются глубина (степень проникновения), ширина (распространение) и постоянство (покупательская приверженность)⁶;

– клиентский капитал как нематериальные активы, связанные с рыночными операциями, дает компании преимущество во внешней среде, поскольку обеспечивает осведомленность покупателей об отличительных особенностях предприятия и характере его деятельности⁷;

– эффективное управление клиентским капиталом позволяет предприятиям создавать товары и услуги, рассчитанные не только на текущий платежеспособный спрос, но и на перспективный спрос и новые рынки, ориентируясь на будущих потребителей продукции и возможности удовлетворить их запросы, а также формировать спрос на инновационные продукты, услуги, технологии, то есть на новые возможности.

Неправильное обращение с клиентским капиталом приводит к потере потребителей, несмотря на постоянное совершенствование товара и незначительный рост цен. В этом ракурсе интересен стоимостной подход к пониманию сущности клиентского капитала.

С точки зрения стоимостного подхода к определению клиентского капитала в теории различают следующие экономические категории: стоимость жизненного цикла клиента, статический клиентский капитал и динамический клиентский капитал. Они, отражая суть клиентского капитала, отличаются составом включенных в них денежных потоков от клиентов.

Стоимость жизненного цикла клиента – дисконтированная сумма денежных потоков от индивидуального клиента или определенного сегмента клиентов за весь период их взаимоотношений с компанией. Статический клиентский капитал – это сумма стоимостей жизненных циклов клиентов определенной группы, например, клиентов, которые стали работать с компанией в период обозначенного времени. Необходимо отметить, что более ранние исследования брали в расчет только существующих клиентов. Динамический клиентский капитал – это дисконтированная сумма денежных потоков и от текущих, и от будущих групп потребителей⁸.

В последние годы во всем мире особое внимание уделяется формированию и использованию клиентского капитала. Этот интерес проявляется в многочисленных исследованиях по маркетингу и public relations, в создании специальных управленческих технологий, информационных средств, направленных на оптимизацию взаимодействия с потребителем продукции, в поиске методов и подходов, позволяющих лучше понимать потребности клиентов, искать нереализованные возможности в обслуживании и на этой основе развивать дальнейшие отношения с ними⁹.

Формирование и развитие клиентского капитала происходит на основе проведения мониторинга движения реализованных ценностей,



цель которого состоит в получении знаний о потребительских впечатлениях клиентов, а не только их предпочтениях. База знаний о динамике потребительских впечатлений может стать основанием для разработки нового видения субъектами инновационной системы своих коммерческих перспектив и бизнес-стратегии и хорошим «строительным материалом» для формирования клиентского капитала.

В современных условиях наблюдается смещение акцентов с производства обычных товаров и услуг на производство сложных социальных комплексов «продукт + потребитель + предпочтения + впечатления», максимальное вовлечение потребителя в процесс создания продукта, обеспечение возможности улавливать индивидуализированные вкусы клиентов и немедленно воплощать их в продукции¹⁰.

Понятно, что данная задача требует непрерывной оперативной обратной связи с потребителями, а значит, необходимы системы мониторинга рынка, работающие в режиме реального времени, которые используют информационные технологии для работы со специализированными базами данных. Поэтому управление клиентским капиталом сегодня требует информационного обеспечения, реализуемого в форме CRM-систем.

Для повышения точности базы данных необходимо проведение аудита поставщика, клиентов, конкурентов и каналов распределения.

Аудиту поставщика подлежат расположение, надежность и качество работы источников снабжения и информационная система поставщика на предмет совместимости с системой обработки заказов фирмы. Аудит предполагает определение направления исследований для получения новых знаний о существующих, альтернативных или потенциальных поставщиках.

Аудит потребителя нацелен: на определение расположения существующих и потенциальных потребителей; знание их бизнеса; анализ существующего заказываемого потока товаров и новых направлений работы с клиентом; анализ уровня обслуживания и определение параметров специального обслуживания по требованиям клиентов; анализ объема и рентабельности продаж относительно каждого клиента. Аудит потребителя дает исходные данные для формирования потребительского капитала, ключевой ценностью которого является удовлетворение потребностей и требований клиента. Капитал потребителей складывается из базы данных о потребителях, характера связей с ними и потенциала. Значение данной категории капитала особенно важно для таких предприятий, где основой деятельности является портфель договоров с клиентами, определяющий масштабы, структуру и динамику деятельности. В региональной инновационной системе к субъектам, обладающим крупными клиентскими базами,

можно отнести финансовые, страховые компании, консалтинговые, юридические, исследовательские, компьютерные и информационные фирмы и др.

При анализе поставщика и потребителя стоит также изучить их способы достижения целей. Способы достижения целей каждой стороны должны способствовать возникновению взаимной преданности¹¹.

В современных компаниях из основных потребителей создаются команды, с которыми работают в рамках маркетинговых коммуникационных взаимодействий (панельные исследования, мозговой штурм) специалисты – представители всех направлений, от исследований и разработок до продаж, так как невысказанные потребности потребителей являются ценной информацией для разработки новых товаров. В региональной инновационной системе подобные взаимодействия приобретают разнообразные формы: от центров поддержки инноваций и бизнес-инкубаторов до региональных кластеров.

Накопление и использование потребительского капитала предусматривает установление, поддержание и развитие долгосрочных взаимоотношений с другими участниками каналов распределения и снабжения. Для этого необходимо постоянно контактировать с заинтересованными сторонами. Наличие развитых контактов всегда полезно в перспективе, поскольку они дают шанс изучить новые варианты будущего сотрудничества. Аудит каналов – это проверка надежности контактов в каналах и их гибкости во взаимном учете и согласовании интересов каждой стороны.

Аудит конкурентов помогает обрисовать конкурентное окружение, в котором фирма осуществляет продажи. Аудиту подлежат методы получения заказов конкурентами, точность и скорость обработки заказов конкурентами, мнения потребителей о сильных и слабых сторонах обслуживания потребителей данной фирмой и ее конкурентами и т.п.

Четкое владение информацией в общей цепи движения продукта позволяет контролировать весь логистический процесс. Потребительский капитал характеризуется: объемом информации о потребителе и о поставщике товаров; знанием информации о товаре по всей цепи поставок от производителя до потребителя; уровнем прав потребителей; информацией о запросах потребителей; наличием прямых связей с ним; доступностью для потребителей информации о продукции на всех этапах ее жизненного цикла и уровнем взаимодействия производителя и потребителя произведенной продукции.

Именно в цепи поставок наиболее тесно проявляется взаимосвязь между производителями и потребителями. Важное значение имеет взаимодействие с цепями поставок и для научно-исследовательских институтов и организаций. Подобное



взаимодействие оказывает влияние как на методы организации и управления НИОКР, так и на развитие прямых контактов научно-исследовательских структур с отдельными потребителями или сетями потребителей и организаций. Это, в свою очередь, требует развития сетевых технологий, разграничения прав собственности участников цепи поставок, разработки форм и механизмов использования в цепи и участия государственных средств, составляющих значительную часть в финансировании НИИ и КБ, которые должны стать более прозрачными и подотчетными заинтересованным участникам цепи и органам власти.

В настоящее время в России при формировании клиентского капитала недостаточно использован потенциал, накопленный в этой сфере государственными научно-исследовательскими организациями. Для его более полного использования необходимо следующее:

- разрабатывать эффективные методы вовлечения потребителей в инновационный процесс и оперативного выявления их потребностей должны не только частные компании, но и органы государственного управления и научно-исследовательские организации;

- оценивать эффективность научных исследований не только собственно научных достижений, но и их социальных результатов;

- систематически проводить прогнозные исследования социальных, экономических и экологических последствий от внедрения инноваций, используя потенциал, накопленный государственными научно-исследовательскими организациями для повышения эффективности исследований такого рода.

Изученные выше особенности, сущность и практика формирования позволяют предложить следующее определение клиентского капитала региональной инновационной системы – это совокупность знаний, клиентских и партнерских баз данных, взаимосвязей и технологий их построения между производителями, потребителями инноваций и элементами инновационной инфраструктуры и институциональной среды инновационной системы внутри региона и за его пределами, а также брендов субъектов и территорий, которая используется всеми ее элементами в целях инновационного развития и увеличения доходов данного региона с применением инструментов индивидуального и креативного маркетинга.

Состав клиентского капитала в региональной инновационной системе можно, с точки зрения автора, представить следующим образом:

- клиентские базы предприятий и организаций региона, консолидированные клиентские базы субъектов хозяйствования (например, страховых, финансовых и консалтинговых компаний, информационно-компьютерных фирм), властных структур;

- региональные базы о поставщиках, посредниках, конкурентах субъектов хозяйствования и властных структур (официальных и коммерческих сайтов, территориальных органов Федеральной службы государственной статистики);

- региональные и межрегиональные прямые и обратные взаимосвязи субъектов хозяйствования и властных структур с потребителями товаров и услуг региона и технологии их построения;

- каналы установления региональных и межрегиональных контактов и взаимосвязей;

- связи и взаимодействия участников инновационного процесса внутри региона с другими регионами и государствами в рамках договоров о сотрудничестве, коммюнике;

- коммуникационные мероприятия (форумы, региональные выставки, салоны изобретений, инноваций и инвестиций и т.д.), демонстрирующие открытость территории для контактов и позволяющие внешним субъектам удостовериться в существовании имеющихся преимуществ региона, проводимые властными структурами, ТПП, объединениями, фондами и т.п.;

- клиентские базы данных, технологии коммерциализации инноваций, взаимосвязи и взаимоотношения в рамках функционирования организаций, занимающихся продвижением инноваций в регионе (венчурные фонды, ассоциации бизнес-ангелов, фонды содействия развитию инновационных и научно-технических предприятий, центры поддержки инноваций и т.п.);

- наличие и функционирование организационных форм взаимодействия науки и промышленности с целью развития научно-технической и инновационной деятельности и их информационных ресурсов, связей и взаимодействия в рамках технопарков, инкубаторов бизнеса, инновационно-научно-образовательных комплексов;

- взаимосвязи в рамках коммерциализации инноваций в регионе (например, электронные торговые площадки научных, инновационных и промышленных достижений);

- наличие и функционирование в регионе таких организационных форм взаимодействия, как цепи поставок, кластеры, и их информационных ресурсов и связи;

- лояльность, постоянные клиенты региона и сумма доходов от них;

- бренды, марки, товарные знаки субъектов хозяйствования региона и бренд региона.

Следует отметить, что механизм формирования, развития и использования клиентского капитала в рамках инновационной системы региона не сформирован, несмотря на богатый опыт его использования коммерческими структурами в условиях современного перехода от «маркетинга отклика»¹² к «креативному маркетингу»¹³, который, в отличие от первого, делает ставку на «втлкнуваемые» техническим прогрессом инновации. Они,



в отличие от втягиваемых спросом инноваций (маркетинг отклика), помимо отличного знания своих клиентов, их потребностей, психологии и поведения влекут за собой технологические изменения, требующие значительных изменений и в поведении покупателей («прерывистые инновации или прорывы»¹⁴, примером которых могут быть компьютеры, Интернет, мобильные телефоны, электронная торговля). Подобная стратегия успешна на рынке только при наличии и эффективном использовании клиентского капитала, что актуально как для региональной инновационной системы в целом, так и для ее отдельных субъектов.

Примечания

- ¹ Мезоэкономика. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 15.05.12).
- ² См.: *Забродин А. Ю.* Интеллектуальные ресурсы в бизнесе. М., 2008.
- ³ См.: *Стюарт Т. А.* Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. Ноздриной. М., 2007.

- ⁴ См.: *Антитина О., Иноземцев В.* Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе // *Мировая экономика и международные отношения.* 1998. № 6. С. 48–59.
- ⁵ См.: *Стюарт Т. А.* Указ. соч.
- ⁶ Там же.
- ⁷ См.: *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал : ключ к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковачин. СПб., 2001.
- ⁸ См.: *Gupta S., Lehman D. R.* Customers as assets // *J. of Interactive Marketing.* 2003. Vol. 17, № 1. P. 9–24.
- ⁹ См.: *Управление знаниями в инновационной экономике / под ред. Б. З. Мильнера.* М., 2009.
- ¹⁰ См.: *Масютин С. А.* Механизмы корпоративного управления. М., 2002.
- ¹¹ См.: *Джонсон Д., Вуд Д. Ф., Вордлоу Д. Л., Мерфи-мл., Поль Р.* Современная логистика : 7-е изд. ; пер. с англ. М., 2002.
- ¹² См.: *Ламбен Ж.-Ж.* Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. СПб., 2004.
- ¹³ Там же.
- ¹⁴ Там же.

УДК 331.101.3

КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КАК КРИТЕРИЙ МОТИВАЦИИ ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ



Е. Г. Жулина, Н. П. Лукьянова

Саратовский государственный технический университет
E-mail: Zhulina@mail.ru
E-mail: Nina_sunbeam@mail.ru

В статье обсуждаются теоретические и методологические вопросы развития мотивации труда в сфере высшего образования. Рассмотрены основные проблемы мотивации труда руководителей системы высшего образования, проведен анализ системы управления качеством образования, обобщены тенденции социально-трудовой мотивации в высшем учебном заведении. По мнению авторов статьи, основной проблемой формирования мотивации руководящего состава в системе образования является проблема повышения качества самой системы, адаптация ее к современным условиям, а также взаимосвязь с индивидуальным комплексом знаний и умений руководителя и его коллектива.

Ключевые слова: мотивация руководителей, управленческий персонал, качество образования, проблема качества образования, трудовая мотивация, оценка мотивации.

The Quality of Education as a Criterion of the Motivation of the Labour Leaders in the Sphere of Higher Education

E. G. Zhulina, N. P. Lukyanova

The article discusses the theoretical and methodological questions of the development of labor motivation in the sphere of higher education.

The main problems of motivation of labor of the higher education system, the analysis of system of management of quality of education, summarizes trends of socio-labor motivation in the higher educational institution. In the opinion of the authors of the article, the main problem of formation of motivation of management staff in the education system is the problem of improving the quality of the system itself, adapting it to modern conditions, as well as the relationship with the individual complex of knowledge and skills of the leader and his team.

Key words: motivation of executives, management personnel, the quality of education, the problem of quality of education, work motivation, assessment of motivation.

В современном развитии социально-трудовых отношений организация является механизмом удовлетворения потребностей работника, концентрируя элементы трудовой жизни в единый организм и повышая их качество.

Мотивация труда работников, затрагивая всю систему внутренних отношений в организации, является не только обязательным элементом системы управления персоналом и показателем оценки качества трудовой жизни, но и пред-



ставляет собой совокупность условий внешней и внутренней среды работника, формирующей направленность его трудового поведения. Однако в организации существует множество проблем, несвоевременное решение которых может привести к разрушению всей системы организации.

В данном случае знание истинных мотивов и стремлений сотрудников является наиболее важной составляющей эффективного управления. В свою очередь, эффективное управление влияет на координацию и направление деятельности с целью достижения общих целей. Руководитель в любой сфере деятельности – это всегда человек, который задает направление движения и ведет за собой всю команду. Искусство же мотивации труда в организации крайне трудно поддается какой-либо формализации или стандартизации, так как это, прежде всего, творчество руководителя и проявление им своих профессиональных навыков при работе с коллективом.

Профессиональная мотивация персонала в организациях остается актуальной всегда, а проблема побуждения работников к эффективному труду затрагивает руководителей всех уровней, при этом многие вопросы в сфере мотивации труда остаются нерешенными до сих пор. Необходимо отметить, что умение мотивировать находится в числе наиболее важных профессиональных компетенций руководителя.

Инновационная направленность современной экономики обуславливает потребность общества, прежде всего, в формировании и мотивации качественного руководящего состава организаций как в сфере экономики, так и в сферах управления, права, социологии, образования. Особое значение при этом приобретают квалификация и профессионализм управленцев в сфере образования, организующих процесс получения знаний и овладения необходимыми компетенциями и практическими навыками. Осознание того, что именно квалифицированные руководители сферы образования играют важную роль в формировании инновационных трудовых ресурсов, в целом ведет к повышению конкурентоспособности национального бизнеса¹.

Управление современным высшим учебным заведением или каким-либо его отдельным подразделением – сложный процесс. Руководителю необходимы не только знание специфики работы высшего учебного заведения и особенностей профессиональной педагогической деятельности, но также практические и теоретические знания из разных областей и сфер деятельности, которые могут быть применены в его работе.

Однако, прежде всего, необходимо учитывать, что для успешного достижения целей высшему учебному заведению, как и любой другой организации, необходимы не только разнообразные материальные ресурсы и квалифицированно

подготовленный персонал, но и стремление самих руководителей (как высшего звена, так и руководителей подразделений) работать эффективно, а это напрямую зависит от трудовой мотивации. Мотивация на рабочем месте становится все более важной задачей из-за жесткой конкуренции, характерной для нашего времени. Только посредством мотивации можно создать условия, при которых сотрудники с воодушевлением будут прилагать все усилия для достижения целей организации.

Образование всегда рассматривается как производство человеческого капитала, а интеллектуальный капитал является одной из важнейших его составляющих. Безусловно, образование всегда было и остается главным фактором развития и процветания современного общества. Учитывая увеличение роли человеческого капитала в различных тенденциях экономического и научно-технического развития, понятно, что образование – это, прежде всего, производство современных активных знаний, обеспечивающих инновационное развитие общества и страны в целом во всех ее направлениях.

От качественного образования зависят экономическое благополучие и политическая стабильность, развитие инноваций и совершенствование технологий, прогресс страны в целом. Образование является эффективным только в том случае, если оно совершенствуется в процессах управления грамотным руководством. Причем именно управленцы в сфере образования должны показывать высокий индивидуальный мотивационный настрой, создавая благоприятное развитие мотивации всего вуза в целом.

Управление качеством образования в современном высшем учебном заведении можно осуществлять на основе разных перспективных улучшений существующей системы мотивации труда. Для этого необходимо, прежде всего, знать не только закономерности, но и объективные тенденции развития образования с учетом инновационных процессов в обществе и стране. Значительное место в совершенствовании управления мотивацией в сфере образования занимает стратегическое формирование мотивации руководителей данной системы.

Основными проблемами формирования мотивации руководящего состава в системе образования являются повышение качества самой системы, адаптация ее к современным условиям, а также взаимосвязь с индивидуальным комплексом знаний и умений руководителя и его коллектива. Важным следствием такого процесса становится то, что внесение определенных изменений приводит к повышению качества образования и создает благоприятные условия для его улучшения в перспективе. Необходимо четкое понимание того, какая тенденция и как отражает потребности раз-



вития образования и соответствует современному этапу системы мотивации и повышению качеству знаний в данном учебном заведении².

Проблема качества знаний и образования управленческого звена и ее прямая связь с мотивацией труда в трудовом коллективе учебного заведения отражает закономерные процессы как социального, экономического, так и научно-технического развития. Изменение образовательных потребностей и условий их реализации требует особого внимания к научному и творческому потенциалу прежде всего руководящего состава учебного заведения, а следовательно, к повышению качества его образования и самообразования.

Трудовая мотивация в сфере образования занимает ведущее место в развитии современного российского общества. В настоящее время стратегические цели организации предъявляют новые требования к уровню квалификации руководителей и специалистов управления, так как именно управленческий персонал выступает важнейшим ресурсом организации, от которого зависит само ее существование, возможности роста и развития.

Руководству учебного заведения при определении специфики эффективного развития всей сферы образования необходимо с научных позиций оценить потребности, реальные положения, а также особенности совершенствования высшего образования в России и уже на этой основе построить логическую взаимосвязь качества образования и мотивации труда руководителей подразделений и всего трудового коллектива в своем учебном заведении. Весь комплекс проблем управления качеством включает в себя механизмы системы мотивации труда сотрудников, а также процесс управления качеством образования.

Необходимо отметить, что повышение конкурентоспособности образовательного учреждения и, как следствие, его авторитета, укрепление статуса, стабилизация его будущего являются мощными стимулами развития системы мотивации труда и качества образования сотрудников данного учебного заведения. Процесс обучения, предполагающий повышение качества образования, зависит от многих характеристик, основными из которых являются: доступность информации, взаимоотношения руководителей и преподавателей в коллективе, организация учебного процесса, возможность самовыражения, саморазвития, целеустремленность и др.

Однако трудовая мотивация руководителя становится возможной в том случае, когда определены конкретные цели организации и имеются необходимые ресурсы для их достижения. Поэтому побуждать к активности руководителя подразделения высшее руководство сможет только тогда, когда выполняются определенные условия. Перед руководителем обязательно должны быть поставлены четкие формализованные цели, синте-

зированные из потребностей работников и согласованные с целями организации и руководителя подразделения. При этом высшее руководство должно предложить программу по достижению цели, то есть перечень конкретных мер, указать значимость и последовательность их реализации. Следует всегда допускать возможность перераспределения обязанностей и ответственности в случае необходимости³.

Современные системы мотивации руководителей, в первую очередь, должны выполнять функцию управления, которое означает воздействие на что-либо с целью упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития. Управление можно определить и как тип взаимодействия субъектов и объектов. Функция же управления – это определенный набор действий по отношению к объектам управления для достижения поставленных целей и задач. В отличие от функции цель мотивации ориентирована на достижение конечного результата посредством применения внутренних и внешних мотивационных факторов. При этом основной целью мотивации руководителей является повышение эффективности управленческой деятельности, оказывающей влияние на внутреннюю и внешнюю среду.

Разработка и внедрение новых методов построения системы мотивации и повышения качества образования руководителей должны происходить поэтапно, быть доступными для понимания, логически связанными и социально ориентированными. С позиции руководителей организации, индикатором повышения качества условий трудовой деятельности является то, в какой степени выполнение трудовых обязанностей способствует удовлетворению их потребностей – материальных, социальных, психологических и др. Причем разные объективные факторы у различных руководителей, безусловно, могут субъективно отличаться. Однако известно, что все социальные цели организации, по мнению руководителей, должны быть подчинены экономическим целям, при этом у высшего руководства и руководителей подразделений не должно быть несогласованности или непонимания в отношении достижения общестратегической цели всей организации. Цели системы мотивации определяют характер и условия трудовой деятельности, наличие же противоречий в системе приводит к конфликту интересов руководства и сотрудников, что негативно сказывается на функционировании и развитии организации в целом.

Таким образом, на рост и благосостояние организации, ее высокую конкурентоспособность и успех стратегии влияют не только производительность и творческий потенциал высшего руководства, но и система мотивации всех руководителей структурных подразделений и их коллективов.



Учитывая вышеизложенное, необходимо также отметить, что система управления предполагает наличие специализированных звеньев, которые ведут аналитическую работу по обеспечению высокой трудовой мотивации в коллективе, и ее взаимосвязь с качеством образования руководителей.

В данном процессе должны быть также задействованы получение и обработка информации о текущем и стратегическом состоянии мотивации труда и разработка рекомендаций по стратегическому совершенствованию существующей системы мотивации и повышения качества образования. Совокупность средств и методов управления качеством образования в общем понимании можно представить в двух группах – методы, которые определяются приоритетами образовательной программы, и методы систематизации действий в соответствии с этими приоритетами⁴.

Известно, что приоритеты личности и организации всегда меняют характер деятельности и укрепляют установки на определенные ее результаты, что является одним из эффективных методов управления. При этом приоритеты могут быть разные, например, качество, инновации, стратегия, образовательная программа, человеческий фактор, эффективность и польза для всей организации.

Особое значение в управлении качеством образования и развитии на основе этой системы мотивации играют применяемые методы поощрений трудовой деятельности. Поощрение – это способ мобилизации усилий, стимулирование инноваций, формирование комфортной атмосферы деятельности и метод одобрения хорошей работы. Режим, инфраструктура, мера информационного, материально-технического обеспечения деятельности влияют на результаты деятельности организации. Именно поэтому всегда приходится дифференцировать условия осуществления той или иной деятельности в соответствии с существующим положением развития организации.

Управление качеством образования и его эффективность зависят от участия всего коллектива в решении существующих проблем и показывают уровень мотивации труда в данный момент как высшего руководящего состава, так и отдельно взятого сотрудника. Такая система помимо реализации стратегических коллективных задач повышает ответственность и заинтересованность, а также мотивацию каждого сотрудника. Причем в учебных заведениях это не только участие высшего руководящего состава, руководителей подразделений и преподавателей, но и всего коллектива в целом. Участие бывает различным, однако и здесь также всегда возможен выбор, так как данная система участия представляет собой

метод управления качеством образования, прежде всего, с учетом интересов и мнений каждого ее участника.

Руководитель в повседневной профессиональной деятельности использует свои мотивы посредством определенного влияния на подчиненных, причем рабочая активность повышается тогда, когда он сам ждет пользы от своих действий. В данном случае предполагаемая польза от повышения качества образования имеет мотивирующую силу, а мотивация сотрудников может происходить только тогда, когда обеим сторонам (организации и сотрудникам) выгодно достигать мотивирующей цели. Трудовая мотивация способствует тому, что человек в каждой конкретной ситуации действует определенным образом – с индивидуальным подходом и руководствуясь личными целями.

Известно, что управление любым процессом в организации строится на оценке ситуации и результатов любых управленческих действий и решений. Для того чтобы оценивать качество образования и его повышение для развития мотивации труда, необходимо установить определенный состав характеристик, дающий возможность комплексной оценки, вследствие того, что понятие «мотивация качества образования» – многофакторное явление, определяемое по множеству параметров.

Весь комплекс мотивационных характеристик развития качества образования можно представить в пяти группах, отражающих общекультурный потенциал успешной профессиональной деятельности: структура индивидуально-профессиональных качеств, профессиональные знания, готовность к профессиональной деятельности, самосознание профессионализма, группа дополнительных качеств⁵.

Совокупность факторов формирования мотивации руководителя на основе повышения качества знаний складывается под влиянием внутренней и внешней среды организации и состоит из внутриличностных, внутриорганизационных, внешнеэкономических и социальных групп факторов. Развитие качества образования и повышение мотивации трудовой жизни возможно только на основе многоуровневого системного подхода, а также учета особенностей взаимодействия всех субъектов социально-трудовых отношений.

Наряду с этим система формирования и развития качества образования и мотивации – активная самоорганизующаяся, характерной чертой которой является высокая степень неопределенности отношений и поведения. В свою очередь, все субъекты организации создают систему, способную к выбору, решениям, действиям и созданию в соответствии с поставленными целями и задачами. Управленческие и регулирующие воздействия на качество трудовой жизни каж-



дого субъекта социально-трудовых отношений можно представить как уровень, характеризующий личностную мотивацию, который при этом обособлен конкретным содержанием среды, в которой они осуществляются⁶.

Для успешной реализации и внедрения стратегия развития мотивации руководителей в сфере образования должна носить инновационный характер, состоящий в определении приоритетов перспективного развития поставленных целей и их достижения, в результате чего обеспечивается новое качество трудовой жизни и высокий уровень мотивации всего коллектива. Данная стратегия реализуется посредством прогрессивных, нестандартных, обоснованных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики работы организации.

Социально-трудовая среда в сфере образования характеризуется некоторой неопределенностью и инвариантностью. Этим объясняются поиски комплексных методов измерения существующих социально-трудовых явлений, их адекватного отражения и выработка способов оптимального управленческого воздействия на поддержание и развитие качества трудовой жизни в организации.

Управление мотивацией через качество образования – это не только достижение определенного профессионального уровня учебного заведения, но и обеспечение его позитивной динамики в перспективе. Известно, что в процессе общественного развития меняются потребности и условия образования, и вслед за ними должны изменяться как требования к качеству, так и критерии его оценки.

Необходимо отметить, что главным фактором динамики качества образования являются основные закономерности его развития, учет которых в процессах управления образованием позволяет определить и реализовывать позитивную тенденцию. Цель и стратегия развития образования отражают возможности и реальность использования закономерностей. Нечеткое представление цели или неопределенность (а иногда и отсутствие) стратегии не позволяют устойчиво и последовательно повышать качество образова-

ния, ведут к потере времени. Цель и стратегия нуждаются в концепции качества образования, которая содержит парадигму образования, критерии его оценки и требования к обеспечению. Трудно представить себе динамику качества образования без его содержательного компонента. Содержание образования должно быть ориентировано именно на динамику мотивации качества.

Следует добавить, что возрастание мотивации руководителей в сфере образования определяется и самими характеристиками образования, такими как получение дополнительного профессионального и индивидуального образования, развитие и навыки в самообразовании, вследствие повышения требований к его качеству. С другой стороны, развитие данного процесса зависит от структуры и устойчивости знаний, сочетания творческого мышления и практических навыков, готовности к профессиональным видам деятельности и аккумуляции опыта.

Необходимо отметить, что все эти факторы находятся в теснейшей взаимосвязи, дополняя друг друга. Только системное их использование позволит обеспечить позитивную динамику качества образования и повысить мотивацию труда всего коллектива, которая зависит, прежде всего, от мотивации и профессионализма руководителя.

Примечания

- ¹ См.: Дятлов В. А., Кибанов А. Я., Пихало В. Т. Управление персоналом. М., 1998.
- ² См.: Кардашов В. Мотивация персонала : теория и практика // Человек и труд. 2002. № 10. С. 80–83.
- ³ См.: Карташова Л. В., Никонова Т. В., Соломанидина Т. О. Организационное поведение. М., 2003.
- ⁴ См.: Касьянов В. В., Нечипуренко В. Н. Социология права. М., 2002.
- ⁵ См.: Кибанов А. Я., Баткаева Н. А., Гагаринская Г. П. Мотивация трудовой деятельности : учеб. пособие. Самара. 2001.
- ⁶ См.: Рофе А. И. Труд : Теория. Экономика. Организация : учебник для вузов. М., 2005.

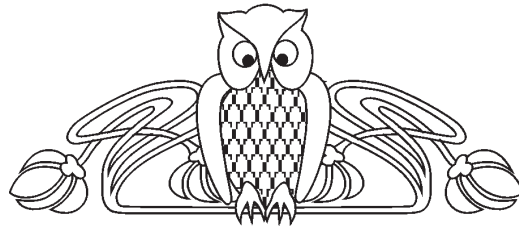


УДК 338.23

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОТЕНЦИАЛ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Н. В. Рысак

Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск
E-mail: natashavladi@mail.ru



В статье раскрывается содержание потенциала модернизации как основы хозяйственных изменений; выделяются его инновационно-технологические, ресурсные, интерактивные и преобразовательные аспекты. Обосновывается необходимость пространственно-структурных изменений и активного государственного участия в проведении преобразований.

Ключевые слова: потенциал модернизации, пространственно-структурные изменения, роль государства.

Preconditions and Potential of Upgrade of Russian Economy

N. V. Rysak

The paper reveals the potential of upgrading; we have highlighted innovative and technological, resource, interactive, and transformative of aspects of upgrade. We have analyzed the sectoral and territorial features of development of Russian economy and have substantiated active, purposeful state intervention in spatial and structural changes of economy and upgrade.

Key words: potential of upgrading, spatial and structural changes, state role.

В условиях смены инерционно-сырьевой модели экономики России на инновационную актуализирован поиск прогрессивных подходов к проведению модернизации, адекватных реальному состоянию и перспективам развития страны, вызовам глобальной мирохозяйственной системы. По мере активизации исследований в этом направлении идеи модернизации обогащаются новыми аспектами: модернизацию определяют как «структурные, технологические и институциональные изменения в национальной экономике, направленные на повышение ее глобальной конкурентоспособности»¹. Акцентируется внимание на социально-экономическом прогрессе и кардинальном повышении качества жизни россиян как неотъемлемых условиях продуктивности преобразований; модернизация связывается с преобразованиями пространственной структуры экономики и пр.

С позиций целей и задач модернизации реальная хозяйственная ситуация может быть охарактеризована как не соответствующая поставленным задачам. Непоследовательность и бессистемность реформ 1990-х гг. вызвали в российской экономике длительные стихийные негативные тенденции, преодоление которых усложняется факторами ресурсной,

технологической, структурной неоднородности экономического пространства, диспропорциями в развитии секторов экономики. В масштабах страны сложилась модель хозяйствования с преобладанием инерционного, ретроориентированного поведения с существенными перепадами в уровнях рентабельности и конкурентоспособности. «Технологическая многоукладность национальной экономики и огромное разнообразие ее ресурсно-территориального потенциала» приводят к осязательному проявлению зависимости между пространственным распределением технологической базы, ресурсов и производительностью, эффективностью хозяйства².

Особенность экономического пространства России состоит в том, что оно обладает многоуровневым и разнообразным потенциалом модернизации – лишь небольшая часть предприятий, отраслей, регионов способна генерировать и распространять импульсы инновационно-технологических и институционально-организационных изменений. В качестве предпосылки модернизации мы выделяем совокупность институциональных, политических, организационных, технологических и финансовых условий, которые при наличии воли и решительности у политической элиты, поддержки стратегии гражданским обществом, а также при отсутствии деструктивных вмешательств извне составляют ее потенциал, а именно совокупность имеющихся средств и возможностей для проведения преобразований. Потенциал модернизации в масштабах страны складывается из потенциалов отраслей и территорий, предприятий, регионов, городов; он представляет собой многоуровневый континуум, в содержании которого мы выделяем инновационно-технологический, ресурсный, интерактивный и преобразовательный аспекты.

Так, инновационно-технологический потенциал модернизации обеспечивается состоянием структурно-технологической базы экономики в разрезе территорий и отраслей, развитием инфраструктуры, воплощенной как в материальном секторе (транспортные узлы, дороги, связь), так и в нематериальном (организация финансовых, информационных потоков). Оценивая состояние технологической базы экономики страны, ведущие российские ученые определяют его как не соответствующее целям и задачам модернизации;



для нее характерны моральное и физическое устаревание, высокий уровень износа, низкие показатели коэффициентов обновления. Известно, что за двадцатилетний период произошло 30%-ное сокращение основных фондов, износ оставшихся достиг 65–75%, «десятки тысяч предприятий практически исчезли»³. Уровень инновационности российских предприятий – 9,3% в 2011 г. – в 5–6 раз отстает от развитых стран и значительно дифференцирован в отраслевом и территориальном аспектах. Недопустимо низкую инновационность демонстрирует малый бизнес – около 2% предприятий, что несопоставимо с западными стандартами развития и свидетельствует о сосредоточении бизнес-интересов малых предприятий вне инновационных контуров. Сфера инновационного инвестирования останется проблемной для российской экономики до тех пор, пока не будут задействованы движущие силы, задающие импульсы массовому инвестированию в технологии, производство и инфраструктуру, запущены венчурные схемы. Для этих целей, по мнению ведущих ученых, в процессе модернизации должна быть создана нестандартная институциональная конструкция, формирующая механизмы перераспределения средств из сферы рентных доходов в сектор прямого инвестирования и обеспечивающая масштабное обновление производства, внедрение инноваций.

Инновационная практика конкурентоспособных западных предприятий показывает, что реально «успешный трансфер технологий в гораздо большей степени зависит от принимающих действий фирм, чем их активный маркетинг»⁴, то есть без современной технологической базы инновационный потенциал российских предприятий, их способность к восприятию новых идей, разработок будет оставаться на очень низком уровне.

Ресурсный потенциал модернизации определяется возможностями использования природных, трудовых и финансовых ресурсов, их количеством и качеством. По уровню обеспеченности природными ресурсами Россия является мировым лидером, обладая 23% мировых запасов газа (занимает первое место в мире по объемам ежегодной добычи природного газа), 19% мировых запасов угля, значительными ресурсами нефти⁵. Вместе с тем степень выработанности запасов крупных активно осваиваемых месторождений приблизилась к 60–75%, они перешли в стадию падающей добычи. Текущая добыча нефти на 77% обеспечивается отбором из крупных месторождений, запасы которых ограничены периодом в 8–10 лет. Отметим, что уникальная обеспеченность российской экономики природными ресурсами становится особым преимуществом в процессе модернизации, позволяя проводить ее с опорой на собственный потенциал, но потребует реализации

мероприятий по ресурсосбережению, повышению коэффициентов извлечения нефти и т.д.

Трудовой потенциал модернизации составляют количественные и качественные характеристики экономически активного населения страны. По данным переписи 2010 г., средний возраст граждан России – 39 лет, трудоспособное население составляет 61,6%, моложе трудоспособного – 16,2%. В целом экономически активное население составляет 70,3%. Высшее и неполное высшее образование имеют 32,9 млн человек, или 28% населения старше 15 лет; среднее образование – 31,2% населения. Для сравнения: в 2002 г. высшее и неполное высшее образование имели 23,1 млн человек, или 19,3% населения старше 15 лет, среднее образование – 32,9 млн человек (27,5%). Таким образом, для России характерен высокий уровень образования и квалификации трудовых ресурсов, что является существенным преимуществом. Вместе с тем в масштабах страны остро стоит проблема трудодефицитности и избыточности территорий и секторов экономики. Факторы высокой межрегиональной дифференциации – 4,57 раза по уровню доходов, 5 раз по уровню бюджетной обеспеченности, а также перепады внутри регионов: «в среднем на одного горожанина в России в 2009 г. приходилось в 5 раз больше ВВП, чем на сельского жителя, и в 4 раза больше бюджетных ресурсов»⁶, – усиливают отток трудовых ресурсов с периферии в центр. Устойчивый характер приобрели межотраслевые различия в уровне заработной платы: так, в 2010 г. уровень средней заработной платы в сельском хозяйстве составлял 50,9% от средне-российского (в 2005 г. – 40,0%), в добывающих и обрабатывающих производствах – соответственно 190,4 и 91,0%, в финансовой сфере – 239,0%. В результате нарушается баланс трудовых ресурсов в реальном секторе экономики, усиливается дефицит квалифицированных кадров и рабочих рук. Хозяйственная практика показывает, что нерациональное использование государством трудового потенциала своих граждан приводит к долгосрочным негативным тенденциям – существенному снижению образовательного потенциала в обществе, «утечке мозгов», нарастанию социальной напряженности в обществе.

Анализируя финансовый потенциал модернизации, следует отметить, что современная финансовая ситуация для России во многом уникальна. Так, «благодаря относительно высокой норме сбережения в ВВП объем капиталовложений можно поднять в 1,5 раза, не снижая уровня потребления»⁷. Кроме того, благодаря высоким ценам на нефть растут доходы от экспорта, направляемые в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, объемы которых на декабрь 2011 г. составили соответственно 801,8 млрд и 2764,4 млрд рублей, в различные агентства,



создаваемые в качестве инфраструктуры модернизации. На наш взгляд, этот поток ресурсов может быть упорядочен на основе национальной стратегии комплексной модернизации, в соответствии с которой распределение ресурсов будет более обоснованным и контролируемым. Дополнительным источником преобразований способны выступить ссудные капиталы банковского сектора. Для этого финансово-денежная политика Банка России должна развернуться в сторону поддержания экономической активности внутреннего рынка, создания «длинных денег», расширения инструментов рефинансирования, более прогрессивных механизмов регулирования денежного предложения. Еще одним источником финансового потенциала модернизации является накапливаемый и вывозимый за пределы страны капитал частного сектора, объемы которого составили в 2010 г. 78 млрд долл., из которых 40 млрд долл. легального и 38 млрд долл. нелегального вывоза.

Отметим, что интерактивный потенциал модернизации основывается на активизации инновационных преобразований и институционально-организационных изменений на каждом уровне экономики с охватом сфер деятельности хозяйствующих субъектов и государственных служб. Принятие активно инновационной парадигмы позволит субъектам экономики стать постоянными получателями инноваций из внешней среды, сохранять высокую степень готовности к нововведениям, инициировать инновационные изменения, активно участвовать в инновационно-технологических цепочках, создаваемых при содействии государственных структур. Таким образом, интерактивный потенциал модернизации (от англ. *interactive* – взаимодействующий) складывается из соответствующих потенциалов территорий, технико-экономических структур, проявляется в способности к инновационно ориентированному позиционированию и взаимодействиям, основанным на сотрудничестве в научно-технической сфере. Согласно исследованиям, проведенным в 750 крупнейших компаниях мира, главным источником новых идей 76% топ-менеджеров называют деловое партнерство. По оценкам специалистов, «на практике компании, активно занимающиеся интеграцией с внешними структурами, демонстрируют трехкратный рост доходов по сравнению с закрытыми организациями»⁸.

В свою очередь, преобразовательный потенциал модернизации формируется совокупностью процессов и элементов социальной динамики – социокультурными феноменами, общественными отношениями, идеями, доминирующими в обществе. В России исторически складывалось, что в периоды преобразований сталкивались приоритеты государства, региональных сообществ,

отдельных предприятий. Логика современного этапа требует гармонизации их интересов для достижения максимального эффекта и снижения социальных издержек реформ. Факторами, определяющими преобразовательный потенциал модернизации, становятся способность к изменениям социальной структуры и культурной среды в направлении инновационно ориентированной деятельности, новое качество социальных взаимодействий. Изжить неэффективные хозяйственные практики в современных российских условиях становится возможным только на основе выработки универсальной системы целей, ментально близкой для большинства, преодоления «размагничности» российского общества, его инерционности, поддержания в широких масштабах инновационно ориентированных профессиональных групп, активно продвигающих прогрессивные системы идей и убеждений. Реализуемые на сегодня направления модернизации основываются на «точечной» поддержке секторов экономики, тем самым отсекая от участия в преобразованиях большое количество людей, предприятий и регионов. Подобная стратегия, не задействующая весь потенциал для реализации масштабных проектов, неизбежно приведет к образованию технологических и социальных «пустот» в хозяйственном пространстве страны, снижению потенциала модернизации в целом.

Следует указать, что максимальное задействование потенциала модернизации, достижение ее целей неразрывно связано с преобразованиями хозяйственного рельефа страны. Пространственно-структурная политика должна быть направлена на создание крупных предприятий (технико-экономических структур) инновационного типа: вертикально интегрированных, горизонтально сетевых и комбинированных (пластичных), способных эффективно выполнять основные организационно-экономические и производственно-технологические функции, передавать по каналам аутсорсинга дополнительные (снабженческо-сбытовые, маркетинговые), обеспечивать непрерывный трансфер инноваций.

Первый тип структур основывается на сохранении принципа вертикальной интеграции в отраслевых цепочках добычи и первичной переработки полезных ископаемых, традиционно сконцентрированных вокруг мощных энергисточников. Вместе с тем предполагается, что это будут вертикально интегрированные структуры «нового типа», в основу деятельности которых будет заложен уход от императивов максимизации прибыли и получения рентных доходов, напротив, ориентирами станут высокая эффективность, продуктивность и экологичность деятельности. На наш взгляд, подобный переход на практике вполне осуществим, свидетельством тому – опыт передовых европейских экономик; сочетание эф-



фективности и социальности будет достигаться при весомом участии государства и выстраивании четких институциональных рамок.

Второй тип технико-экономических структур – это горизонтальные структуры, функционирующие в виде сетевых конфигураций, которые способны успешно существовать в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), научных исследований, консалтинговых и прочих интеллектуальных услуг. Созданные для решения преимущественно интеллектуальных задач, сетевые структуры не обременены издержками на управление, обладают высокими адаптивными способностями, легко меняют количество участников и продуктивны без иерархии. Этот тип структур будет все более широко распространяться при переходе к информационной экономике и проникновении ИКТ в новые сферы деятельности.

Третий тип структур, которые, на наш взгляд, призваны стать полюсами развития в хозяйственном пространстве России при переходе к инновационной модели, это «пластичные» структуры с комбинированной организацией. Термин «пластичность» заимствован нами из научного наследия А. А. Богданова, который ввел понятие «организационная пластичность», определив его как «подвижный, гибкий характер связей комплекса, легкость перегруппировки его элементов»⁹. Использование понятия «пластичных» технико-экономических структур в выбранном контексте требует уточнения их содержания в следующем ключе. «Пластичные» структуры способны к быстрой перестройке конфигураций и перенаправлению потоков вещественных ресурсов и информации в зависимости от меняющихся внешних и внутренних обстоятельств. Одной из наиболее распространенных современных пластичных форм является кластер.

В пользу формирования крупных пространственных технико-экономических структур говорят следующие обстоятельства. Во-первых, создается возможность апробации любых проектов и технологий в «пилотном» режиме, локально (на периферии, в филиалах), с использованием оперативного мониторинга и регулирования, получением выигрыша от снижения риска и издержек. В случае успеха в таких структурах легко обеспечивается высокоскоростное распространение соответствующих процедур, практик; при появлении негативных тенденций они легко сворачиваются. Во-вторых, общемировые тренды развития свидетельствуют о процессах масштабной многоуровневой интеграции на всех уровнях экономики. В современных условиях, чтобы соответствовать темпу и ритму НТП, бизнес вынужден интегрироваться и укрупняться, и это обстоятельство необходимо учитывать, планируя структурные изменения. В-третьих,

формирование крупных технико-экономических структур позволит повысить сбалансированность и устойчивость процессов преобразований в условиях вступления страны в ВТО, которое, вероятнее всего, негативно отразится на состоянии внутреннего рынка в результате снижения средневзвешенных ставок импортных пошлин по промышленным товарам на 3 п.п., по сельскохозяйственным товарам и продовольствию на 4.4 п.п. Российские производители в регионах окажутся поставлены в чрезвычайно сложные условия, в которых их адаптационные стратегии будут реализовываться по двум вариантам: нацелены на укрупнение и борьбу за государственный заказ, модернизацию и реструктуризацию производства при помощи государства; либо в результате экспансии иностранных производителей они будут вынуждены уйти с рынка, а их отдельные подразделения – производственные, маркетинговые, логистические, транспортные и пр., обладающие какими-либо конкурентными преимуществами, – будут поглощены новыми субъектами хозяйственной деятельности и «встроены» в транснациональные «цепочки» добавленных стоимостей.

В качестве необходимого условия достижения поставленных целей выступит создание нового формата государственно-рыночного взаимодействия, среди направлений которого – кардинальное изменение подходов к урегулированию вопросов по защите прав собственности на изобретения, патенты, бренды и иные авторские разработки с учетом потребностей национальной безопасности; формирование институционально-организационных условий для активизации спроса на российские разработки и производственные технологии со стороны предпринимательского сектора России; прямое участие государства в развитии инновационного сектора с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

Сказанное позволяет сделать вывод, что потенциал модернизации будет складываться из инновационно-технологических, ресурсных, интерактивных и преобразовательных потенциалов субъектов экономики и государственного управления, региональных сообществ; его эффективное использование будет обеспечиваться институционально-организационными механизмами и взаимодействиями, сочетанием территориальных и отраслевых аспектов развития. Основу стратегии модернизации призван составить новый комплексный подход с акцентами на активном участии государства, масштабных преобразованиях в структуре экономики, формировании прогрессивного хозяйственного рельефа страны, становлении активно инновационной парадигмы хозяйственного поведения и достижении высокого уровня конкурентоспособности.



Примечания

- 1 Научные доклады Института экономики РАН : в 4 т. / Рос. акад. наук, Ин-т экономики ; общ. ред. и предисл. А. Я. Рубинштейн. М., 2010. С. 100.
- 2 Бирюков В. В., Рысак Н. В. Институционально-пространственная трансформация экономики России. Омск, 2009. С. 115.
- 3 См.: Ханин Г. И. Цифры продолжают лукавить // ЭКО. 2012. № 3. С. 8.
- 4 Kodama F., Suzuki J. How Japanese Companies have used Scientific Advances to Restructure their Businesses : The Receiver-Active National System of Innovation // World Development. 2007. Vol. 35, № 6. P. 977.
- 5 См.: Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. URL: http://energoser.74.ru/Vestnik/2009/09_07.htm (дата обращения: 09.06.2012).
- 6 Матовых Е. А. Современные тенденции в развитии городов и городских систем // ЭКО. 2012. № 2. С. 182.
- 7 Глазьев С. Ю., Ивантер В. В., Макаров В. Л. [и др.] О стратегии развития экономики России // Экономическая наука современной России. 2011. № 3. С. 9.
- 8 Асаул А. Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб., 2008. С. 71.
- 9 Богданов А. А. Тектология (Всеобщая организационная наука) : в 2 кн. Кн 2. / Отд. экономики АН СССР, Ин-т экономики АН СССР ; редкол. : Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. М., 1989. С. 125.

УДК 338.439 + 338.431.6

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

А. П. Потапов

Институт аграрных проблем РАН, Саратов
E-mail: iagpran@mail.ru



В статье рассмотрены теоретические подходы к определению ресурсного потенциала социально-экономических систем. Представлена эволюция научных взглядов на категорию «ресурсный потенциал» применительно к разным объектам исследования, в том числе и к аграрному производству. Выявлены основные особенности ресурсного потенциала АПК. Предложена авторская трактовка ресурсного потенциала аграрного производства.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсный потенциал, виды потенциалов, ресурсообеспеченность.

Theoretical Bases of Resource Potential of Agrarian Manufacture

A. P. Potapov

In the article theoretical approaches to definition of resource potential of social and economic systems are considered. Evolution of scientific views on a category «resource potential» with reference to different objects of research, including to agrarian manufacture is presented. The basic features of resource potential of agrarian and industrial complex are revealed. The author's treatment of resource potential of agrarian manufacture is offered.

Key words: resources, resource potential, kinds of potentials, resource security.

Для эффективного функционирования любой экономической системе необходимы ресурсы. Одни ресурсы должны соответствовать другим по своему качеству, уровню развития, чтобы иметь возможность сочетаться в производственном процессе и приносить экономический эффект.

Качество и уровень их использования должны отвечать потребностям развития. Ресурсы, в свою очередь, определяют уровень развития производства. Совокупность ресурсов экономической системы формирует ресурсный потенциал. В целях государственной экономической политики необходимо научное обоснование методов и механизмов ее проведения, формирование теоретических основ функционирования объектов управления. Ресурсный потенциал является объектом для исследования возможностей экономической системы решать поставленные перед ней задачи. Теоретическое обоснование данного потенциала позволяет определить полную совокупность ресурсов, необходимых для осуществления производства, выявить дефицит, недостаток или избыток по каждому их виду, найти резервы роста за счет ресурсных факторов.

Вообще «потенциал» означает возможности, ресурсы, средства, мощности, запасы, которые можно использовать для решения какой-либо задачи или для достижения какой-либо цели. Таким образом, потенциал является ресурсной характеристикой объекта, показывая возможности объекта в конкретной области использовать имеющиеся средства. Одним из первых в отечественной экономической литературе понятие «потенциал» по отношению к производству было использовано А. И. Анчишкиным, определившим его как совокупность ресурсов, объединенных в единое целое,



которые в процессе производства становятся его действующими элементами и принимают форму факторов производства. Превращаясь в действующие факторы производства, ресурсы приобретают новое качество – они становятся источниками получения продукции¹.

После этого понятие потенциала стало рассматриваться учеными применительно:

а) к разным уровням организации народного хозяйства – экономике страны в целом, отдельной отрасли (или подотрасли), отдельному предприятию;

б) к разным уровням территориальной организации экономики – в масштабах всей страны, экономического района, отдельного региона;

в) к разным видам производственных ресурсов – природно-климатический, технический, научно-технический, информационный, трудовой, инфраструктурный и иные виды потенциала;

г) к разным направлениям деятельности – инвестиционный, инновационный, экспортный, внешнеэкономический потенциалы.

Особое место занимает понятие ресурсного потенциала, объединяющее в себе ресурсы различного рода и уровня, а также разные виды потенциалов. В экономической науке сложилось несколько точек зрения, раскрывающих сущность ресурсного потенциала как на макро-, так и на микроуровне с учетом отраслевой специфики объектов.

К. М. Миско трактует ресурсный потенциал как категорию, характеризующую совокупную величину реализуемых и нереализуемых возможностей результативного использования изучаемого объекта в процессе удовлетворения многообразных общественных потребностей и выражающуюся в ресурсной форме ее представления². В данном определении подчеркивается ресурсная природа потенциала как совокупности скрытых возможностей объекта.

Ученые Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук рассматривают ресурсный потенциал на макроэкономическом уровне (региона и страны). Они предлагают исследовать ресурсный потенциал регионов, который определяется следующими основными факторами: территория, экономически активное население, основные фонды, добыча нефти, газа, угля, продукция металлургии, запас древесины, посевные площади всех сельскохозяйственных культур, протяженность железнодорожных и автомобильных дорог³. Важной стороной такого подхода является представление ресурсного потенциала как совокупности широкого спектра ресурсов, не только участвующих в производственном процессе, но и создающих благоприятную социально-экономическую среду для деятельности хозяйствующих субъектов и влияющих на их экономические результаты (ин-

фраструктура, смежные отрасли национальной экономики, социальная сфера, территориальные особенности).

А. Г. Фонотов полагает, что ресурсный потенциал представляет собой объем ресурсов, взятый в сопоставлении с народнохозяйственными потребностями и с учетом возможностей расширения и пополнения этих ресурсов в долгосрочной перспективе⁴. Данный подход позволяет рассматривать ресурсный потенциал не только как совокупность ресурсов, но и как их достаточное количество и рациональное сочетание, необходимое для выполнения целевого назначения ресурсного потенциала хозяйственной системы. В идеальном случае наличный потенциал должен отвечать потребностям экономики. Прирост потенциала означает соответствующий прирост продукции, получаемый при использовании ресурсного потенциала. Максимальный прирост продукции возможен лишь при сбалансированном формировании потенциала.

Согласно Т. Шабанову, ресурсный потенциал – это возможность, ограниченная условиями воспроизводства, то есть обусловленная возможность⁵. В этом определении также прослеживается связь ресурсов и конечного результата их использования в производстве, однако акцент сделан на сложившиеся условия воспроизводства, которые могут ограничивать реализацию существующих потенциальных возможностей ресурсов. Другими словами, ресурсный потенциал зависит не только от совокупности ресурсов, их количества и качества, но и от внешней среды, под которой понимаются условия функционирования системы.

А. В. Улезько дает определение ресурсному потенциалу на микроуровне. Ресурсным потенциалом предприятия следует считать его исходные производственные возможности, определяемые массой всех имеющихся в наличии отдельных ресурсов, их структурой и качеством⁶. Здесь весьма существенным признаком ресурсного потенциала является включение в него максимального числа ресурсов, характеризующих по их качеству и взаимодействию между собой.

О. А. Жигунова, исследуя микроэкономический уровень, относит к ресурсному потенциалу отдельного предприятия основные и оборотные средства, энергетические, трудовые, финансовые и информационные ресурсы. Данная совокупность ресурсов, будучи объединенной в рамках одного хозяйствующего субъекта, формирует отдельные виды потенциалов в зависимости от сферы и направлений использования ресурсов: производственно-технологический, организационно-управленческий, трудовой, инновационный, маркетинговый, финансовый, экологический потенциалы и т.д. Комплекс всех видов потенциалов образует общий экономический потенциал предприятия⁷.



Позитивной стороной такого микроэкономического исследования является представление ресурсного потенциала как комплекса ресурсов различных видов, использующихся в производственном процессе. Ресурсы как отдельные элементы ресурсного потенциала воплощаются в самостоятельные потенциалы по каждому виду ресурсов, а сумма потенциалов по отдельным предприятиям будет формировать совокупный потенциал отрасли, сферы, комплекса, национальной экономики и т.д. Следовательно, ресурсный потенциал, например, аграрного производства можно представить как совокупность всех видов ресурсов предприятий аграрной сферы.

Агропродовольственный комплекс, как и всякая производственная система, обладает ресурсным потенциалом. При этом ресурсный потенциал в сфере АПК имеет некоторые особенности, связанные, прежде всего, с тем, что в сельскохозяйственном производстве используются живые организмы (биологический фактор) и велико влияние природно-климатического фактора на производственный процесс.

А. Э. Юзефович формулирует понятие ресурсного потенциала с позиции способности ресурсов проявлять свои количественные и качественные характеристики, функциональные свойства в производственных процессах для достижения определенных результатов. По его мнению, ресурсный потенциал аграрного производства определяется наличием, качеством и сбалансированностью природных, биологических, материальных и трудовых ресурсов, в процессе взаимодействия которых реализуется их интегральная способность производить адекватные ей объемы и виды продукции⁸. В данном определении очень важным является характеристика ресурсного потенциала не только как совокупности ресурсов определенного количества и качества, но и как сбалансированное их сочетание. Интегральная способность применяемых ресурсов в данном случае определяет величину конечного результата функционирующей экономической системы, что позволяет отличить понятие ресурсного потенциала от ресурсообеспеченности. Если ресурсообеспеченность характеризуется соотношением конкретных видов ресурсов и отражает структуру комплекса ресурсов в их физическом выражении, то ресурсный потенциал определяется долей интегральных свойств имеющихся или используемых ресурсов в совокупной величине потенциала аграрного производства.

По мнению А. Э. Юзефовича, ввиду необходимости создания условий для роста производства сельскохозяйственной продукции целесообразно не столько наращивать абсолютный уровень ресурсообеспеченности, сколько развивать их интегральную способность обеспечивать нужный рост. Таким образом, ставится задача не про-

сто повысить ресурсную обеспеченность, а как раз сформировать и рационально использовать ресурсный потенциал агропродовольственного комплекса. Если ресурсообеспеченность отрасли отражает количественное наличие ресурсов, то ресурсный потенциал фиксирует их интегральную способность в возможности⁹.

Ю. И. Трубицын определяет ресурсный потенциал как возможность обеспечения производственными и иными ресурсами жизнедеятельности, жизнеобеспечения и жизнеустройства в агропродовольственной хозяйственной системе; он играет определяющую роль для всех агропродовольственных структур, поскольку процесс функционирования данной хозяйственной системы объективно детерминирован ограниченностью тех или иных видов ресурсов. Ресурсный потенциал можно характеризовать как обобщающую категорию реального наличия готовых к использованию всех видов ресурсов, которыми располагает агропродовольственная хозяйственная система для своего устойчивого развития¹⁰.

Здесь прослеживается важная взаимосвязь ресурсного потенциала и результатов функционирования хозяйственных систем. Ресурсный потенциал становится определяющим фактором развития. Наличие того или иного ресурсного потенциала влияет на сам процесс производства и на его эффективность, а для повышения результативности производства и роста отдачи от ресурсов необходимо сбалансированное формирование ресурсного потенциала и оптимальное его использование.

Обобщая существующие в экономической науке точки зрения относительно понятия ресурсного потенциала, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, ресурсный потенциал рассматривается как неотъемлемая часть социально-экономической системы любого уровня (страны, региона, комплекса, отрасли, предприятия); он обуславливает существование самой системы, имеющей целью своего функционирования получение конечного продукта с целью удовлетворения потребительского спроса. Для этого система должна обладать возможностями для приобретения и использования таких ресурсов.

Во-вторых, ресурсный потенциал рассматривается как совокупность ресурсов, которые используются или потенциально пригодны для использования в производственном процессе или способствующие ему. Как правило, для осуществления полезной производственной деятельности необходимо использование широкого круга ресурсов различного происхождения. Одни из них могут быть полностью переработаны, изменены в процессе производства, другие – лишь частично, третьи – используются неограниченное число раз, четвертые – создают необходимую внешнюю сре-



ду для производства, пятые – совершенствуются в процессе производства (например, трудовые ресурсы получают со временем необходимый опыт и квалификацию, практика использования научных и инновационных ресурсов способствует совершенствованию организации производства и стимулирует научно-технический прогресс).

В-третьих, ресурсный потенциал представляет собой не «суммарную» совокупность ресурсов, а сочетание их интегральных свойств и способностей, которые реализуются при их соединении в процессе производства. Для этого ресурсы должны находиться примерно на одном уровне развития и иметь возможность технологически сочетаться с другими ресурсами. Например, квалификация трудовых ресурсов должна соответствовать техническому уровню машин и оборудования, применяемые сорта растений – природно-климатическим условиям, инновационные ресурсы – технологическому уровню производства, инфраструктура внешнеэкономической деятельности – конкурентоспособности продукции и возможности использовать экспортный потенциал и т.д. Соединение различных видов ресурсов может давать также синергетический эффект при их использовании.

В-четвертых, уровень ресурсного потенциала определяет производственные возможности хозяйствующего субъекта или отрасли. Ограниченность ресурсов, их качество устанавливают предел роста производства, обусловленный существованием причинно-следственной связи в системе «ресурсы – результаты». Следовательно, объем продукции, который можно произвести при использовании имеющихся ресурсов, обуславливается наличием и структурой ресурсного потенциала.

В-пятых, применительно к АПК ресурсный потенциал обладает некоторыми специфическими свойствами, связанными с воздействием природного фактора. В аграрной сфере природные факторы, с одной стороны, составляют внешнюю среду функционирования АПК как сложной социально-экономической системы, наряду с другими отраслевыми комплексами национальной экономики, с другой стороны, непосредственно участвуют в производственном процессе аграрной сферы, воздействуя на объекты хозяйствования (землю, растения, животных), и формируют биоклиматический потенциал вследствие подчинения всех объектов природы биологическим законам развития. Природный фактор проявляется во влиянии погодных и климатических условий на производственный процесс в сельском хозяйстве, в учете биологических законов развития живых организмов (растений и животных), территориальных особенностей почв, ландшафтов, наличии водных ресурсов, в применяемых сортах сельскохозяйственных культур и пород животных.

Исследование ресурсного потенциала с позиции сбалансированного его использования позволяет провести оценку не только фактического наличия производственных ресурсов, но и выявить недостающие или избыточные ресурсы, оценить потенциал роста производства за счет наращивания отдельных видов ресурсов, повысить эффективность агропромышленного комплекса на основе снижения доли неиспользуемых ресурсов. Соблюдение баланса ресурсов позволит прогнозировать развитие АПК на долгосрочную перспективу, исходя из обеспеченности сельскохозяйственных производителей ресурсами в необходимом количестве. Процесс формирования ресурсного потенциала, таким образом, заключается как в количественном и качественном росте ресурсной обеспеченности, так и в пропорциональном сочетании самих ресурсов.

По своей сути, ресурсный потенциал, определяя производственные возможности какого-либо объекта, не является простой совокупностью отдельных элементов (ресурсов), а отражает интегральную способность обеспечить производственный процесс необходимыми ресурсами на основе их сбалансированного сочетания. Интегральная способность ресурсов реализуется посредством синергетического эффекта взаимодействия всех видов ресурсов в процессе производства продукции. Сбалансированная их совокупность обеспечивает функционирование производственной системы с целью получения конечной продукции. С функциональной точки зрения ресурсный потенциал объединяет ресурсы, способствующие производству продукции. При этом возможен такой вариант сочетания ресурсов по количеству и качеству, что само производство будет либо невозможно, либо неэффективно. В этом случае разбалансированная совокупность ресурсов не формирует ресурсный потенциал, а представляет собой их математическую сумму, подсчитанную механическим путем, и не является единым целым.

Синтезируя накопленные к настоящему моменту знания и представления о ресурсном потенциале и принимая во внимание особенности исследуемого объекта, можно сформулировать следующее определение ресурсного потенциала аграрного производства.

Ресурсный потенциал аграрного производства – это совокупность всех видов производственных ресурсов необходимого количества и качества, которые только в своем совместном использовании на основе их сбалансированного сочетания позволяют производить максимально возможный объем продукции. При этом в качестве производственных ресурсов выступают земельные, материально-технические, трудовые ресурсы, а также воздействующие на них в процессе производства и распределения продукции



природно-климатические, организационно-экономические, инфраструктурные, инновационные, внешнеэкономические и институциональные факторы. Ресурсный потенциал – это необходимое условие производственного процесса, база создания конечного продукта во всех отраслях национальной экономики.

Развитие и функционирование АПК базируется на использовании множества ресурсов, различные виды которых, непосредственно участвуя в сельскохозяйственном производстве или способствуя эффективной организации производственного процесса и реализации продукции, формируют ресурсный потенциал агропродовольственного комплекса. Максимальное вовлечение имеющихся ресурсов в производство сельскохозяйственной продукции в объемах, обеспечивающих продовольственную безопасность, является целью рационального использования совокупного ресурсного потенциала АПК.

Примечания

¹ См.: Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социальной экономики. М., 1973. С. 14.

- ² См.: Миско К. М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования). М., 1991. С. 9.
- ³ См.: Клоцвог Ф. Н., Кушникова И. А., Чернова Л. С. Макроэкономическая оценка ресурсного потенциала субъектов России // Проблемы прогнозирования. 1999. № 2. С. 49.
- ⁴ См.: Фонов А. Г. Ресурсный потенциал: планирование, управление. М., 1985. С. 14.
- ⁵ См.: Шабанов Т. Оценка ресурсного потенциала сельхозпредприятий // АПК: экономика, управление. 2003. № 11. С. 75.
- ⁶ См.: Улезько А. В. Стратегия формирования и тактика использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Воронеж, 2004. С. 14.
- ⁷ См.: Жигонова О. А. Методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2010. С. 14.
- ⁸ См.: Юзефович А. Э. Аграрный ресурсный потенциал: формирование и использование. Киев, 1987. С. 10, 13.
- ⁹ Там же. С. 12–13.
- ¹⁰ См.: Трубицын Ю. И. Агропродовольственная хозяйственная система РФ: проблемы функционирования и развития. Саратов, 2008. С. 18–19.

УДК 336(075.8)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА

С. И. Татынов

Саратовский государственный технический университет
E-mail: serg195670@yandex.ru

В статье изложен теоретический материал, доказывающий, по мнению автора, неправомочность включения кредита в состав финансовых ресурсов государства. Есть основания считать это не результатом невнимания владельцев ссудного капитала к положениям финансовой и кредитной науки, а интересами их бизнеса, которые иногда не совпадают с интересами государства.

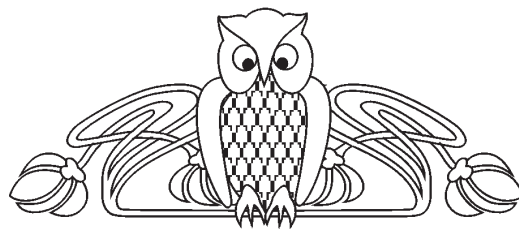
Ключевые слова: финансы, кредит, форма, содержание, ресурсы, дефицит, неопределенность, теория, прибыль.

Economic Essence of the State Financial Resources

S. I. Tatyнов

This article describes the theoretical material, the author says, proves illegitimacy of the inclusion of credit in the financial resources of the state. There is reason to believe this is not the result of neglect of owners of loan capital to the provisions of financial and credit of science, and their business interests, which sometimes do not coincide with the interests of the state.

Key words: finance, credit, form, content, resources, scarcity, uncertainty, theory, profit.



Одним из важнейших факторов, обуславливающих существование и функционирование национальной экономики (народного хозяйства), является единый и непрерывный процесс движения стоимости, в ходе которого она распределяется между элементами экономической системы, меняет форму (с натурально-вещественной на денежную и наоборот). Это движение стоимости имеет характер кругооборота, в процессе которого происходит обеспечение субъектов хозяйствования, органов государственного и муниципального управления, семейных хозяйств материальными, интеллектуальными (новые технологии, например), человеческими, денежными ресурсами.

Все перечисленные виды ресурсов имеют стоимостное выражение. Стоимость материальных ресурсов выражает стоимость основных фондов и оборотных средств; интеллектуальных – стоимость нематериальных активов; человеческих – стоимость рабочей силы.



Совокупная стоимость всех видов ресурсов, обеспечивающих воспроизводство участников хозяйственной деятельности на данном экономическом пространстве, формирует понятие «финансовые ресурсы народного хозяйства» (или «финансовые ресурсы национальной экономики»).

Процесс движения финансовых ресурсов, по нашему убеждению, следует рассматривать в его единстве и непрерывности. Исключение может составлять ситуация, продиктованная необходимостью определить сущность и содержание финансовых ресурсов конкретного субъекта экономической системы, особенности их формирования и использования.

Основные фонды и оборотные средства предприятий формируются за счет уставного капитала – средств учредителей. В процессе производства происходит перенесение стоимости на вновь созданный продукт и формируются новые финансовые ресурсы – прибыль и амортизационный фонд, но и уставный капитал никуда не исчезает, более того, предприятия стремятся увеличить его. Изменилась форма финансового ресурса – с денежной на материально-вещественную, но содержание его не меняется, движение стоимости не прекращается, она по-прежнему является объектом управления по отношению к менеджменту предприятия.

Вновь созданный продукт имеет цену, частью которой являются НДС, акцизы и (при определенных условиях) таможенные пошлины – финансовые ресурсы федеральных органов власти.

Прибыль предприятий (организаций) в процессе распределения формирует финансовые ресурсы самих предприятий, субъектов Федерации и местных органов власти – поступления в субфедеральные и муниципальные бюджеты по налогу на прибыль.

Заработная плата, являясь финансовым ресурсом семейных хозяйств и отдельных граждан, выступает источником формирования финансового ресурса субфедеральных бюджетов через уплату налога на доходы физических лиц.

Амортизация, начисленная на износ основных фондов и части нематериальных активов, является источником финансирования реальных инвестиций предприятий, а следовательно, и увеличения стоимости их имущества. Поэтому амортизационные отчисления выступают одновременно собственным финансовым ресурсом предприятий (организаций) и опосредованно, через налог на имущество предприятий, могут, на наш взгляд, рассматриваться в качестве источника финансовых ресурсов региональных и местных бюджетов.

Бюджеты, в свою очередь, являются источником финансовых ресурсов государственных и муниципальных предприятий при их учреждении; вышестоящие бюджеты формируют финан-

совые ресурсы нижестоящих звеньев бюджетной системы через процедуру выделения трансфертов (иногда это происходит через систему внебюджетных фондов); бюджеты – источник финансовых ресурсов значительной части населения страны.

Доходы населения являются источником уплаты прямых (НДФЛ, налог на имущество физических лиц) и косвенных (НДС, акцизы, пошлины) обязательных платежей, формирующих, в свою очередь, финансовые ресурсы государства и муниципальных образований.

Этот постоянно осуществляющийся кругооборот финансовых ресурсов предназначен для финансового обеспечения экономики и социальной сферы. По нашему мнению, в целях проводимого исследования правомерно не разделять собственно экономику и социальную сферу. Это представляется целесообразным по следующим причинам: во-первых, финансовое обеспечение воспроизводства рабочей силы не менее важно, чем воспроизводство государства или предприятий; во-вторых, разделение экономики и социальной сферы означало бы разделение процесса распределения стоимости, что не соответствует реальности. Исходя из сказанного, мы сочли возможным в данной статье употребить термин «экономика» в широком смысле, то есть включая в это понятие и социальную сферу.

Единство процесса распределения стоимости, однако, не означает отсутствия индивидуальных особенностей финансового обеспечения каждого из субъектов этого процесса.

Финансовые ресурсы государства (на федеральном и субфедеральном уровнях) и местных органов власти формируются за счет следующих источников: налоги и другие обязательные платежи; доходы от государственного и муниципального имущества в виде арендной платы, дивидендов, процентов по бюджетным кредитам; поступления в виде штрафов и пени.

Мы не разделяем точку зрения на содержание финансовых ресурсов как на «совокупность фондов денежных средств»¹, поскольку такая трактовка предполагает необоснованное, на наш взгляд, отождествление финансовых ресурсов с ресурсами денежными. Для того чтобы прояснить сущность и содержание финансовых ресурсов, целесообразно рассматривать их не в целом, а по отдельным участникам процесса распределения валового национального продукта и части национального богатства.

Состав финансовых ресурсов предприятий и организаций определяется разными авторами достаточно индивидуально. Так, профессор В. В. Бочаров пишет: «Финансовые ресурсы выражают реальный денежный оборот предприятий (поток денежных средств). Источником их образования служат все денежные доходы и поступления



средств – как внутренние, так и внешние»². Автор классифицирует финансовые источники предприятий (корпораций), выделяя следующие группы: «Доходы в форме прибыли», «Внутренние поступления», «Мобилизуемые на финансовом рынке», «Поступления в порядке перераспределения». Однако, по нашему мнению, в этой классификации допущена методическая ошибка – первый фонд предприятия, учитываемый в первом разделе пассива баланса – «Уставный капитал» – автор поместил на последнее место второй группы финансовых ресурсов, названной им «Внутренние поступления». Ошибка, как представляется, состоит именно в том, что первый по времени образования для любого без исключения предприятия финансовый ресурс в классификации В. В. Бочарова помещен далеко не на первое место. В данном случае ранжирование по времени образования финансовых ресурсов имеет принципиальное значение – не может быть прибыли, амортизационных отчислений, других ресурсов до начала деятельности предприятий; необходимым условием начала функционирования является наличие у предприятия основных фондов и оборотных средств, источником формирования которых выступает уставный капитал.

Кроме того, отнесение уставного капитала к внутренним поступлениям не представляется бесспорным. Так, создание общества с ограниченной ответственностью осуществляется путем формирования уставного капитала за счет взносов учредителей. По отношению к кому из физических или юридических лиц, создающих предприятие, формируемый уставный капитал является «внутренним поступлением»?

Профессор С. В. Барулин, рассматривая финансовые ресурсы предприятий, начинает их перечень именно с уставного капитала: «Основными источниками и видами финансовых ресурсов коммерческих организаций выступают: уставный (складочный) капитал, добавочный и резервный капитал...»³

Методически в данном случае все верно, но по сути определение финансовых ресурсов профессора С. В. Барулина сводится к денежным ресурсам.

Концентрируя внимание на главном – соотношении понятий «финансовые ресурсы» и «денежные ресурсы», попутно отметим, что вряд ли можно согласиться с утверждением о предназначении финансовых ресурсов исключительно «для осуществления финансовой деятельности и выполнения финансовых (любых денежных) операций»⁴.

Финансовые ресурсы обеспечивают все виды деятельности хозяйствующих субъектов (операционную, инвестиционную, финансовую). Что касается органов государственного и местного

управления, то здесь финансовые ресурсы выступают средством покрытия затрат государства и муниципалитетов, обусловленных выполнением ими функций по управлению, обороне, обеспечению внутренней и внешней безопасности, правосудию, вмешательству в экономику, социально-культурному обеспечению.

По нашему мнению, нет достаточных оснований отождествлять финансовые ресурсы с ресурсами денежными как на макроэкономическом уровне, так и на уровне предприятия, организации. Финансовые ресурсы не всегда принимают денежную форму. Так, предоставление налоговых льгот хозяйствующим субъектам при прочих равных условиях будет означать уменьшение объема финансовых ресурсов государства и увеличение финансовых ресурсов в распоряжении предприятий и организаций, получивших налоговую льготу. Общая сумма финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении всех субъектов распределения стоимости на данном экономическом пространстве, останется постоянной. Количество денег в обращении и в безналичном обороте не изменилось. Деньги не «заметили», что произошло в области финансов.

Уставный капитал (первый финансовый ресурс, отражаемый в балансе любого предприятия) не всегда представляет собой только денежный фонд, что определяет действующее российское законодательство. Так, ст. 15 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» в части «Оплата долей в уставном капитале общества» гласит:

«1. Оплата долей в уставном капитале общества может осуществляться деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами либо иными имеющими денежную оценку правами.

2. Денежная оценка имущества, вносимого для оплаты долей в уставном капитале общества, утверждается решением общего собрания участников общества, принимаемым всеми участниками общества единогласно»⁵.

Добавочный капитал предприятий (организаций), являющийся потенциальным источником пополнения уставного капитала, может существовать как в денежной, так и в не денежной форме. Добавочный капитал формируется в результате дооценки внеоборотных активов; в акционерных обществах в добавочный капитал зачисляют сумму, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций. Если средства, получаемые акционерными обществами при первичном размещении, суть денежные суммы, то результаты переоценки внеоборотных активов денежной формы не принимают никогда.

Приведенные аргументы представляются нам достаточными для того, чтобы не рассматривать финансовые ресурсы как денежные средства.



Обращает на себя внимание еще один аспект изучаемой проблемы: упоминаемые авторы допускают, на наш взгляд, одну и ту же ошибку при определении финансовых ресурсов предприятий (организаций).

Так, профессор С. В. Барулин констатирует: «Основными источниками и видами финансовых ресурсов коммерческих организаций выступают:

– выручка от реализации товаров, работ и услуг;

– выручка от прочей реализации (имущества и имущественных прав)...»⁶

То есть автор предлагает считать финансовым ресурсом предприятий (организаций), осуществляющих коммерческую деятельность, их брутто-выручку. Но ведь она – источник уплаты косвенных налогов и таможенных пошлин, которые С. В. Барулин справедливо, по нашему мнению, квалифицирует как финансовые ресурсы государства и муниципалитетов.

Добавим, что частью выручки является и валовая прибыль предприятий (организаций), выступающая источником прямых налогов и сборов – финансовых ресурсов государства и местных органов власти.

В. В. Бочаров считает, что в состав финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов необходимо включить прибыль от текущей (операционной) деятельности, инвестиционной деятельности, финансовой деятельности, от других видов деятельности (НИОКР). Практически – та же самая ошибка; налоги суть финансовые ресурсы государственных и местных органов управления, а прибыль (валовая) – источник уплаты прямых налогов.

Представляется уместным отметить, что этой ошибке много лет. Профессор А. М. Бирман, анализируя статью «Финансовые ресурсы» в «Финансово-кредитном словаре», писал: «В рассматриваемой статье финансовые ресурсы социалистической страны рассматриваются как сумма ресурсов государства, предприятий, организаций и учреждений, что неверно. Это видно хотя бы из того, что в составе ресурсов предприятий указана прибыль, а в составе централизованных ресурсов – отчисления от прибыли в доход государственного бюджета, т. е. допущен повторный счет»⁷.

Отметим, что цитируемая монография «Очерки теории советских финансов. Сущность и функции финансов» была опубликована в 1968 г.

По нашему мнению, классификация финансовых ресурсов предприятий (организаций) может быть представлена следующим образом:

– собственные финансовые ресурсы предприятия (организации), в том числе: уставный капитал; добавочный капитал; резервный капитал; инвестиционный капитал; валютный фонд;

– привлеченные финансовые ресурсы, в том числе: средства, предназначенные для выплат в

виде дивидендов по акциям; средства фонда потребления предприятия (организации);

– оперативные денежные фонды предприятия, в том числе: средства, предназначенные для выплаты заработной платы; средства, предназначенные для расчетов с бюджетом.

Об уставном и добавочном капитале сказано выше, поэтому мы дадим краткую характеристику остальных финансовых ресурсов предприятий (организаций).

Резервный капитал (фонд) предприятия формируется за счет чистой прибыли в размере, определенном учредительными документами (уставом), но на его ежегодное пополнение должно отводиться не менее 5% чистой прибыли.

Резервный капитал может использоваться на следующие цели: покрытие убытков субъекта хозяйствования; выплата долгов в случае ликвидации предприятия; выплата дивидендов (если величина резервов превышает минимально допустимый уровень); другие цели, предусмотренные законодательством или учредительными документами.

Инвестиционный капитал (фонд) предприятия создается за счет амортизационных отчислений; чистой прибыли в части, предназначенной на накопление; выручки от ликвидации выбывших и ненужных внеоборотных активов.

Фонд формируется для финансового обеспечения реальных инвестиций предприятия, основными формами которых являются: приобретение целостных имущественных комплексов; новое строительство; расширение действующих предприятий; реконструкция; замена отдельных элементов основных фондов; инновационное инвестирование нематериальных активов; финансирование прироста оборотных средств. Реализованные инвестиции увеличивают стоимость имущества предприятия, в силу чего представляется вполне правомерным рассматривать инвестиционный капитал (равно как и добавочный) в качестве источника увеличения уставного капитала.

Валютный фонд создается, главным образом, на предприятиях-экспортерах, получающих валютную выручку. Однако он может создаваться и на предприятиях, чья производственно-хозяйственная деятельность связана с импортом. В этом случае валютный фонд формируется через процедуру покупки иностранной валюты на денежном рынке. Предназначение фонда – обеспечение условий для осуществления операционной деятельности предприятия. В основном его средства используются для покрытия представительских и командировочных расходов. На наш взгляд, валютный фонд предприятия правомерно квалифицировать как вспомогательный финансовый ресурс, то есть не имеющий самостоятельного значения.



Привлеченные финансовые ресурсы – средства, предназначенные для выплат в виде дивидендов по акциям; средства фонда потребления предприятия (организации) – это ресурсы, имеющие двойственную природу. С одной стороны, они формируются в процессе деятельности предприятия; источником их формирования выступает чистая прибыль. «По происхождению» – это собственные ресурсы предприятия. С другой стороны, средства этих фондов предназначены для отчуждения; из собственности предприятия они должны перейти в собственность акционеров (выплаты по дивидендам) или работников предприятия (средства фонда потребления). В течение периода с начала формирования этих фондов до момента выплат из них предприятие (организация) имеет возможность использовать привлеченные ресурсы для покрытия своих затрат.

Оперативные денежные фонды характеризуются коротким периодом использования в качестве финансовых ресурсов – выплата заработной платы, уплата налогов – должны осуществляться своевременно; до момента платежа предприятия имеет возможность использовать средства, предназначенные для указанных выплат, в своей деятельности.

Отдельного внимания, на наш взгляд, заслуживают заемные средства предприятий (организаций). Большинство современных авторов относят эти средства к финансовым ресурсам предприятий без каких-либо оговорок, что, по нашему мнению, означает отрицание статуса самостоятельной стоимостной категории «кредит».

Заемные финансовые ресурсы по своей экономической сущности представляют собой кредит, представленный в различных формах (денежной и натурально-вещественной) и видах (банковский кредит, коммерческий кредит, лизинг, факторинг, форфейтинг, кредиторская задолженность), то есть являются экономической категорией, которая «имеет дело со стоимостью, вышедшей из производства и распределенной между участниками воспроизводственного процесса. Кредит не может в этой связи опередить производство, подменить формирование заработной платы, финансов и других стоимостных образований, предшествующих стадии обмена»⁸. Профессор О. И. Лаврушин тем самым отделяет кредит от других стоимостных категорий, в частности, таких как заработная плата и финансы.

Кредит не является категорией распределения; он в различных видах и формах привлекается в качестве источника покрытия наряду с собственными, привлеченными финансовыми ресурсами, оперативными денежными фондами предприятий, но при этом сохраняет свою экономическую природу и свойства – срочность и возвратность.

Аналогичный подход, по нашему мнению, может быть использован при рассмотрении го-

сударственного кредита. Причем как в случае, когда государство выступает в роли заемщика, так и в случае, когда оно является кредитором, кредит остается кредитом и не приобретает новых качеств, равно как и не утрачивает своих имманентных, природных признаков. Однако нередко российские ученые-экономисты пытаются обособить государственный кредит, рассматривая его как часть государственных финансов, что, на наш взгляд, теоретически необоснованно. Так, в учебнике «Финансы» в главе 18 «Государственный кредит» (автор раздела Ю. Я. Вавилов) отмечается, что «особенность государственного кредита состоит в возвратности, срочности и платности предоставляемых займы средств»⁹. При этом автор делает оговорку, что в порядке исключения может использоваться беспроцентный заем ресурсов. Но разве только государственному кредиту присущи указанные свойства? Возвратность и срочность признаются практически всеми авторами, изучающими данную тему, в качестве признаков кредита как экономической категории.

Платность кредита признается далеко не всеми экономистами, но это в данном случае не представляется принципиальным.

Еще одним аргументом, приводимым Ю. Я. Вавиловым в пользу отличий государственного кредита от кредита, получаемого хозяйствующими субъектами, является непродуцированный характер первого и, напротив, исключительно продуцированный характер второго.

Еще одно очень похожее определение: «Государственный кредит представляет собой совокупность финансовых отношений, где одной из сторон является государство, а кредиторами или заемщиками – физические и юридические лица. Существенным отличием государственного кредита от банковского является то, что средства, взятые займы государством, не имеют продуцированного использования, то есть не направляются на обеспечение процесса расширенного воспроизводства и создание новой стоимости, а, превращаясь в дополнительные финансовые ресурсы, используются для покрытия всей совокупности государственных расходов. Как правило, государство является заемщиком средств, а население, предприятия, банки – кредиторами. Источником погашения государственных займов и выплат процентов по ним выступают бюджетные средства. Таким образом, функционирование механизма государственного кредита приводит к образованию государственного долга»¹⁰.

В качестве контраргументов можно было бы привести факты нецелевого использования банковских ссуд, выданных хозяйствующим субъектам; погашения задолженности по ранее полученным кредитам за счет новых ссуд, а



отнюдь не за счет создания новой стоимости. Но нам не это представляется важным, а то, что «сущность кредита нельзя подменять его внешним выражением. Неверно считать, что сущность кредита различная для разных его видов. Исходным в характеристике сущности, как уже отмечалось, является внутреннее содержание кредита, аккумулирующее все многообразие форм его существования»¹¹. Рассмотрение государственного кредита как части финансов государства, на наш взгляд, является следствием гиперболизации государства как одного из субъектов процесса кредитования. Важность вида кредита – государственный – обусловила доминирование формы над экономической сущностью и содержанием в сознании некоторых ученых-экономистов.

По нашему мнению, смешение финансов и кредита в единое «финансы» явилось следствием популяризации теории предельной полезности, которая как доминирующая концепция экономической теории якобы выступает фундаментальным экономическим базисом финансовой науки. Суть теории предельной полезности состоит (в общем виде) в необходимости рационального распределения ограниченных ресурсов. Из этого следует, что наука о финансах должна изучать способы и методы аккумуляции и использования ограниченных денежных ресурсов в лимитированном временном периоде и в условиях неопределенности. То есть финансовые ресурсы изначально рассматриваются как дефицитные, что, следовательно, не только не исключает, но и, безусловно, предполагает заимствования (кредит) для обеспечения потребностей субъектов процесса распределения стоимости. Прямую зависимость американской финансовой школы от теории предельной полезности демонстрирует определение финансов в учебнике «Финансы» З. Боди и Р. Мертона: «Финансы (finance) – это наука о том, каким образом люди управляют расходом и поступлением дефицитных денежных ресурсов на протяжении определенного периода времени. Финансовые решения характеризуются тем, что расходы и доходы 1) разнесены во времени и 2) как правило, не могут быть точно предсказаны ни теми, кто принимает решения, ни кем-либо

другим»¹². Чем объясняется такое отношение авторов к кредиту? Непониманием его индивидуальности и самостоятельности по отношению к финансам? Нам представляется, что причина состоит в самой исповедуемой З. Боди и Р. Мертоном теории предельной полезности, которую современные экономисты используют для изучения закономерностей потребительского спроса, анализа предложения, исследования рынков и ценообразования на микроэкономическом уровне, а в конечном счете для увеличения объемов производства и реализации товаров и услуг. Кредит в данном контексте – это товар, который необходимо продвигать, а не объяснять потенциальному потребителю его экономическую природу.

Изучение же финансов и кредита как экономических категорий – прерогатива фундаментальной науки.

Примечания

- ¹ Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. 2-е изд. М., 2009. С. 782; Барулин С. В. Финансы: учебник. М., 2010. С. 47.
- ² Бочаров В. В. Корпоративные финансы. СПб., 2008. С. 14.
- ³ Барулин С. В. Указ. соч. С. 52.
- ⁴ Там же. С. 47.
- ⁵ Федеральный закон Российской Федерации от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». URL: <http://www.rg.ru/1998/02/17/ooo-dok.html> (дата обращения: 12.07.2012).
- ⁶ Барулин С. В. Указ. соч. С. 53.
- ⁷ Бирман А. М. Очерки теории советских финансов. Сущность и функции финансов. М., 1968. С. 21.
- ⁸ Лаврушин О. И. Кредит как стоимостная категория социалистического воспроизводства. М., 1989. С. 17.
- ⁹ Финансы: учебник / под ред. В. М. Родионовой. М., 1993. С. 309.
- ¹⁰ Финансы: учебник для вузов / под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. М., 2004. С. 118.
- ¹¹ Лаврушин О. И. Указ. соч. С. 29.
- ¹² Боди З., Мертон Р. Финансы. URL: <http://www.college.ru> (дата обращения: 10.08.2012).



УДК 338.4

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Т. В. Горячева

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



В статье рассматриваются концептуальные основы разработки промышленной политики Саратовской области. Обоснована необходимость реализации региональной промышленной политики программным методом.

Ключевые слова: концепция, промышленная политика, программа, кластер.

The Concept of Development of an Industrial Policy of the Saratov Area

T. V. Goryacheva

In article conceptual bases of working out of an industrial policy of the Saratov area are considered. The author also proves necessity of realisation of a regional industrial policy by a program method.

Key words: concept, industrial policy, program, cluster.

В системе государственного и регионального управления долгое время почти полностью были утрачены функции социально-экономического планирования и разработки действенных программ. Постепенно данные вопросы начали решаться, появились стратегии развития государственных направлений экономического развития, социально-экономические направления развития отдельных региональных субъектов, но в большинстве случаев они не были согласованы между собой и с возможностями бюджетного финансирования государственных целевых, отраслевых и региональных программ, большинство которых требовало пересмотра. Нет единой взаимосвязи и в реализации направлений развития промышленности в стране.

В настоящий момент предпринимаются отдельные попытки увязать федеральные целевые программы с деятельностью отдельных предприятий, но не выстраивается полная цепочка «государство – регион – предприятие». Поэтому возникают проблема невозможности обеспечить планомерное и сбалансированное развитие экономики, устранить межотраслевые диспропорции, несогласованность спроса и предложений на товары промышленно производства, а как следствие, обострение социальной обстановки в стране. Следует также отметить не только потерю вертикальных связей промышленного экономического развития, но и полное отсутствие горизонтальных взаимодействий, а ведь один из вариантов роста промышленного производства и реализации про-

мышленной политики – это выбор приоритетных отраслей, которые, как локомотивы, тянут за собой смежные производства.

На практике федеральные и областные целевые программы являются эффективным инструментом проведения государственной и региональной экономической, промышленной и социальной политики, особенно при решении долгосрочных задач и реализации крупных инфраструктурных проектов. Именно такой, программно-проектный, подход применяется в странах Европейского союза, в США, Канаде, Японии и других для решения стратегических задач развития экономики и социальной сферы в тех случаях, когда необходимо сконцентрировать ресурсы для достижения конкретных целей в заданные сроки.

Согласно действующему законодательству федеральные целевые и межгосударственные целевые программы, в осуществлении которых участвует Российская Федерация, представляют собой «увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации»¹.

Исходя из вышеизложенного, целесообразно пересмотреть модель развития промышленности региона. При разработке региональной программы развития промышленности необходимо учитывать ее конкурентные преимущества, которые будут способствовать росту промышленного производства и конкретно машиностроительного комплекса области как ядра промышленной политики региона. Следует также учесть, что хотя Саратовская область и является одной из шести крупнейших урбанизированных территорий ПФО (наряду с Казанской, Нижегородской, Самарско-Тольяттинской, Пермской и Уфимской), но она значительно вытянута вдоль водных артерий, что определяет специфические проблемы пространственного развития, связанные с удаленностью центра от периферийных районов. Все эти факторы необходимо учесть при разработке концепции



промышленной политики Саратовской области на долгосрочный период, которая должна содержать комплекс законодательных, административных, финансово-экономических механизмов и отношений, меры государственного регулирования и поддержки развития промышленности области, направленные на создание условий и предпосылок для устойчивого социально-экономического развития региона.

Субъектами промышленной политики Саратовской области должны являться:

- органы государственной власти, органы местного самоуправления;
- юридические лица, индивидуальные предприниматели, организации, осуществляющие промышленную деятельность;
- организации, образующие инфраструктуру поддержки субъектов промышленной деятельности и инновационной деятельности;
- научные организации;
- образовательные учреждения;
- некоммерческие организации, выражающие

интересы субъектов промышленной деятельности на территории области;

– гражданское общество.

В настоящее время машиностроение Саратовской области представлено 56 предприятиями электротехнической, дизелестроительной, горношахтной и горнорудной, химической и нефтяной, подшипниковой, автомобильной, станкостроительной и других подотраслей. Следует отметить, что рынок для машиностроителей значительно сузился. Впрочем, есть предприятия, которые не только сохранили свои позиции на нем, но и обеспечивают ежегодный прирост объемов продаж. В их числе ОАО «Нефтемаш-Сапкон», которое производит и реализует промышленные и бытовые насосы, оборудование для нефтяников и газовиков. Из всего объема выпуска четверть приходится на новую продукцию, при этом инвестиции производятся только за счет внутренних источников предприятия.

Показатели, достигнутые в 2009–2011 гг., представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития

Показатели, % к предыдущему году	2009 г.			2010 г.			2011 г.		
	РФ	ПФО	СО	РФ	ПФО	СО	РФ	ПФО	СО
Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации	92,4	92,5	97,8	104,5	105,5	102,1	104,3	107,5	108,0
Индекс промышленного производства	90,7	92,6	96,3	108,2	112,9	110,3	104,7	107,5	109,1
Инвестиции в основной капитал	83,8	81,9	80,2	106,0	99,5	115,1	108,3	107,5	116,8

Индекс промышленного производства по Саратовской области в 2011 г. составил 109,1%. Основной рост получен за счет опережающего развития обрабатывающих производств (ИПП – 112,3%). Обязательным условием реализации направлений развития промышленности

области является определение конкурентных преимуществ региона. Представим определенные нами сильные и слабые стороны развития Саратовского региона, а также возможности и угрозы внешней среды в виде матрицы (табл. 2).

Таблица 2

Матрица SWOT-анализа условий реализации промышленной политики Саратовской области

Внешняя среда	Внутренняя среда
<p>Возможности</p> <p>Выгодное транспортно-географическое положение</p> <p>Многообразие природных ресурсов</p> <p>Высокий уровень образования трудовых ресурсов</p> <p>Высокий научный потенциал</p> <p>Возможность появления в области особых экономических зон</p>	<p>Сильные стороны</p> <p>Многофункциональность производственного комплекса</p> <p>Обширная география рынков сбыта</p> <p>Высокий квалификационный уровень персонала. Доля исследователей и разработчиков, имеющих научную степень, одна из самых высоких в России</p> <p>Наличие узнаваемых торговых марок</p> <p>Внедрение на некоторых промышленных предприятиях высокотехнологичного оборудования</p> <p>Наличие базовых условий для формирования инновационных кластеров по приоритетным направлениям развития науки и техники</p>
<p>Угрозы</p> <p>Ухудшение экологической обстановки</p> <p>Прогрессирующий отток населения</p> <p>Повышение тарифов в сфере энергетики и транспорта, рост цен на все виды топлива</p> <p>Недостаточная развитость отдельных элементов инфраструктуры (фондового рынка)</p>	<p>Слабые стороны</p> <p>Повышенные издержки производства</p> <p>Высокий уровень физического и морального износа основных фондов</p> <p>Низкая диверсифицированность производства</p> <p>Недостаточное использование стратегических подходов в области менеджмента и маркетинга</p> <p>Крайне низкая доля конечной продукции в структуре экспорта</p> <p>Ограниченные возможности самофинансирования, недостаток инвестиций</p> <p>Разрывы в инновационном цикле: фундаментальные исследования – поисковые – прикладные – коммерческое использование</p>



Анализ форм реализации развития промышленного производства региона показал, что основной акцент в области сделан в сторону формирования кластеров высокотехнологичных производств: нанотехнологий, биотехнологий, лазерных технологий, IT-технологий. Но на самом деле это только одно из направлений развития промышленной политики региона, главный же центр и источник его должен быть сосредоточен в машиностроении и металлообработке, так как именно здесь создается технологическая и производственная база для развития всех отраслей. В действительности мы этого не наблюдаем, поэтому имеющийся потенциал региона не используется в полном объеме. Технопарки далеки по своему масштабу и эффективности от аналогичных структур в ведущих регионах (Казань, Самара); бизнес-инкубатор представляет собой небольшой офисный центр и не выполняет основной функции – выращивание инновационных предприятий; венчурный фонд за три года работы способствовал реализации только двух проектов².

Основываясь на вышеизложенном, можно сделать вывод о необходимости формирования промышленной политики региона как региональной промышленно-инновационной системы. Комплекс структурных единиц этой системы должен образовать инфраструктуру для развития промышленной политики региона, в центре которой будет находиться системообразующий кластер машиностроения, представленный совокупностью подкластеров.

Также следует отметить, что региональная промышленно-инновационная система должна быть информационно и финансово обеспечена, иметь действенную систему продвижения продуктов и услуг каждой инфраструктурной составляющей этой системы между ее элементами и на внешний рынок, а также иметь научно-техническую поддержку развития инфраструктурных составляющих. В области с большой долей машиностроительного производства необходимо формирование кластера как ядра реализации промышленной политики региона в контексте обеспечения реализации приоритетных направлений промышленного развития РФ. В настоящее время промышленные и технологические кластеры возникают и формируются спонтанно на базе нескольких крупных предприятий, их предназначение – способствовать активизации процессов оказания связанных услуг. Но еще Майкл Портер отмечал, что кластерная политика территории должна проводиться в формате общей стратегии регионального развития³. Основным методом ее реализации является программный подход. Разработка областных программ модернизации промышленности по опыту Татарстана, Чувашской Республики, Свердловской области и дру-

гих является наиболее эффективным способом стимулирования промышленной кластеризации территории.

Соответственно, ядром машиностроительного кластера должны являться предприятия-стратегические инноваторы, на которых реализуются крупные инновационные проекты (ОАО «НПП «Алмаз»», ОАО «НПП «Контакт»», ФГУП ПО «Корпус», ФГУП «Базальт» и др.).

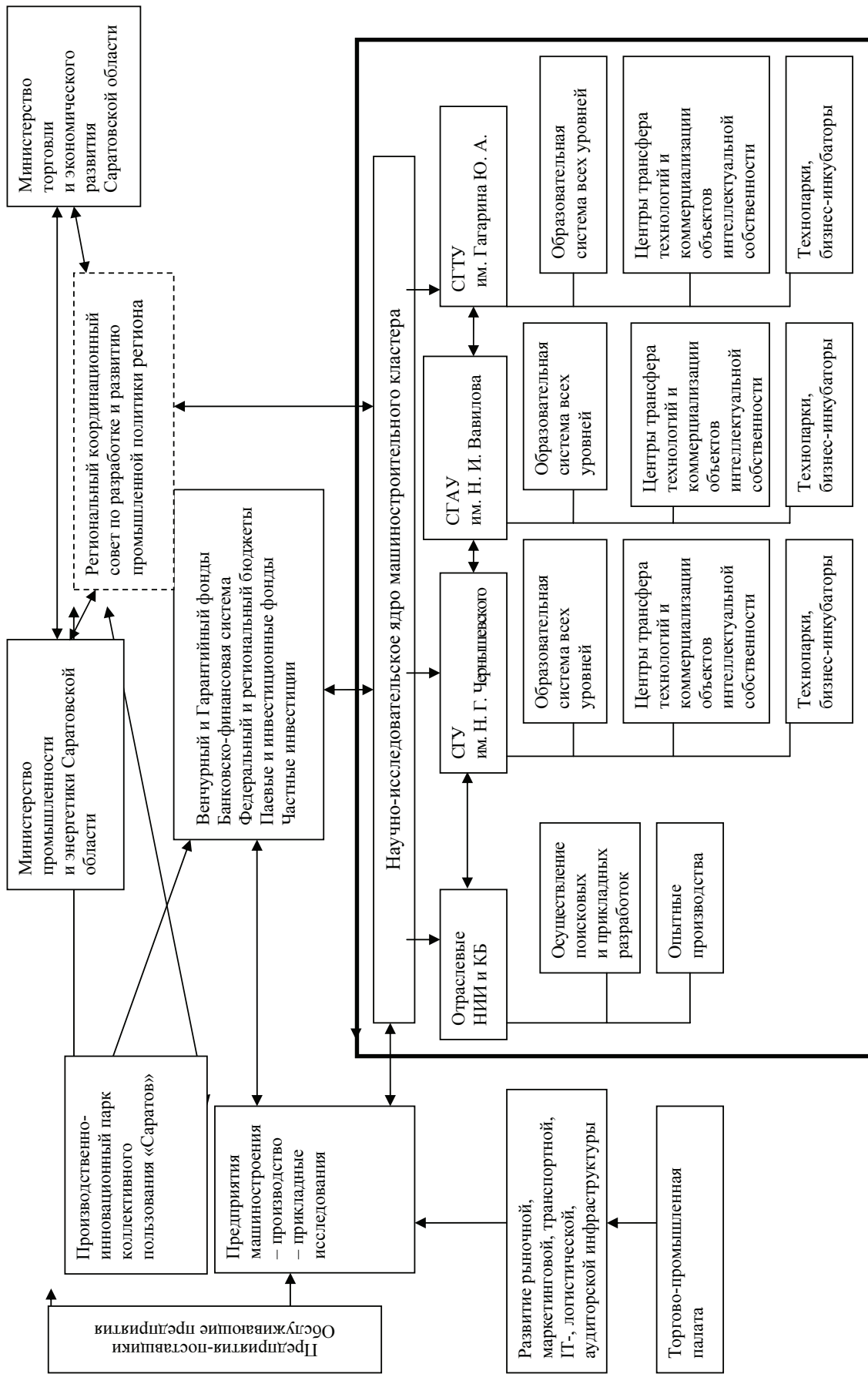
Создание инновационного производственно-территориального кластера в области машиностроения и металлообработки позволит улучшить инвестиционный климат посредством создания структурных элементов экономики региона на основе интеграции предпринимательских организаций реального и финансового секторов экономики, научно-исследовательских структур.

На территории Саратовской области машиностроительный кластер должен включать следующие подкластеры, образованные предприятиями:

- электронное машиностроение (формирующийся);
- транспортное машиностроение (формирующийся). Важнейшей точкой роста региональной промышленности является развитие подкластера транспортного машиностроения. Так, на предприятиях отрасли в рамках работ по созданию совместных производств с крупными промышленными холдингами ожидается освоение новых видов продукции и технологий (например, ОАО «Трансмаш», ЗАО «Тролза», «ЕПК – Бренко Подшипниковая Компания» и др.);
- нефтегазовое машиностроение (перспективный);
- энергомашиностроение (перспективный);
- сельскохозяйственное машиностроение (перспективный);
- химическое машиностроение (перспективный);
- приборостроение (ОАО «Тантал»);
- радиотехническая и электронная промышленность (ФГУП ПО «Корпус», ОАО «НПП «Алмаз»»);
- электротехническая промышленность (ОАО «СЭПО»);
- металлообработка (ООО «Металлообработка», ОАО «СПЗ», ООО «Завод "Металлист"», Вольск, ЗАО «Сталепромышленная компания», Аткарский механический завод, Саратовский завод резервуарных конструкций).

В общем виде механизм реализации промышленной политики на основе построения кластера машиностроения и металлообработки должен иметь следующий вид (рисунок).

Таким образом, необходимость системного программного подхода к развитию промышленной политики и более эффективному использованию конкурентных и ресурсных возможностей



Механизм реализации региональной промышленной политики на основе кластерного подхода



в Саратовском регионе определяется многими факторами: во-первых, большой долей промышленного комплекса в экономике региона.

Во-вторых, в 2008 г. Федеральным агентством по промышленности Саратовская область была определена как площадка для реализации пилотного проекта организации регионального промышленного центра по металлообработке. К реализации этого проекта планировалось привлечь значительное количество крупных и средних предприятий машиностроения и ОПК. Но на текущий период результативность проекта достаточно низкая. Имеющийся научный, производственный и инновационный потенциал области используется далеко не в полном объеме.

В-третьих, промышленный комплекс Саратовской области – основная составляющая экономического потенциала региона, создающая около 30% добавленной стоимости валового регионального продукта. Около 69% промышленного производства обеспечивается обрабатывающими производствами, 24% – топливно-энергетическим комплексом и 7% – добывающим сектором.

Создание инновационного производственно-территориального кластера в сфере машиностроения и металлообработки как ядра реализации про-

мышленной политики области позволит улучшить инвестиционный климат посредством создания структурных элементов экономики на основе интеграции предпринимательских организаций реального и финансового секторов, научно-исследовательских структур.

Это позволит предприятиям кластера минимизировать затраты на внедрение инноваций за счет внутренней специализации и стандартизации.

Примечания

- ¹ Постановление Правительства РФ «О внесении изменений в порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация». URL: <http://fcp.economy.gov.ru/npd/pp842.htm> (дата обращения: 05.05.2012).
- ² См.: Лисовский С. Саратовская область отстает от наукоемкости ВВП. URL: http://news.sarbc.ru/main/2012/05/03/122072.html#Scene_1 (дата обращения: 04.05.2012).
- ³ См.: Татarkin А. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 1. С. 4.

УДК 338.46.002

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

И. В. Манахова

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова
E-mail: ManakhovaIV@mail.ru

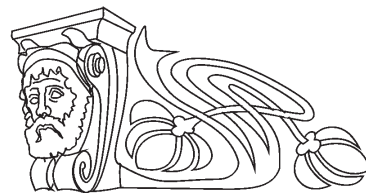
В статье раскрываются воспроизводственный, информационный, инновационный подходы к трансформации содержания потребления. С этих позиций исследуются изменения роли, структуры, функций потребления, его субъекты и объекты, формы реализации и результаты, происходящие под влиянием информатизации и глобализации общества и экономики.

Ключевые слова: потребление, информационная экономика, воспроизводство, инновации.

Transformation Social-economic Maintenance of Consumption in the Information Economy

I. V. Manakhova

The article is devoted to the reproduction, information, innovative approaches to transformation of social-economic content consumption. From these positions are investigated changes in the role, structure, functions of consumption, its subjects and objects, forms of



implementation and results, taking place under the influence of informatization and globalization of society and the economy.

Key words: consumption, information economy, reproduction, innovations.

Объективной закономерностью современного социально-экономического развития является становление информационной экономики. На этапе постиндустриальной цивилизации и информационной революции компьютерные и телекоммуникационные технологии, современные средства связи резко ускоряют общемировую интеграцию по всем направлениям, наделяя процессы предшествующей индустриальной цивилизации новыми качествами и динамикой. Формируется коммуникативное единство мира, в котором скорость распространения невиданных объемов информации



намного больше скорости передвижения людей и товаров. Глобальное информационное пространство преобразует экономическую, политическую, общественную, культурную деятельность. Информационные технологии многократно повышают интенсивность связей между людьми, народами и цивилизациями. Техносфера определяет жизнь людей, меняет механизмы управления обществом, а интеллектуальная деятельность приобретает большую власть. Капитал как фактор производства уступает место информации, знаниям, интеллекту. Глобализация и информатизация меняют жизненные уклады во многих странах мира, ускоряют время, уплотняют пространство, размывают границы, резко интенсифицируют социальные процессы.

Новая экономика – это информационная экономика, которая расширяет возможности развития человека благодаря активному использованию информации и знаний. Цель ее – изучить новые закономерности и факторы, основанные на знании о себе и мире, и заставить работать на благо общества.

С позиций постиндустриализма новая экономика и информационное общество характеризуются следующими тенденциями:

- источник производительности и роста – знания, распространяемые через обработку информации;
- экономическая деятельность смещается от производства товаров к предоставлению услуг;
- рост информационного содержания труда, увеличение его творческого характера;
- изменение соотношения рабочего и свободного времени в пользу последнего;
- рост производства и потребления продукции нерыночного характера.

С развитием цивилизации и общества развивается и совершенствуется потребление. Этот процесс носит объективный характер и выражается всеобщим законом возвышения потребностей.

Проявлением трансформации как процесса системных изменений является усложнение, эволюционное расширение социально-экономического содержания потребления как мультидисциплинарного феномена. Под воздействием развития новых потребностей, новаций в технологиях производства и общественных отношениях глубоким изменениям подвергаются роль и функции потребления в экономической системе, существенно преобразуется его структура, модифицируются субъекты, усложняются объекты и предметы потребления, расширяются формы реализации экономического поведения в данной сфере.

Методологической основой исследования трансформации социально-экономического содержания потребления выступают следующие подходы.

1. *Воспроизводственный подход.*

В экономической системе потребление традиционно выступает конечным пунктом, результатом, завершающей фазой системы воспроизводства, где произведенные блага и услуги используются для удовлетворения потребностей. Потребление в концентрированном виде отражает совокупность общественных отношений всех предшествующих стадий воспроизводства и обратно воздействует на экономическое поведение на всех стадиях воспроизводственного процесса.

Производство и потребление диалектически связаны, эти отношения являются асимметричными: на разных этапах развития экономики имеет место диспропорция, характеризуемая доминированием одной из функций производства или потребления. Такая доминанта выступает как системообразующее начало для социальных процессов (выработки социальных норм, процессов социализации и стратификации).

В индустриальной экономике доминантой является производство, потреблению отводится подчиненная роль. Товарный фетишизм и отчуждение труда составляют идеологию капитализма, основанную на примате производства, где труд – высшая добродетель в духе протестантской этики¹. По определению М. Портера, в котором отражается экономическое и социальное содержание, производство – есть процесс последовательного создания и накопления ценности, «цепочка ценностей»². В этом ключе представители неоклассического направления, вслед за А. Маршаллом³, рассматривают потребление как своего рода отрицательное производство, считая, что в процессе потребления происходит уменьшение или разрушение полезности. Однако кейнсианцы выражают противоположный подход, в их интерпретации, напротив, потребление является важнейшей составляющей эффективного спроса, способной стимулировать экономический рост. В неклассической теории происходит конвергенция функций производства и потребления. В работах Г. Беккера⁴ потребление становится новым производством, в этом процессе домохозяйства производят базовые потребительские блага, полезность которых определяется исключительно косвенным образом через потребление. С этих позиций потребление представляет собой производство особого рода: в процессе потребления происходит производство базовых потребительских благ, непосредственно входящих в целевую функцию потребителя. Потребитель, используя товары и услуги, в процессе потребления извлекает из них полезные эффекты и тем самым удовлетворяет свои потребности.

В постиндустриальной экономике в производственный цикл входит новая важная составляющая – информация. М. Портер указывает, что исторически физический (материальный) компо-



нент товара был важнее информационного, однако новые технологии дают возможность за счет нового информационного компонента создавать большую, чем физический компонент, стоимость.

В новых условиях соотношение производства и потребления существенным образом изменяется. С одной стороны, производство *дистанцируется* от потребления – происходит географический перенос производства из центра на периферию. Потребительскими центрами становятся развитые страны, производство перемещается в развивающиеся страны⁵. С другой стороны, потребление и производство *конвергируются*: производство занимает подчиненное положение, возникает новая ситуация, когда производственная система находит идеи в потребительских практиках, конкуренция в производстве переносится в сферу потребления.

По мнению Д. Тапскотта⁶, одним из признаков нового электронно-цифрового общества является трансформация отношений изготовитель – потребитель, стираются грани между производством и потреблением, на смену массовому производству приходит массово-индивидуализированное. Наблюдается процесс *кастомизации*, когда изготовители вынуждены создавать товары, соответствующие требованиям отдельных потребителей. В новом сетевом обществе потребители вовлекаются в производственный процесс, то есть их знания, информация и соображения используются при определении технических характеристик продукции. В инфомагистрале каждый потребитель становится одновременно изготовителем, когда создает и отправляет сообщение, обкатывает виртуальный автомобиль, создает нужную конструкцию на экране компьютера. Сотрудничество людей в Сети воспринимается как часть корпоративного ресурса в мультимедийной информации и становится частью международного депозитария знаний. Идеи потребителей, информация и технологии становятся частью продукции, увеличивается содержание знаний в товарах и услугах. Потребители информации и техники становятся производителями. Потребление в воспроизводственном процессе начинает играть доминирующую роль.

Происходит изменение морально-этических норм. Производственная мораль как регулятор поведения уходит в прошлое. Глобальный кризис показал, что отсутствие моральных принципов в финансовом секторе, секторе госуправления, в секторе производства приводит к агрессивному и антисоциальному экономическому поведению (миллионные бонусы за счет налогоплательщиков, коррупция, «откаты» и т.д.). В пространстве потребления, напротив, происходит интенсивное формирование потребительской этики. Этот процесс определяется секуляризацией потребления, которая практически завершилась в развитых

странах. Экономическая социализация и стратификация перемещается в пространство потребления, которое образует новую глобальную социальность.

Потребление, выступая компонентом воспроизводственного процесса, является одновременно формой и механизмом реализации социальной структуры общества, ее противоречий и деформаций. Именно в сфере потребления в конечном счете проявляются складывающиеся в обществе социально-экономические отношения. Поляризация характеристик потребления, дифференциация доходов, растущее неравенство выступают внешним проявлением особенностей и противоречий социально-экономических процессов, происходивших на предшествующих этапах воспроизводственного процесса.

2. Информационный подход.

Определяя информационное общество как новую социальную реальность, теоретики (Ф. Махлуп, М. Порат, Й. Масуда, Т. Стоунбер) отмечают его многогранность и радикальные преобразования, которые внесла информационная революция во все сферы общественной жизни. В информационном обществе, по мнению У. Мартина, жизненные стандарты, формы организации труда и проведения досуга, система образования и сфера потребления явно подвержены влиянию прогресса информации и знаний⁷. Под влиянием бурного распространения информационных технологий происходят формирование нового жизненного уклада, изменения в качестве жизни людей, меняются их ценностные ориентации и предпочтения.

В информационной экономике в сфере потребления явно прослеживаются как положительные, так и отрицательные тенденции.

Во-первых, происходят изменения в структуре потребления, отмечается резкий рост нематериальных, неутилитарных благ. Утилитарные блага в большей степени удовлетворяют витальные потребности, связаны с воспроизводством человека как потребителя, тогда как неутилитарные связаны с реализацией духовных, интеллектуальных, творческих потребностей человека.

Во-вторых, меняется характер потребления: оно становится разнообразным, индивидуализированным, ситуационным.

В-третьих, формируется иной тип потребления – симулятивное потребление, когда различного рода блага, потребляемые человеком, подменяются их символами. Симулякры призваны создавать рыночную ценность блага, превосходящую его реальную цену, создавать симулирующие реальные потребительские свойства⁸. В результате потребитель нацелен на приобретение даже не товара, а его симулякра, обладающего зачастую низкой (или отрицательной) действительной потребительской ценностью как для индивида, так и



для общества. Наблюдается процесс масштабной символизации и деутилитаризации, характерный для общества потребления. Как отмечает А. Долгин, «предметы все активней используются не просто как вещи с полезными свойствами, а как знаки, символы, культурные коды – словом, как сигналы и сообщения. Потребляя товар, человек вступает в отношения с другими людьми, иначе говоря, люди коммуницируют посредством вещей»⁹.

В-четвертых, меняются не только количественные, но и качественные характеристики потребительских благ:

– благодаря цифровым технологиям издержки тиражирования нематериальных продуктов близки к нулю. В таких условиях редкость как качественная характеристика благ переходит из фазы производства в фазу потребления и лимитирована рецептивными возможностями и антропологическими ресурсами человека;

– моральная амортизация обгоняет амортизацию физическую: вещи недоиспользованы, выходят из употребления задолго до их реального износа;

– прежде ценность большинства товаров определялась по формальным признакам (вес,

габариты, мощность), в новых условиях изделия массово переходят в разряд так называемых опытных товаров;

– отмечается непрозрачность, неясность качества товаров в связи с увеличением их количества и сложности, что проявляется в информационной асимметрии производителей и потребителей;

– цена вещей все меньше связана с их универсальной ценностью и все больше отражает ценность индивидуальную, ситуационную, преломленную через восприятие других людей.

В-пятых, на ценность благ в информационной экономике влияет информационный фактор, который проявляется в наличии инновационной ценности – сочетании в производимом продукте полезности и новизны, и символической ценности, формирующейся на основе своеобразного отношения между потребителем и благом. Как отмечает О. Антипина, совокупность этих ценностей позволяет говорить об информационной ценности, содержание которой дополняет объективный смысл трудовой стоимостной субстанции¹⁰.

Динамика изменений потребления под воздействием информационного фактора отражена в таблице.

Сравнительный анализ потребления в традиционной и информационной экономике

Характерные признаки	Традиционная экономика	Информационная экономика
Роль потребления	Подчиненная	Доминирующая
Структура потребления	Материальные, утилитарные блага	Резкий рост нематериальных, неутилитарных благ
Характер потребления	Массовое Ассоциативное	Индивидуализированное
Предметы потребления	Вещи и услуги с полезными свойствами	Символы, коды, знаки Предметы как сигналы и сообщения
Тип потребления	Утилитарное	Симулятивное
Потребительские товары и услуги	Однородные Дефицитарные	Разнообразные Неоднородные Недефицитарные
Цена товаров и услуг	Трансформационные издержки, связанные с физическим изготовлением товаров	Опережающий рост <i>транзакционных</i> издержек, связанных с обработкой информации
Ценность	<i>Субъективная</i> – потребительская полезность <i>Объективная</i> – трудовая теория стоимости	<i>Инновационная</i> – сочетание полезности и новизны <i>Символическая</i> – своеобразное отношение между потребителем и благом
Амортизация	Реальный <i>физический</i> износ	Ускоренная <i>моральная</i> амортизация Недоиспользование
Качество товаров	Определяется по формальным признакам (вес, габарит, мощность и т.д.)	Неясность, непрозрачность качества
Природа общественного богатства	Материальная	Информационная



3. Инновационный подход.

Современный экономический рост обусловлен интерактивными изменениями в двух сферах: в производстве и потреблении. Растущее во времени разнообразие товаров и услуг, предлагаемых потребителем рынком, вызвано изменениями в технологиях производства под влиянием научно-технического прогресса, повышением его продуктивности на основе инноваций. Понимание инновации как новшества, доведенного до конечного потребителя, дает основания предполагать, что инновационность потребителя не менее важна, чем инновационность производителя. Многие исследователи отмечают, что роль потребителя как инноватора была недооценена в рамках ориентированного на производство шumpетерианского подхода к инновациям и росту.

В рамках эволюционной теории¹¹ исследуются взаимосвязь экономического роста и особенностей потребительского поведения, изменения моделей потребления. Так, С. Меткаф полагает, что поведение потребителей формирует ориентиры, следуя которым производители могут транслировать новые технологические возможности в конечные товары и услуги, пользующиеся спросом. Л. Пазинетти разрабатывает многосекторные модели, где экономический рост и структурные изменения связаны с долгосрочными изменениями в потребительском поведении и вызваны потреблением новых товаров и услуг. Б. Лоусби обращает внимание, что существует конфликт между растущим потенциалом знаний и ограниченной познавательной способностью человека. Инновационность потребителя зависит от различий индивидов, во-первых, при восприятии проблемы, во-вторых, от реакции на проблему в их воображении. Р. Лангуа и В. Рупрехт утверждают, что существенную роль играют потребительские знания и процесс обучения потребителей. Постиндустриальное образование меняет ориентиры, выстраивается под потребительские модели, образование ориентируется на обучение потреблению.

Ряд междисциплинарных исследований посвящен изучению «потребительской инновационности», связанной с ориентацией человека на потребление новых товаров и услуг. Выделяются два основных вида:

– «глобальная инновационность» или врожденная, которая проявляется в генерализованной установке субъекта на восприятие и принятие новых брендов и товаров;

– специфическая инновационность, проявляющаяся в различных областях жизни и потребительской активности человека¹².

Креативность переходит в пространство потребления. Формируются новые креативные практики потребления, стимулирующие развитие производства.

В рамках инновационного подхода можно обосновать следующую идею: возрастающая роль потребления обусловлена его результатом. Результатом процесса потребления выступает воспроизводство человеческого потенциала – комплекса физических, интеллектуальных, духовных возможностей человека. Именно человеческий потенциал, формирующийся в процессе потребления, становится важнейшим фактором инновационного развития и обеспечивает новое качество экономического роста. Следовательно, потребление должно достигнуть такого качественного и количественного состояния, сформировать такую структуру потребностей, которые на данном уровне развития технологий и экономики обеспечивают создание всех предпосылок для расширенного воспроизводства человеческого потенциала и развития творческой деятельности. В развитых и развивающихся странах уже возникает креативный класс – люди творческого труда, создающие инновации в ходе своей обычной работы и повседневной жизни. Именно качество человеческого потенциала будет обеспечивать решающие конкурентные преимущества в соревновании экономик XXI века. В ближайшем будущем страны будут конкурировать за людей больше, чем за природные или финансовые ресурсы.

Таким образом, теоретический анализ потребления с позиций воспроизводственного, информационного, инновационного подходов позволяет сделать вывод о глубинной трансформации социально-экономического содержания потребления в информационной экономике, возрастании его роли в экономической системе. Такой подход создает существенные резервы экономической теории потребления, расширяя ее научный и прагматический потенциалы.

Примечания

- ¹ См.: *Овруцкий А. В.* Социальная философия потребления : теоретические и методологические аспекты. Ростов н/Д, 2010. С.137–138.
- ² *Портер М.* Конкуренция : пер. с англ. М., 2005. С. 109.
- ³ См.: *Маршалл А.* Принципы экономической науки : в 3 т. М., 1993. Т. 1. С. 153.
- ⁴ См.: *Беккер Г.* Человеческое поведение : Экономический подход. М., 2003.
- ⁵ См.: *Кляйн Н.* NO LOGO. Люди против брендов : пер. с англ. М., 2012. С. 256.
- ⁶ См.: *Танскомм Д.* Электронно-цифровое общество. Киев, 1999. С. 76.
- ⁷ См.: *Martin W. J.* The Global Information Society. Aldershot, 1997. P. 3.
- ⁸ См.: Человек и экономика : справедливость и базисная демократия против тоталитаризма рынка и капитализма / под ред. А. В. Бузгалина. М., 2011. С. 45.



- ⁹ Долгин А. Б. Манифест новой экономике. Вторая невидимая рука рынка. М., 2010. С. 15.
- ¹⁰ См.: Антпина О. Н. Информационная экономика : современные технологии и ценообразование. М., 2009. С. 13.
- ¹¹ См.: Рост потребления и фактор разнообразия : новей-

шие исследования западных и российских эволюционистов : сб. ст. ; пер с англ. М., 2007.

- ¹² См.: Goldsmith R., Hofacker C. Measuring Consumer Innovativeness // J. of the Academy of Marketing Science. 1991. № 6. P. 209–221.

УДК 334.012.23:001.895

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О. В. Сенокосова

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



Статья посвящена особенностям формирования инновационной бизнес-среды в российских условиях. Инновационная бизнес-среда находится в настоящее время на стадии формирования, неравномерность которой приводит к отсутствию инновационно активного населения, стимулирования новаторов к предпринимательству, предпринимателей к активному внедрению новшеств в производство, механизма рождения инноваций, вывода их на рынок и внедрения в производство.

Ключевые слова: инновации, бизнес-среда, инновационное предпринимательство, рынок инноваций.

Formation of the Innovative Business Environment in the Russian Federation

O. V. Senokosova

Article is devoted features of formation of an innovative business environment in the Russian conditions. The innovative business environment is, now, at a formation stage, therefore practically there is not is innovative-active population, stimulation of innovators to business, businessmen to active introduction of innovations in manufacture, the mechanism of a birth of innovations, their conclusion to the market and introductions in manufacture.

Key words: innovations, business environment, innovative business, market of innovations.

Развитие инновационного бизнеса является одной из важных составляющих перевода российской экономики на инновационный путь. Во всех развитых странах роль инновационного бизнеса (особенно малого) в решении актуальных социально-экономических и технологических задач достаточно велика. Предполагается, что инновационные предприятия в России должны вскоре составить значительную долю ВВП страны и позволить ей уйти от сырьевой зависимости. Для полноценного функционирования бизнеса необходима среда, позволяющая развиваться и внедряться в инновационные волны.

Для создания и диффузии инноваций важны в первую очередь конкуренция и развитая биз-

нес-среда. Существует множество определений, характеризующих бизнес-среду предприятий, отраслей, рассматриваются отдельные ее стороны, выделяются внешняя и внутренняя среда.

В целом под бизнес-средой понимается совокупность факторов, способствующих развитию бизнеса. Обычно среди факторов, определяющих бизнес-среду, выделяются государственное и бюрократическое регулирование, инвестиции, коррупция, налоговое бремя, законодательное регулирование, права собственности, доступ к финансовым ресурсам и т.д.

Теоретически средообразование можно разделить на два этапа – формирование и развитие. Первый этап (подготовительный) – формирование – представляет собой процесс, состоящий из последовательного соединения и объединения элементов, находящихся в среде, итогом которого является объект среды. Данный этап заключается в наборе необходимых элементов среды с соответствующими свойствами для дальнейшего их использования. Объектом первого этапа должны быть инновации.

Второй этап (завершающий) – развитие – является логическим продолжением первого и связан с функционированием систем. Он отображает непосредственное достижение цели, поставленной перед объектом. Если результатом первого этапа является объект, то результатом второго – удовлетворение потребности (достижение цели), в котором проявляется система. Инновационная бизнес-среда России, на наш взгляд, в настоящее время находится на стадии формирования.

Инновациям в России уделяется большое внимание, во многом они понимаются слишком узко, лишь как внедрение абсолютно новых продуктов и разработок, а также как революционные прорывы. Инновации необходимо рассматривать как создание новой ценности, они должны быть тесно связаны не только с активизацией иннова-



ционной деятельности, но и с повышением роли человеческого капитала в системе производственных отношений.

Поэтому основой формирования инновационной среды должна стать трансформация роли человеческого капитала – определение его как стратегического ресурса инновационной деятельности, обеспечивающего возможность решения научно-технических задач и позволяющего реформировать промышленное производство, а также формировать предпринимательскую среду, отвечающую принципам партнерства, свободы выбора и интеграции интеллектуального ресурса в глобальное экономическое и информационное пространство.

В настоящее время не полностью сформирована такая инновационная среда, которая бы увеличивала долю инновационно активного населения России, стимулировала новаторов к предпринимательству, а предпринимателей к активному внедрению новшеств в производство, и внутри которой был бы создан действенный механизм рождения инноваций, вывода их на рынок и внедрения в производство. Традиционные сектора экономики в большинстве не осваивают новые технологии, уже имеющиеся на рынке, не развиваются и не повышают производительности труда, что, в свою очередь, ведет к деградации экономики в целом и понижению ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Помимо «классических» факторов, формирующих бизнес-среду, необходимо акцентировать внимание и на следующих позициях: состоянии научно-технического, технологического, инновационного потенциала общества, политических, социокультурных, природных, международных, ресурсных факторах.

Инновационная бизнес-среда должна отвечать следующим требованиям:

1) не ограничивать конкуренцию, обязаны функционировать антимонопольные структуры, должны быть обеспечены низкие границы входа на рынок, минимизированы бюрократические барьеры для бизнеса;

2) помогать инновационному бизнесу: должны быть сформированы организационные структуры поддержки бизнеса (бизнес-инкубаторы, технопарки), созданы условия для финансовой, информационной, консультационной поддержки инновационных проектов, обеспечения квалифицированными кадрами и т.д.

3) стимулировать к инновациям через различные социальные институты, в том числе формирование позитивного отношения к инноваторам, налоговые преференции и т.п.

4) обеспечивать защиту интеллектуальной собственности и экономическую и физическую безопасность, защиту от бюрократических препятствий и т.п.

В российских условиях инновационная бизнес-среда пока в полном объеме не отвечает этим требованиям, поэтому для развития инновационного бизнеса в неблагоприятных условиях характерен не рост, а некое торможение. Невозможно в условиях не сформированной инновационной среды повышение инновационной активности бизнеса.

Рассмотрим некоторые перекосы в создании бизнес-среды, позволившие сформировать современное состояние бизнеса в сложившихся условиях.

1. В рамках инновационной политики реализован ряд важных мер, направленных на формирование бизнес-среды, стимулирование компаний к инновациям, развитие инструментов поддержки технологической модернизации. Однако при наличии отдельных улучшений до сих пор сохраняется фрагментарность и неустойчивость общего прогресса в данной сфере.

2. Среди ключевых проблем формирования и реализации государственной инновационной политики – недостаточное качество бизнес-среды, неконкурентоспособный инвестиционный климат, сохранение неразвитости условий для справедливой конкуренции на рынках.

3. Сохраняются значительные барьеры для распространения новых технологий. Они обусловлены нынешним отраслевым регулированием, а также реализацией процедур сертификации, таможенным и налоговым администрированием.

4. Недостаточны усилия региональных и муниципальных властей по улучшению условий для инновационной деятельности. Некоторые российские регионы демонстрируют существенный прогресс в формировании благоприятных условий для инновационного бизнеса, в развитии различных инструментов поддержки инноваций, однако весьма медленно идет процесс межрегионального распространения лучших практик.

5. Взаимодействие бизнеса и государства в формировании и реализации инновационной политики пока не носит регулярного характера, не обеспечивает сбалансированного представления интересов различных инновационно активных предприятий, особенно в слабо концентрированных и создающихся секторах.

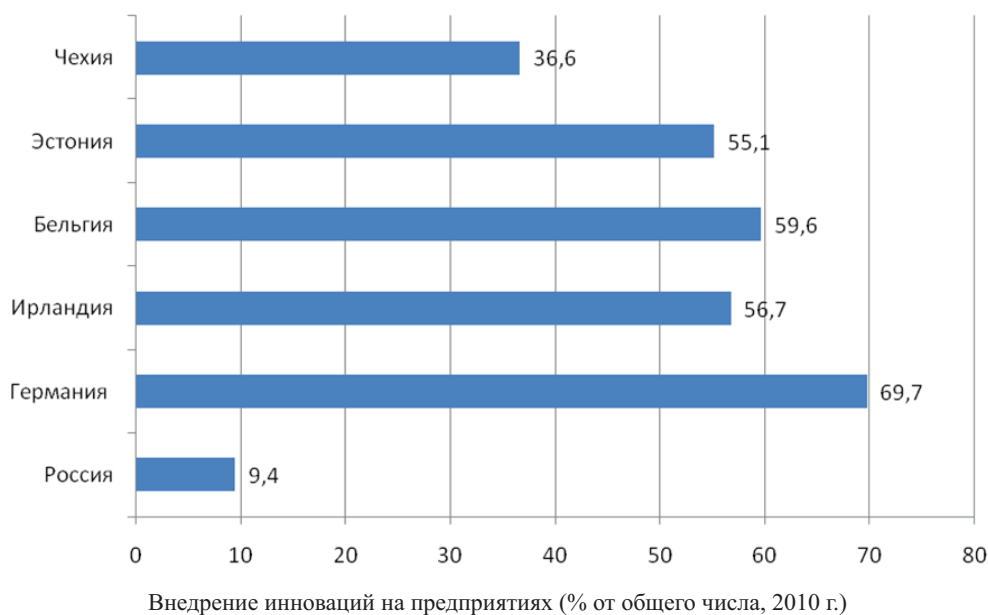
6. Недостаточна эффективность инструментов государственной поддержки инноваций, которая выражается в ограниченной гибкости, неразвитости механизмов распределения рисков между государством и бизнесом, слабой ориентированности на стимулирование связей между различными участниками инновационных процессов.

7. Издержки небольших компаний на получение прямой государственной поддержки при реализации инновационных проектов весьма высоки, а возможности федеральных органов исполнительной власти администрировать предо-



ставление поддержки по множеству некрупных проектов крайне ограничены. Пока не наблюдается значительного прогресса в реализации различных механизмов поддержки инновационной деятельности предприятий через отраслевые бизнес-ассоциации. Отсутствуют работоспособные механизмы регулярного выявления неэффективных или морально устаревших инициатив и последующего их «свертывания».

8. Восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера остается низкой. В 2010 г. разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 9,4% от общего числа предприятий отечественной промышленности, что намного ниже значений, характерных для Германии (69,7%), Бельгии (59,6%), Эстонии (55,1%), Финляндии (52,5%), Швеции (49,6%) (рисунок)¹.



9. Мала доля предприятий, инвестирующих в приобретение новых технологий (11,8%). Низка не только доля инновационно-активных предприятий, но и интенсивность затрат на технологические инновации, составляющая в промышленности России 1,9% (аналогичный показатель в Швеции – 5,4%, Финляндии – 3,9%, Германии – 3,4%)².

Недостаточный уровень инновационной активности усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Хотя в абсолютном выражении объемы инновационной продукции постоянно повышаются (в 1995³–2009 гг. – на 34%), затраты на технологические инновации растут еще быстрее (за тот же период – втрое)⁴.

Рост бюджетного финансирования, направляемого на поддержку исследований и разработок, развитие сектора генерации знаний, не привел к должному росту инновационной активности предприятий. За период с 2005 по 2009 г. доля средств отечественного предпринимательского сектора во внутренних затратах на исследования и разработки уменьшилась с 30,0 до 26,6% при увеличении доли средств государства с 61,9 до 66,5%. В целом затраты на технологические инновации организаций промышленного производства составили в 2009 г. 358,9 млрд руб. (0,9% к ВВП)⁵.

В целом расходы российских компаний на НИОКР (в процентах к ВВП) значительно ниже (1,24%), чем в странах – инновационных лидерах (2,5–4,5%) и в странах «второго эшелона» (1,5–2,5%).

Абсолютное доминирование наименее передовых типов инновационного поведения (заимствование готовых технологий и т. д.) характеризует российскую инновационную систему как ориентированную на имитационный характер, а не на создание радикальных нововведений и новых технологий.

Неразвитость инфраструктуры экспериментальных исследований не позволяет вывести российские научные лаборатории на уровень, сравнимый с западным. Очень скромно выглядят российские компании и на мировых рынках. В 2010 г. доля произведенных ими товаров и оказанных услуг в общемировых объемах экспорта высокотехнологичной продукции гражданского назначения составила 0,25% (в 2003 г. – 0,45%), что несравнимо меньше доли таких стран, как Китай (16,3%), США (13,5%), Германия (7,6%) и др. Стабильно слабые позиции российские предприятия-экспортеры занимают в таких областях, как офисное и компьютерное оборудование (0,05% мирового экспорта), электронные компоненты и



телекоммуникационное оборудование (0,1%) и фармацевтическая продукция (0,09%), то есть в сегментах, рассчитанных на массового конечного потребителя. Наибольшая же активность сосредоточена в узких специфических направлениях: неэлектрические машины (2,02%), химическая продукция (0,77%, преимущественно радиоактивные материалы), авиакосмическая техника (0,39%).

Российские компании тратят на инновации значительно меньше своих зарубежных конкурентов в соответствующих секторах. В рейтинге 1000 крупнейших компаний, осуществляющих исследования и разработки, представлены только три российские компании: Газпром, Автоваз, ОАО «Ситроникс».

Для сравнения, доля расходов на исследования и разработки в бюджетах компаний – лидеров мировой автомобильной индустрии более чем в 6 раз выше, чем у российского автопроизводителя: у General Motors (2-е место в рейтинге по объему затрат на исследования и разработки) она составляет 4,4% от выручки, у Toyota (4-е место в рейтинге) – 3,9%. Для ведущих мировых телекоммуникационных компаний соответствующий показатель в десять раз выше, чем у российского лидера: так, у компании Qualcomm (США, 43-е место в рейтинге) он составляет 20,6% от выручки⁶.

Несмотря на то, что в условиях кризиса доля инновационно активных предприятий промышленного производства и ряда отраслей сферы услуг в России почти не изменилась (с 8,0% в 2008 г. до 7,7% в 2009 г.), в целом ситуация остается неблагоприятной. Большинство предприятий, столкнувшись с необходимостью жесткой оптимизации издержек, экономит в первую очередь на развитии, откладывая на неопределенное будущее инновационные проекты, расходы на НИОКР и перевооружение.

В этом контексте равномерное формирование инновационной бизнес-среды является одной из ключевых задач на данном этапе развития экономики России и требует доработок в обеспечении следующих базовых условий:

– проведение последовательной политики государства, направленной на устранение административных барьеров, содействие конкуренции;

– исключение практики предоставления индивидуальных преференций деятельности федеральных, региональных и муниципальных органов исполнительной власти, создания искусственных барьеров, использования административного ресурса;

– обеспечение прозрачности и открытости процедур передачи прав на государственное и муниципальное имущество, присоединения к электрическим, газовым сетям, системам водо- и

теплоснабжения. Антимонопольное регулирование будет одним из важнейших инструментов содействия инновационному развитию;

– совершенствование использования всех инструментов экономического регулирования, в том числе налоговой политики, таможенно-тарифного регулирования, планирования, государственных закупок и тарифного регулирования естественных монополий, а также миграционной политики;

– повышение качества взаимодействия разных сторон (бизнеса, науки, государства, общества) при формировании и реализации государственной политики по развитию инструментов частно-государственного партнерства.

В то же время формирование гармоничной инновационной бизнес-среды – процесс сложный и длительный, требующий обновления (иногда принципиального) ряда существующих институтов. В этой связи меры по развитию инновационной среды должны (особенно на первом этапе) сочетаться с мерами по поддержке инновационной деятельности компаний, старта новых инновационных бизнесов, по стимулированию связей между различными участниками инновационных процессов (например, между крупными компаниями и малым и средним бизнесом, между научно-образовательными организациями и бизнесом). Только при обеспечении этих условий возможно создание инновационной бизнес-среды, когда постоянные инновации становятся неотъемлемым элементом цивилизованной конкуренции между компаниями, когда именно инновационно активные компании получают долгосрочные преимущества на рынке и в этой связи их собственники заинтересованы в результативных инновациях, когда инновационный бизнес пользуется уважением со стороны общества.

Примечания

- ¹ См.: Venture business news. URL: <http://www.venture-news.ru> (дата обращения: 21.11.2011).
- ² См.: «Инновационная Россия» уповаает на бизнес // ТПП-Информ. Торгово-промышленные ведомости. 05 сентября 2011 г. URL: http://tpp-inform.ru/economy_business (дата обращения: 03.12.11).
- ³ См.: Кузык Б., Яковец Ю. Россия – 2050 : стратегия инновационного прорыва. М., 2005. С. 62.
- ⁴ См.: Козак С. Сила бизнеса в его единстве // Торгово-промышленные ведомости. URL: <http://tpp-inform.ru> (дата обращения: 03.12.11).
- ⁵ См.: Асаул А. Н. Национальная стратегия инновационного развития // Экономическое возрождение России. 2010. № 1(23). С. 23–26.
- ⁶ См.: Исмаилов Т. А., Гамидов Г. С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации. 2004. № 1. С. 23.



УПРАВЛЕНИЕ

УДК 330.43

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ КОНВЕРГЕНЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ

О. С. Балаш

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

В статье проводится анализ экономического роста России, сигма- и бета-конвергенции по данным социально-экономического развития регионов за 1999–2010 гг.

Ключевые слова: пространственная эконометрика, региональная конвергенция, методы пространственного анализа данных.

Convergence Spatial Analysis of Russia's Regions

O. S. Balash

The article analyzes the economic growth of Russia, sigma and beta convergence according to the data socio-economic development for 1999 and 2010 years.

Key words: spatial econometrics, regional convergence, exploratory spatial data analysis.

Исследования причин и факторов экономического роста стран достаточно обширны. Однако в последнее время с развитием новой экономической географии чаще появляются работы, связывающие экономический рост с местоположением регионов.

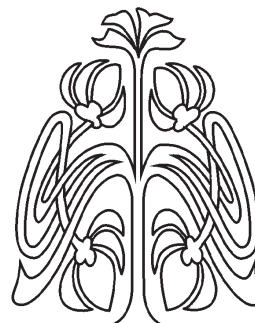
Роль доступности ресурсов и их географическая привязка, а также их влияние на экономический рост и технический прогресс были подчеркнуты экономистами V. Henderson¹, M. Fujita and J. Thisse², R. Lucas³. Модель экономического роста включает идеи новой экономической географии П. Кругмана, которая фокусируется на причинах объяснения пространственной концентрации экономической деятельности⁴.

Модели новой экономической географии рассматривают неравномерное пространственное распределение основных фондов, ресурсов (людских, производственных), человеческого капитала, и это приводит к пространственной неоднородности развития не только регионов, но и больших городов, где концентрируются научные центры и образовательные учреждения. Агломерация обусловлена еще и тем, что вся инновационная и производственная деятельность сосредоточивается в центре региона, столицы, где работникам предлагаются лучшие условия работы и зарплата.

Экономический рост все больше связывают с конвергенцией. Как пишет М. Abramovitz⁵, сходимостью влечет в долгосрочном периоде к выравниванию дохода на душу населения.

Возникновение теории конвергенции вызвано осознанием неравенства в уровнях социально-экономического развития стран. Основными представителями этих концепций были Дж. К. Гэлбрейт⁶, R. Solow⁷.

В экономической теории под конвергенцией понимается процесс сближения во времени уровней развития стран и регионов.



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





Противоположный процесс носит название дивергенции. Основными типами конвергенции являются сигма-конвергенция и бета-конвергенция: σ -конвергенция – это снижение во времени дисперсии уровней развития экономических объектов, β -конвергенция – отрицательная зависимость темпов экономического роста от первоначального уровня развития стран и регионов.

Согласно теории роста β -конвергенция предполагает две составляющих – абсолютную и относительную. Абсолютная (безусловная) конвергенция – это сближение уровней развития регионов во времени. Существует два подхода: конвергенция между регионами при условии существования общего стационарного состояния и конвергенция регионов к своим собственным стационарным состояниям, что означает отсутствие сближения уровней развития.

Относительная конвергенция подразумевает предположение о несовпадении стационарных состояний, то есть в долгосрочном периоде различия между странами не исчезают, а остаются постоянными во времени. Таким образом, условная конвергенция рассматривает ситуацию более мягко, утверждая, что экономика растет тем быстрее, чем дальше она находится от своего устойчивого состояния.

Региональная конвергенция представляет собой сближение уровней развития регионов, страновая – государств. Также различают конвергенцию в темпах роста, уровнях дохода и в производительности факторов, понимая под этим сглаживание различий между странами (регионами) по соответствующему показателю.

Под глобальной конвергенцией понимается сближение уровней развития стран (регионов) во всей выборке в целом, клубная – предполагает разбиение экономических объектов на однородные группы, внутри которых скорость сближения значительно превышает соответствующий показатель для всей выборки.

Экономическая теория не дает однозначного ответа в отношении направления процесса конвергенции экономического роста. Могут произойти и конвергенция, и дивергенция. Существуют разные подходы – от оптимистического, основанного на неоклассической теории экономического роста, до пессимистического (теория эндогенного роста), – пытающиеся объяснить процессы конвергенции. Первый прогнозирует снижение неравенства в уровнях доходов из-за снижения прибыли на капитал, а последний прогнозирует усиление неравенства от положительного эффекта масштаба.

Многие ученые тестировали гипотезы о наличии или отсутствии конвергенции на национальном уровне⁸. Изучению конвергенции были посвящены также работы G. Carlino and L. Mills, W. Crown and L. Wheat, A. Bernard and C. Jones, R. Vohra и многие другие⁹.

Новая экономическая география¹⁰ утверждает, что географическое расположение играет важную роль в экономической деятельности. На экономическое развитие региона влияет не только его местоположение, но и окружение. Бедные регионы имеют больше шансов для развития, если они окружены богатыми соседями. Новая экономическая география подчеркивает также влияние внешних эффектов и агломерации на экономический рост. Это технологический или интеллектуальный спilloверы, рыночные эффекты, взаимные связи между предприятиями, работающими на различных пространственных уровнях (например, областей, городов, районных городов, сельских районов и т.д.).

В работах российских исследователей изучение конвергенции также занимает достаточно большое место. В книге «Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах», изданной Консорциумом по вопросам прикладных экономических исследований, проводится исследование экономического роста и конвергенции, а также подчеркивается значимость географического фактора для развития регионов на примере России с 1991 по 2001 г. Подробный анализ статей, посвященных этой проблематике и изданных за последнее десятилетие, проводится в работе К. П. Глуценко «Исследования неравенства по доходам между российскими регионами»¹¹.

Теоретические модели

При изучении конвергенции проверяют ее наличие в двух видах: σ и β . Первая (σ) предполагает уменьшение разброса подушевого валового регионального продукта (ВРП) и существование тенденции к выравниванию уровней экономического развития в долгосрочном периоде. Для ее выявления используются различные меры: невзвешенное стандартное отклонение¹², коэффициент вариации логарифма ВРП на душу населения¹³.

β -конвергенция основана на модели Солоу¹⁴, предполагающей уменьшение дисперсии ВРП на душу населения или других показателей дохода:

$$\frac{y_{iT}}{y_{i0}} = \varphi_i(y_{i0}), \quad (1)$$

где i – номер региона, $i = 1, 2, \dots, n$; T – длина рассматриваемого интервала времени в годах; y_{i0} , y_{iT} – ВРП на душу населения в регионе i соответственно базисного и текущего года; φ_i – убывающая функция i -региона.

Тестированию подлежит эконометрическая модель, соответствующая (1):

$$\ln \left(\frac{y_{i,t+k}}{y_{i,t}} \right) = \alpha + \beta \ln(y_{i,t}) + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

где $y_{i,t}$ – ВРП на душу в регионе i в момент вре-



мени t ; α , β – параметры, подлежащие оценке; ε_{it} – случайные ошибки.

Скорость конвергенции рассчитывается:

$$\hat{b} = -\frac{\ln(1 - \beta T)}{T},$$

время преодоления половины расстояния, от-
деляющее экономику региона от устойчивого
равновесия:

$$hl = \frac{\ln 2}{\hat{b}}.$$

Если имеет место абсолютная конвергенция, то коэффициенты в правой части уравнения (2) для всех регионов будут одинаковыми. Если ее нет, то коэффициенты (2) различны и зависят от социально-экономических характеристик регионов X . Иными словами, гипотеза условной сходимости предполагает, что сходимость имеет место тогда, когда структурные характеристики экономики (например, демографическая ситуация, государственная политика, человеческий капитал, уровень занятости и т.д.) оказывают влияние на рост доходов. В этом случае модель условной конвергенции имеет вид:

$$\ln\left(\frac{y_{i,t+k}}{y_{i,t}}\right) = \alpha_0 + \beta_0 \ln y_{i,t} + X\gamma + \varepsilon_i. \quad (3)$$

Модели конвергенции тестировались на различных типах данных: перекрестных, временных рядах, панельных. При этом замечено, что β -конвергенция предполагает отрицательную корреляцию между средними темпами роста ВРП на душу населения за период k и базисным уровнем ВРП. Однако в некоторых работах доказано, что нахождение отрицательного параметра сходимости не обязательно означает снижение дисперсии в уровне подушевого ВРП в перекрестных данных, или σ -сходимость. Например, D. Quah¹⁵ показал: для перекрестных данных возможна отрицательная корреляция между темпами роста и начальным уровнем, что выполняется со стабильной дисперсией в уровнях дохода. Это связано с наличием шоков темпов роста в конкретной стране, которые могут компенсировать отрицательные β -коэффициенты.

Однако при статистическом анализе игнорирование географических спilloверов приводит к недостоверным оценкам и неверным выводам. Поэтому при анализе β -сходимости необходимо в модель вводить контролирующие факторы, характеризующие региональные различия и отраженные в модели пространственно автокоррелированной ошибкой. Такими являются модели β -конвергенции с минимально условной конвергенцией и пространственная модель условной β -конвергенции. Они предполагают, что регионы могут находиться на различных траекториях экономического роста, поскольку на них оказывают

влияние не только экономика самого региона, но и экономическое развитие соседних регионов. Причем воздействие соседей может быть явным (торговля, трудовая миграция, образование и т.п.), а также глубинным (институциональные и инновационные связи и пр.) и убывающим с увеличением расстояния между регионами.

Эмпирические результаты

Регионы России различаются между собой климатом, ресурсами, доступностью к морям, рекам. По-разному распределены по территории почвы, полезные ископаемые, сельскохозяйственные угодья, леса и т.д. Однако за последние тридцать лет перехода на рыночные отношения и перестройки экономики страна изменилась. Нельзя рассматривать концепцию экономического роста без учета рыночного взаимодействия между одним регионом и другими, их взаимовлияния друг на друга, рыночного притяжения столицы.

Наше исследование охватывает период с 1995 по 2010 г. В этом интервале в России выделялось 89 субъектов Федерации – областей, автономных округов и областей, а также республик. В настоящее время в связи с укрупнением областей и делением их на федеральные округа мы рассматриваем 80 регионов. Однако в связи с отсутствием официальной статистики с 1995 г. в Чеченской Республике, а также с искажением официальной статистики или ее отсутствием в Республике Ингушетия нами для анализа было оставлено 78 регионов.

Поскольку целью данного исследования является выявление общих для всех регионов России факторов на экономический рост, то такое исключение из анализа регионов, не вписывающихся в общую тенденцию, не повлияло на его результаты.

Был сформирован скорректированный ряд валовых региональных продуктов по регионам в 1995–2010 гг. к постоянным ценам 1995 и 2002 г. с помощью индекса-дефлятора ВВП.

Для тестирования σ -конвергенции был построен ряд коэффициента вариации ВРП на душу населения по 78 регионам за 1995–2010 гг. (рис. 1). Видно, что за рассматриваемый период наблюдается тенденция увеличения разброса подушевого ВВП, что свидетельствует о наличии σ -дивергенции для периода с 1998 по 2005 г., затем – с 2005 по 2010 г. она отмечается явно, с всплеском в 2009 г.

Изменение тенденции в уровнях разброса скорректированного ВРП позволяет предположить, что она может маскировать нетривиальные географические закономерности, которые также меняются со временем. Сюда можно отнести дотации регионам, географическое изменение долей рынка нефтепродуктов, экономические шоки, связанные в кризисом, неурожаем, погодными условиями.

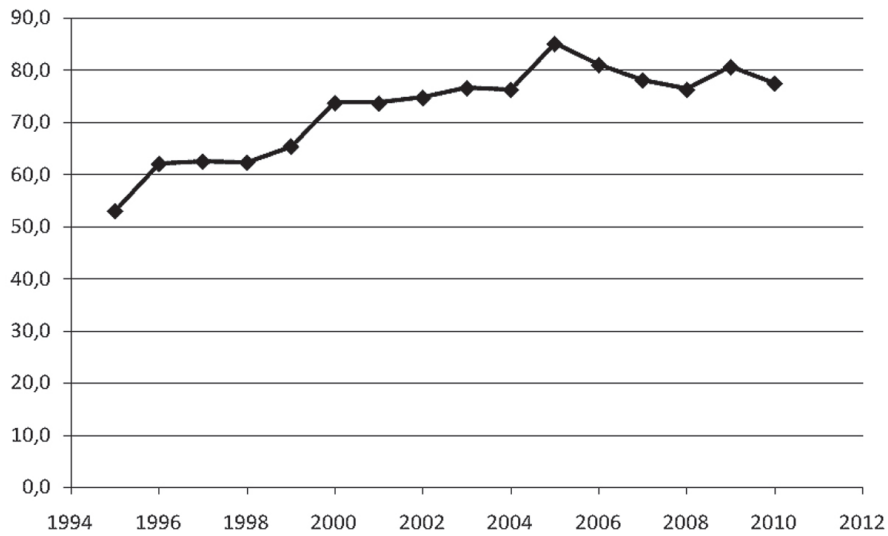


Рис. 1. Динамика коэффициента вариации скорректированного ВВП на душу населения по 78 регионам России за 1995–2010 гг.

Для проверки гипотезы о наличии глобальной пространственной автокорреляции для логарифма средних темпов роста ВРП на душу населения были построены ряды логарифмов темпов роста ВРП по трехлетним интервалам с 1995 по 2010 г. Выбор трехгодичного интервала позволил выявить влияние экономических кризисов в России за исследуемый период. Тесты проводились с помощью статистик пространственной автокорреляции Морана и Гири. Весовая матрица рассчитывалась на основе расстояния между

региональными центрами по автомобильным дорогам. Веса вычислялись как обратные величины расстояния, затем были стандартизованы.

График изменения статистики Морана по трехлетним периодам представлен на рис. 2. Как видно из него, с 1995 до 2007 г. наблюдается незначимая отрицательная пространственная автокорреляция, а с 2006 по 2010 г. – значимая на 5%-ом уровне глобальная пространственная зависимость, что позволяет говорить о неравномерности развития регионов.

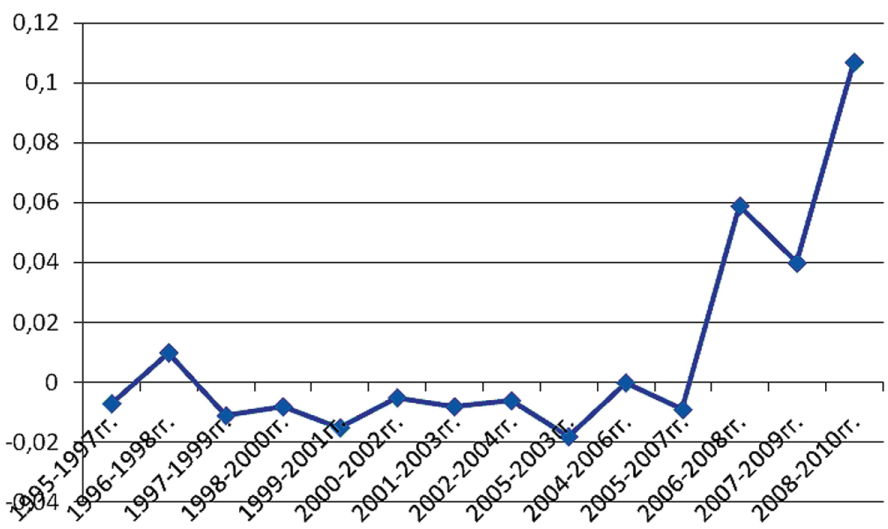


Рис. 2. Динамика статистики Морана для логарифмов темпов роста скорректированного ВРП на душу населения за 1995–2010 гг.

Таким образом, нулевая гипотеза об отсутствии пространственной автокорреляции не принимается для логарифма темпов роста скорректированного ВРП на душу населения для 2006–2010 гг. и темпы роста ВРП на душу

населения пространственно кластеризованы. То есть начиная с 2006 г. регионы с относительно высокими значениями темпов роста ВРП на душу населения в среднем находятся в окружении относительно быстрорастущих соседей.



Такой же вывод можно сделать из анализа диаграммы рассеяния Морана, на котором по оси координат откладываются стандартизированные значения пространственного лага переменной, по оси абсцисс – стандартизированные значения

самой переменной, угловой коэффициент наклона линии регрессии соответствует величине коэффициента пространственной авторегрессии Морана для логарифмов темпов роста ВРП за 2008–2010 гг. (рис. 3).

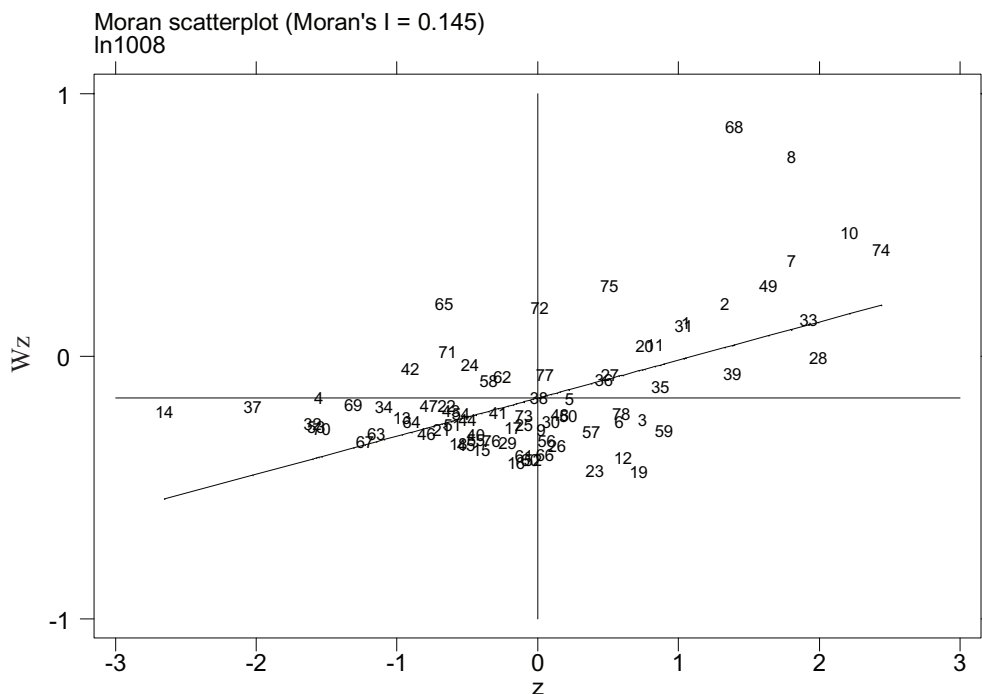


Рис. 3. Диаграмма рассеяния Морана для логарифмов темпов роста ВРП на душу населения за 2008–2010 гг.

Первый и третий квадранты характеризуются положительной пространственной автокорреляцией. Регионы, попавшие в первый квадрант, отражают кластеризацию регионов с относительно высокими значениями темпов роста в окружении относительно быстрорастущих соседей. К таким регионам относятся: Республика Башкортостан (68), Еврейская автономная область (8), Приморский край (10), Амурская область (7), Чукотский автономный округ (2), Республика Хакасия (1), Республика Северная Осетия – Алания (11), Республика Марий Эл (20), Краснодарский край (28), Курская область (31), Липецкая область (33), г. Москва (38), Мурманская область (39), Московская область (35), Республика Карелия (49), Ставропольский край (59), Республика Калмыкия (74), Сахалинская область (75).

Третий же квадрант, хоть и характеризуется положительной пространственной автокорреляцией, наоборот, отражает кластеризацию регионов с относительно низкими темпами роста в окружении слаборастущих соседей. Это следующие регионы: Ульяновская (67), Томская (63), Вологодская (53), Рязанская (14) области и республики Дагестан (37), Тыва (32), Чувашская (70).

Второй квадрант представляет собой кластеры регионов с низкими значениями темпов

роста, окруженных регионами с относительно высокими значениями. Это Тверская (62), Смоленская (58), Калужская (24), Новгородская (42), Тюменская (65), Челябинская (71) области.

Четвертый квадрант – это кластеры регионов с относительно высокими темпами роста, окруженных регионами с более низкими темпами. К ним можно отнести такие регионы, как Владимирская (12), Калининградская (23), Архангельская (3), Белгородская (6), Саратовская (57) области, Республика Алтай (78) и Удмуртская Республика (19).

Также были построены пространственные диаграммы Морана для логарифмов ВРП за базисный 2008 г., которые показывают отсутствие клубной дивергенции.

Сравнив диаграммы Морана логарифмов темпов роста ВРП и логарифма базисного года, мы выделили регионы с высокими значениями темпов роста ВРП на душу населения и подушевым ВРП базисного 2008 г. Это Республика Калмыкия (74), Липецкая область (33), г. Москва (38), Чукотский автономный округ (2), Сахалинская область (75) и Ставропольский край (59).

Далее для анализа условной и безусловной β -конвергенции были построены эконометрические модели.



Проведя тестирование модели безусловной β -конвергенции для 2008–2010 гг. (2), получим:

$$\ln\left(\frac{y_{i,2010}}{y_{i,2008}}\right) = 0,18 - 0,014 \ln(y_{i,2008}).$$

(0,3) (0,025).

В скобках приведены стандартные отклонения.

Скорость конвергенции равна 1,43%, полу- период до устойчивого состояния – 49 лет. Однако

$$\ln\left(\frac{y_{i,2010}}{y_{i,2008}}\right) = 0,2517 - 0,021 \ln(y_{i,2008}) + 0,88W \ln\left(\frac{y_{i,2010}}{y_{i,2008}}\right).$$

(0,24) (0,021) (0,11)

Скорость конвергенции равна 2,17% (этот показатель незначим), полупериод до устойчивого состояния – 33 года.

Наличие пространственного лага, равного 0,88, позволяет говорить, что в данной модели экономический рост регионов статистически значимо связан с экономическим ростом других регионов (на уровне значимости 5%), причем чем ближе и экономически крупнее соседние регионы, тем сильнее их пространственное влияние на регион. Наличие β -конвергенции не подтверждается (коэффициент незначим).

Тесты максимального правдоподобия, мультипликатора Лагранжа и Вальда подтверждают, что средние темпы роста положительно и существенно коррелируют со средним темпом роста соседних регионов ($\rho = 0,88$).

Начальный уровень ВРП и эндогенный пространственный лаг объясняют около 33,2% вариаций средних темпов роста на душу населения. Такой показатель отмечает наличие других объясняющих факторов, не включенных в модель.

Проведем тестирование модели условной β -конвергенции по модели (3). В качестве контролирующих факторов матрицы X возьмем переменные, характеризующие региональные устойчивые траектории роста базисного 2008 г. К таким показателям относятся: экономическое развитие региона ($inv2008$ – объем инвестиций в основные фонды на душу населения, млн руб.; $act2008$ – коэффициент роста экономически активного населения), запас человеческого капитала ($st2008$ – количество студентов в регионе на 10 тыс. жителей; $pat2008$ – количество выданных патентов, шт.), dpi – сырьевая ориентация региона и географический фактор ($border$ – близость к границе и $port$ – наличие морского порта).

$$\ln\left(\frac{y_{i,2010}}{y_{i,2008}}\right) = 1,22 - 0,107 \ln(y_{i,2008}) + 0,001 inv_{2008} - 0,0002 st_{2008} + 0,00003 pat_{2008} + 0,88W \ln\left(\frac{y_{i,2010}}{y_{i,2008}}\right).$$

(0,4) (0,034) (0,004) (0,00007) (0,0002) (0,113)

уравнение плохо объясняет данные – коэффициент детерминации R^2 равен 0,004. Это можно объяснить неправильной спецификацией модели, не учитывающей пространственного влияния, тогда как рассчитанный ранее коэффициент пространственной авторегрессии Морана для этого периода значим на 5%-ном уровне.

Рассмотрим модель безусловной β -конвергенции. Модель содержит пространственный лаг (SLM) и была оценена методом максимального правдоподобия:

Показатели сырьевой ориентации региона и географического фактора – фиктивные (дамми) переменные. Наличие полезных ископаемых в регионе характеризует специализацию экономики, обусловленную географическим размещением. Доходы, получаемые регионом за счет природной ренты, увеличивают производительность труда и, соответственно, валовой региональный продукт на душу населения. Дамми-переменная определялась следующим образом: если доля в «структуре объема отгруженной продукции (работ, услуг) по виду экономической деятельности “Добыча полезных ископаемых”»¹⁶ превышала 0,5, то регион относился к добывающим, если меньше 0,5, то нет. Город Москва имеет долю, равную 0,99, поскольку все предприятия, относящиеся к данной отрасли, находятся в столице. Мы взяли значение этой переменной, равное нулю.

Предполагается, что регионы, близкие к границе и имеющие выход к морю, развиваются экономически быстрее. Учитывались границы со странами СНГ, Прибалтикой, Казахстаном и странами Средней Азии, Монголией, Китаем. Не брались в расчет регионы, прилегающие к Грузии, в связи с политической ситуацией и отсутствием официальных отношений и торговлей.

К регионам, имеющим морской порт, отнесли Краснодарский, Приморский, Хабаровский края, Ростовскую, Ленинградскую, Мурманскую, Калининградскую, Архангельскую, Сахалинскую области, г. Санкт-Петербург.

Были построены регрессии, учитывающие пространственную зависимость, которые выявили незначимость всех введенных дамми-переменных, а также темпы роста экономически активного населения. Поэтому приводится модель пространственного лага (SLM) без фиктивных переменных:



Знаки коэффициентов при логарифме подушевого ВРП 2008 г. подтверждают наличие β -конвергенции в этот период (на 5%-ном уровне значимости). Скорость конвергенции равна 13%, полупериод до устойчивого состояния – 6,5 года.

Как и следовало ожидать, инвестиции в основной капитал на душу населения и количество выданных патентов увеличивают темп роста ВРП. Однако количество выданных патентов значимо только на 1%-ном уровне значимости.

Знак при переменной st – количество студентов на 10 тыс. жителей в регионе – отрицательный. Показатель, отвечающий за накопление человеческого капитала в регионе, должен увеличивать темпы роста ВРП, однако он отмечает

$$\ln\left(\frac{y_{i,2010}}{y_{i,2008}}\right) = 1,41 - 0,113 \ln(y_{i,2008}) + 0,001 inv_{2008} - 0,002 st_{2008} + 0,0003 pat_{2008};$$

(0,4) (0,035) (0,004) (0,0007) (1,7)

$$\bar{u} = 0,9 Wu.$$

(0,1)

Коэффициент $\lambda = 0,9$ показывает существование пространственного авторегрессионного процесса первого порядка. Это означает, что на темпы ВРП на душу населения помимо случайных шоков в самом регионе существенное влияние оказывают случайные шоки в соседних регионах, причем сила шоков тем больше, чем меньше расстояние до соседей.

Тест на пространственную автокорреляцию остатков модели LR подтвердил гипотезу о наличии пространственной зависимости.

Статистическая значимость коэффициента при логарифме подушевого ВРП 2008 г. подтверж-

$$\ln\left(\frac{y_{i,2010}}{y_{i,2008}}\right) = 1,33 - 0,114 \ln(y_{i,2008}) + 0,009 inv_{2008} - 0,002 st_{2008} + 0,0003 pat_{2008} + 0,75 \ln\left(\frac{y_{i,2010}}{y_{i,2008}}\right);$$

(0,36) (0,033) (0,003) (0,0007) (1,7) (0,223)

$$\bar{u} = 0,76 Wu.$$

(0,227)

Сравнивая коэффициенты предыдущих моделей, мы получаем одинаковые значения коэффициентов при объясняющих переменных.

Коэффициенты пространственной зависимости показывают: пространственный лаг, равный 0,75 позволяет утверждать, что экономический рост регионов статистически значимо связан с экономическим ростом других регионов, а коэффициент авторегрессии первого порядка $\lambda = 0,76$ – что на темпы ВРП на душу населения кроме случайных шоков в самом регионе существенное влияние оказывают случайные шоки в соседних.

Рассмотрим оценки пространственной модели Дарбина (таблица).

Гипотеза о том, что коэффициенты в модели Дарбина связаны нелинейным отношением, не отвергается, так как модель значима на 5%-ном

статистически значимое снижение. Это можно объяснить приемом в вузы в 2008 г. практически всех выпускников того года.

Тест Вальда подтверждает значимость пространственной зависимости – коэффициента λ . Уравнение показывает высокую пространственную зависимость. Пространственный лаг, равный 0,88, позволяет говорить, что экономический рост регионов статистически значимо связан с экономическим ростом других регионов, и чем ближе и экономически крупнее соседние регионы, тем сильнее их влияние на регион.

Модель пространственной ошибки дает практически одинаковый результат с предыдущей моделью:

дает наличие β -конвергенции. Скорость конвергенции по модели составляет 13,8%, полупериод до устойчивого состояния – 6 лет.

Аналогично, инвестиции в основной капитал на душу населения и количество выданных патентов увеличивают темп роста ВРП. Количество выданных патентов значимо на 1%-ном уровне. Знак при переменной st – количество студентов на 10 тыс. жителей в регионе – сохраняется, переменная значима.

Модель пространственной автокорреляции SAC (spatial autocorrelation model):

уровне (тест отношения правдоподобия равен 7,54).

Коэффициент конвергенции значим на 5%-ном уровне. Полупериод, необходимый региону для устойчивого состояния роста, составляет 6,25 года со скоростью конвергенции 13,5%.

В отличие от предыдущих моделей переменные, отражающие накопление человеческого капитала, незначимы, хотя знаки сохранили, как в предыдущей модели. Статистически значима переменная, отражающая экономическое развитие региона – инвестиции в основной капитал на душу населения. Незначим на 5%-ном уровне пространственный лаг логарифма средних темпов роста ВРП на душу населения базисного 2008 г. Отвергается гипотеза о наличии зависимости средних темпов роста от начальных значений подушевых ВРП соседних регионов.

Модель безусловной β -конвергенции – пространственная модель Дарбина SDM

Зависимая переменная: логарифмы средних темпов роста ВРП на душу населения за 2008–2010 гг.	Коэффициенты модели	Стандартная ошибка
Логарифм средних темпов роста ВРП на душу населения в 2008 г.	– 0,1110206**	0,0315
Численность студентов на 10 тыс. жителей в 2008 г.	– 0,0000747	0,0000738
Инвестиции в основной капитал на душу населения в 2008 г.	0,000947*	0,0003457
Количество выданных патентов в 2008 г.	0,000006	0,0000175
Пространственный лаг численности студентов на 10 тыс. жителей в 2008 г.	0,0015845	0,0008782
Пространственный лаг инвестиций в основной капитал на душу населения в 2008 г.	0,000935	0,0036316
Пространственный лаг количества выданных патентов в 2008 г.	– 0,0002724	0,0003872
Пространственный лаг логарифма средних темпов роста ВРП на душу населения в 2008 г.	0,2374209	0,2460955
Константа	– 1,99848	2,564945
Коэффициент ρ	0,6989**	0,2549

Примечание. * – значимость коэффициентов (отклонение нулевой гипотезы) на 5%-ном уровне, ** – на 10%-ном уровне.

Как видно из таблицы, эндогенные пространственные лаги также незначимы. Таким образом, динамика регионального экономического роста не связана с уровнем развития соседних регионов. Однако имеет место значительный пространственный внешний эффект, связанный с динамикой развития соседних регионов. Увеличение пространственно взвешенных средних темпов роста на 1% приводит к 69%-ному увеличению средних темпов роста в регионе, то есть регион извлекает выгоду от увеличения потенциального роста в соседнем регионе, и чем ближе, тем больше.

Таким образом, статистический анализ подтвердил наличие пространственной зависимости для экономического роста регионов России. Географический фактор играет важную роль в экономическом развитии регионов, поэтому необходимо его учитывать при исследовании социально-экономического развития страны.

Примечания

- 1 См.: *Black D., Henderson V.* A theory of urban growth // *J. of Political Economy.* 1999. Vol. 107. P. 252–284.
- 2 См.: *Fujita M., Thisse J.* Does Geographical Agglomeration Foster Economic Growth? And Who Gains and Losses from it? // *International Econ. Rev.* 2002. № 47. P. 811–836.
- 3 См.: *Lucas R. E.* On the mechanics of economic development // *J. of Monetary Economics.* 1988. Vol. 22. P. 3–42.
- 4 См.: *Krugman P.* Increasing Returns and Economic Geography // *J. of Political Economy.* 1991. Vol. 99, № 3. P. 483–499.
- 5 *Abramovitz M.* Catching up, forging ahead, and falling behind // *J. Econ. Hist.* 1986. Vol. 46. P. 385–406.
- 6 См.: *Гэлбрейт Дж. К.* Экономические теории и цели общества. М., 1976.
- 7 См.: *Solow R. M.* A Contribution to the Theory of Economic Growth // *The Quarterly J. of Economics.* 1956. № 70. P. 65–94.

- 8 См.: *Baumol W.* Productivity growth, convergence and welfare : what the long run data show // *Amer. Econ. Rev.* 1986. Vol. 76, № 5. P. 1072–1085 ; *De Long B.* Productivity growth, convergence, and welfare : comment // *Amer. Econ. Rev.* 1988. Vol. 78, № 5. P. 1138–1159.
- 9 См.: *Carlino G., Mills L.* Are US regional incomes converging? // *J. Monetary Econ.* 1993. № 32. P. 335–346 ; *Idem.* Testing neoclassical convergence in regional incomes and earnings // *Reg. Sci. Urban Econ.* 1996. № 26. P. 565–590 ; *Idem.* Convergence and the US states: a time-series analysis // *J. Reg. Sci.* 1996. № 36. P. 597–616 ; *Crown W. H., Wheat L. F.* State per capita income convergence since 1950 : sharecropping's demise and other influences // *J. Reg. Sci.* 1995. № 35. P. 527–552 ; *Bernard A., Jones C.* Productivity and convergence across US states and industries // *Empirical Econ.* 1996. № 21. P. 113–135 ; *Vohra R.* How fast do we grow? // *Growth & Change.* 1996. № 27. P. 47–54.
- 10 См.: *Krugman P.* Op. cit.
- 11 См.: Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах / Консорциум по вопр. приклад. эконом. исслед., Канадское агентство по междунаро. развитию [и др.] ; О. Луговой [и др.]. М., 2007 ; *Глуценко К. П.* Исследования неравенства по доходам между российскими регионами // *Регион : экономика и социология.* 2010. № 4. С. 88–119 ; *Он же.* Методы анализа межрегионального неравенства по доходам // *Регион : экономика и социология.* 2010. № 1. С. 54–87.
- 12 См.: *Carlino G., Mills L.* Testing neoclassical convergence in regional incomes and earnings. P. 565–590.
- 13 См.: *Bernard A., Jones C.* Op. cit.
- 14 См.: *Solow R. M.* Op. cit.
- 15 См.: *Quah D.* Empirical cross-section dynamics in economic growth // *European Econ. Rev.* 1993. Vol. 37, № 2–3. P. 426–434.
- 16 См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticsCollection/doc1138623506156> (дата обращения: 10.08.2012).



УДК 338.242

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ И ПРИМЕНЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРСТВ В РОССИИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРАДИГМЫ И РЕАЛЬНОСТЬ



Н. В. Муравьев

Университет КИМЭП, Алматы, Казахстан
E-mail: nmouraviev@kimep.kz

В статье дается критический анализ методологических подходов к государственно-частным партнерствам (ГЧП) в России с точки зрения исследователей и практиков. Объясняются причины и последствия широкого толкования в литературе и государственной политике самого понятия партнерства, приводящего к игнорированию ключевых характеристик ГЧП. Статья показывает, что искаженное понимание сути партнерских отношений привело к завышенным данным о численности партнерств на муниципальном уровне.

Ключевые слова: государственно-частные партнерства, ГЧП, инновации, концессия, государственные услуги.

Conceptual Approaches to the Study and Deployment of Public-private Partnerships in Russia: Methodological Paradigms and Reality

N. V. Mouraviev

The article provides a critical assessment of methodological approaches to Public-Private Partnerships (PPPs) that researchers and practitioners in Russia employ. The study explains the reasons behind a broad interpretation of the term 'a partnership' in the literature and by policy makers, as well as the consequences that disregard the principal defining characteristics of a PPP. The article shows that a distorted understanding of the partnership meaning has led to inflated numbers of PPPs at the municipal level.

Key words: public-private partnerships, PPP, innovation, concession, public services.

В данной статье предпринята попытка концептуального осмысления некоторых характеристик государственно-частного партнерства (ГЧП), которые традиционно и наиболее часто отмечаются в российской научной литературе. Эти характеристики превратились в методологические парадигмы, то есть утверждения, верность которых не подвергается сомнению или критическому анализу. Они упоминаются, как правило, без обоснования, доказательств и ссылок на конкретные примеры, и тщательный анализ этих характеристик зачастую отсутствует. К таким утверждениям относятся следующие:

- численность ГЧП в России в последние годы значительно возросла и достигла нескольких сотен;
- одно из главных преимуществ ГЧП заключается в их способности обеспечить инновации;
- характерной чертой ГЧП является принцип гарантированности инвестиций частного партнера.

Поскольку ограниченный объем статьи не позволяет проанализировать другие мифы о партнерствах и их преимуществах, мы критически оцениваем только три отмеченные выше парадигмы, типичные для современной российской литературы о ГЧП.

Ключевые особенности ГЧП и рост их численности

Начало создания партнерств в России относится к 2005 г., когда был принят Федеральный закон «О концессионных соглашениях». Рост числа партнерств значительно ускорился после создания в 2007 г. Внешэкономбанка, в структуре которого был создан Центр ГЧП. Не останавливаясь на вопросах развития законодательной и институциональной среды для ГЧП в России (которые не являются предметом рассмотрения настоящей статьи), следует отметить заметный рост числа партнерств, в частности, в форме концессии, с января 2009 г. по январь 2011 г. По данным Центра ГЧП Внешэкономбанка, только за два года численность концессий на муниципальном уровне выросла с 23 до 200¹ (таблица).

Число концессий в России, 2009–2011 гг.

Уровень	Январь 2009 г.	Январь 2011 г.
Федеральный	0	2
Региональный	0	2
Муниципальный	23	200

Примечание. Сост. по: Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. С. 47; Баженов А. Задачи Внешэкономбанка по развитию рынка проектов ГЧП в 2011 году. Доклад на ежегодном совещании Центра ГЧП Внешэкономбанка и представителей субъектов Российской Федерации по вопросам реализации проектов ГЧП. Москва, 26–27 января 2011 г. С. 6. URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/articles> (дата обращения: 03.06.2011).

Значительная активизация государственной политики, направленной на расширение применения ГЧП во многих отраслях экономики, привела, как видно из таблицы, к весьма быстрому – за два года – и заметному росту числа ГЧП в форме



концессий, в первую очередь на муниципальном уровне. Понятно, что на региональном и особенно на федеральном уровнях стоимость проектов ГЧП увеличивается из-за их большего масштаба. Соответственно, возрастают трудности как с финансированием, так и с поиском подходящих партнеров, способных найти необходимые ресурсы и заинтересованных в выполнении проекта ГЧП. Это одна из причин незначительного роста численности концессий на уровне регионов.

Однако столь быстрое увеличение числа концессий на муниципальном уровне вызывает закономерный вопрос о причинах роста. Интересно, что целый ряд регионов (в том числе г. Москва, Саратовская область и др.) не приводят данных о численности ГЧП, то есть они еще не созданы. Даже в г. Санкт-Петербурге, признанном лидере по развитию ГЧП в России, сообщается только о шести действующих партнерских проектах. Как же можно объяснить столь высокие цифры количества муниципальных концессий в стране?

Ответ на этот вопрос кроется в понимании сущности и главных отличительных характеристик ГЧП. В России органы государственного управления относят к ГЧП большинство разнообразных форм сотрудничества государства и частного сектора, например, особые экономические зоны, контракты жизненного цикла, концессионные соглашения, договоры аренды, соглашения о разделе продукции, договоры на управление имуществом или объектом и т.д. Многие муниципальные концессии фактически являются договорами аренды на небольшие объекты, такие как котельные, и оформлены следующим образом. Если ранее котельные находились в собственности муниципального органа и услуги по теплоснабжению предоставлялись муниципальной организацией, то теперь многие из них сданы в аренду частным компаниям. Последние платят арендную плату местным органам власти, предоставляют услуги населению по снабжению теплом и горячей водой, а также обеспечивают текущий ремонт и обслуживание котельных, получая доход от оплаты населением услуг по тарифам, регулируемым государством.

Разумеется, такая организация предоставления услуг является одной из возможных форм сотрудничества государственного и частного секторов, однако в ней отсутствуют ключевые признаки ГЧП. С точки зрения, принятой в индустриально развитых странах и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), партнерством называется такое сотрудничество, в рамках которого создается или реконструируется объект в основном за счет частных средств, после чего этот объект используется для предоставления публичных услуг. Примером может служить строительство за счет средств частного инвестора платной автомобильной дороги, за

пользование которой водители автомашин платят инвестору на протяжении ряда лет. В ситуации с котельными никакого нового объекта не создается и реконструкция не проводится, поскольку у частного оператора просто нет средств для ее осуществления. Таким образом, одна из главных характеристик партнерства отсутствует.

Существует проблема и с еще одной ключевой чертой ГЧП, а именно с разделением рисков между частным и государственным партнерами. В ситуации со сдачей котельных в аренду весь риск по-прежнему несет местный орган власти, поскольку в случае выхода оборудования из строя частный оператор будет просто не в состоянии финансировать его капитальный ремонт или замену. Таким образом, и эта характеристика ГЧП во многих российских муниципальных проектах отсутствует.

В заключение обсуждения вопроса о численности ГЧП в России следует отметить, что реально работающих или только начатых партнерских проектов в России пока мало как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. Возможной причиной для указания завышенных цифр о наличии муниципальных концессий является стремление ускорить применение ГЧП и продемонстрировать прогресс с их созданием, стимулируя регионы и города быстрее создавать партнерские проекты.

С точки зрения эффективной государственной политики в области ГЧП было бы полезно сформировать в регионах и муниципалитетах реалистичное и точное понимание главных характеристик ГЧП. К таковым относятся следующие. Во-первых, ГЧП предполагает долгосрочные контрактные отношения, включающие создание имущественного объекта, который позволит предоставлять частному оператору услуги от имени государственного органа любого уровня (такие определения ГЧП содержатся в работах D. Grimsey and M. Lewis², M. Bult-Spiering and G. Dewulf³, а также D. Hall⁴). Во-вторых, в ГЧП должна присутствовать совместная ответственность государственного и частного партнеров за предоставление услуг, а также за издержки по проекту, пользу от проекта и проектные риски (см., например, P. Nijkamp et al.⁵, E.-H. Klijn and G. Teisman⁶). Если хотя бы один из отмеченных компонентов отсутствует, то такую организационно-финансовую структуру вряд ли можно считать государственно-частным партнерством с точки зрения, принятой в ОЭСР.

Рассматривая, какие проекты относить к ГЧП и, следовательно, какова их численность, полезно обратить внимание на опыт Казахстана. Начиная с 2006 г. (то есть примерно с того же времени, когда в России начал действовать Закон «О концессионных соглашениях») в Казахстане было начато всего восемь проектов ГЧП, один из



которых (строительство железной дороги между станцией Шар и городом Усть-Каменогорск с планируемой стоимостью проекта в объеме 202,5 млн долл.) был позднее приостановлен⁷. В Казахстане практика применения ГЧП опирается исключительно на республиканский Закон «О концессиях»⁸ (то есть других форм ГЧП в Казахстане пока не существует), что позволило до настоящего времени избегать широкой трактовки самого понятия «партнерство» и не допускать путаницы в терминологии и инструментах ГЧП.

ГЧП и инновации

Бурный рост числа проектов ГЧП в России с 2006 г. по настоящее время сопровождается увеличением числа исследований по многим аспектам партнерств, и число публикаций также значительно возросло. Следует отметить труды А. Алпатова, А. Пушкина и Р. Джапаридзе⁹, В. Варнавского, А. Клименко и В. Королева¹⁰, В. Кабашкина¹¹, А. Панкратова¹², В. Максимова¹³, А. Фирсовой¹⁴ и др. Тем не менее, вряд ли можно говорить, что в России накоплен обширный опыт в формировании и реализации проектов ГЧП. Ведь большинство концессий создано в последние несколько лет (после 2007 г.) и находится в самой начальной стадии (например, ведется строительство или реконструкция объекта, но предоставление услуг еще не началось).

Однако, несмотря на минимальный накопленный опыт, который вряд ли мог быть проанализирован и получить системное отражение в публикациях просто из-за нехватки времени, научная литература содержит многочисленные утверждения о преимуществах ГЧП. Неудивительно, что аргументация, как правило, отсутствует либо приводятся ссылки на зарубежный опыт. Зачастую описание преимуществ партнерств сводится к их перечислению без опоры на факты или опыт конкретных проектов ГЧП.

К числу таких традиционно отмечаемых преимуществ относится способность ГЧП обеспечить инновации как в области технологий, так и в менеджменте и способах предоставления государственных услуг.

Например, в учебном пособии по вопросам ГЧП, подготовленном в Высшей школе экономики, утверждается, что «уникальная комбинация возможностей государственного и частного секторов, возникающая в ГЧП, и конкурсный процесс заключения контракта определяют высокий потенциал инновационных подходов к созданию и управлению общественной инфраструктурой в рамках ГЧП»¹⁵. В то же время обоснование этой идеи или ссылки на успешный опыт отсутствуют.

Следует отметить, что к обобщениям в отношении способности ГЧП обеспечить инновации в рамках проекта ГЧП следует подходить с осторожностью, поскольку один партнерский проект

может существенно отличаться от другого. Так, форма партнерства (концессия, контракт жизненного цикла или контракт на управление объектом и т.д.) и содержание проекта ГЧП (строительство и эксплуатация объекта или предоставление услуг населению и т.д.) могут быть разными. Это обуславливает значительную разницу интересов частной компании в одном партнерском проекте по сравнению с ее интересами в другом проекте. К тому же интересы государства могут существенно отличаться от проекта к проекту: в одном проекте приоритетом может быть охват услугами широких слоев населения (например водоснабжение), а в другом – бесперебойное снабжение (например при создании региональных линий электропередач). Различный характер проектов ГЧП обуславливает весьма разную степень необходимости технологических инноваций и то, насколько заинтересованными в инновациях могут оказаться частные фирмы.

Существуют и другие сложности. Например, частный оператор, выполняющий проект в форме концессии на 30 лет, в течение первых двух-трех лет установил новое оборудование, то есть инновации были осуществлены. Однако позднее, через 10–20 лет, оборудование может оказаться морально устаревшим, а также физически изношенным, хотя и находится в рабочем состоянии и быть пригодным для использования до окончания срока концессии и даже после окончания. После первоначальной покупки оборудования компания уже не будет заинтересована тратить средства на новые технологии, поскольку это увеличит издержки. К тому же срок достижения окупаемости издержек становится короче с каждым годом, поскольку концессия имеет фиксированную дату окончания. За несколько лет до истечения срока концессии оператор вообще не будет заинтересован ни в каких капитальных затратах, так как вряд ли их можно будет окупить.

Если рассматривать первоначально установленное оборудование, то инновация это или нет? Кто и как будет обновлять оборудование после окончания срока концессии? Такие ситуации очень трудно прогнозировать, поскольку невозможно предположить, какие оборудование и технологии будут созданы через 20–30 лет. Однако, преследуя цели ускоренного инновационного развития сегодня, государство может столкнуться с гораздо более высокими издержками на технологическое обновление тогда, когда начатые в настоящее время проекты ГЧП завершатся. Разумеется, речь идет не только о вероятности более высоких издержек, но и о том, что сама инновационная деятельность может развиваться неравномерно, замедленно, имея ограничители в виде сроков концессий и нежелания частных операторов обновлять технологии на заключительных этапах концессий.



Таким образом, попытки связать с ГЧП ускоренное развитие инновационной деятельности наталкиваются на необходимость определить, что именно следует считать инновационными проектами, а какие проекты к таковым не относятся. Этот вопрос является принципиально важным для определения сфер деятельности партнерств, поскольку проекты ГЧП зачастую весьма длительные – от десяти до тридцати лет и более. Проект, который начинается как инновационный в текущем году, через несколько лет может оказаться иным по своему характеру, так как технологии, производственные процессы и методы управления могут быстро устаревать и изменяться. Через 15–20 лет такой проект способен превратиться из инновационного в проект, который использует или производит морально устаревшие технологии. В этом случае ни частный партнер, ни государственное агентство не будут заинтересованы в продолжении проекта. Было бы полезно определить, каковы критерии классификации проектов в качестве инновационных и под каким углом следует рассматривать возможности быстрого устаревания технологий в ходе реализации инновационных проектов, поскольку именно для этой сферы многие авторы предлагают создавать государственно-частные партнерства.

Вывод, который можно сделать, принимая во внимание сложности классификации инновационных проектов и устаревание технологий в процессе их выполнения, можно сформулировать следующим образом: нельзя применять универсального подхода к тому, может ли ГЧП обеспечить инновации. Каждый партнерский проект уникален и реализуется в определенном контексте социально-экономических, финансовых и технологических условий. Только проанализировав конкретный проект в определенном временном горизонте, можно утверждать, что проект (а скорее всего, только его конкретный этап) является инновационным или нет. Без наличия четких критериев «инновационности», которые также будут уникальными для каждого проекта, утверждение об инновационном характере проекта вряд ли можно считать обоснованным. Из этого следует, что невозможно заранее присваивать всем проектам ГЧП преимущество в виде их инновационного характера, а попытки обосновать необходимость применения государственно-частных партнерств тем, что они автоматически обеспечивают инновации, лишены доказательств и методологически ошибочны. Ссылки на выполненные или осуществляемые проекты, которые действительно оказались инновационными, не являются доказательством того, что будущие проекты ГЧП также обеспечат технологические и управленческие инновации.

О гарантированности инвестиций частного партнера в ГЧП

Еще одной характерной чертой ГЧП является, по мнению ряда авторов, принцип гарантированности инвестиций частного партнера (см., например, работу А. Панкратова¹⁶). Как правило, толкование этого принципа и его обоснование отсутствуют, поскольку необходимость гарантий сомнений не вызывает, и сам «принцип» становится методологической парадигмой.

Суть подобных утверждений заключается в том, что инвестиции частного партнера должны быть обеспечены некими гарантиями, и эти гарантии должно предоставить в основном государство (так как определенная доля инвестиций может быть застрахована частными страховыми компаниями). Однако ГЧП с точки зрения частной фирмы – это, по сути, такой же бизнес-проект, как и многие другие проекты, и в нем помимо частного партнера участвуют государственные агентства, но из этого вовсе не следует, что государство должно обеспечить гарантии инвестиций частного партнера. Если гарантии обеспечиваются, то частный партнер оказывается в привилегированной ситуации, в которой его деловой проект гарантирован государством от наступления всевозможных рисков. Природа ГЧП никоим образом не требует таких гарантий со стороны государства.

В то же время понятно, что партнерство – это новый инструмент для российской экономики, и нежелание частных инвесторов вступать в ГЧП вполне объяснимо. На начальном этапе развития партнерства гарантии со стороны государства необходимы как временная мера, и гарантии эти должны быть частичными. Полные гарантии государства вряд ли оправданы, поскольку они могут полностью подорвать интерес частного партнера к повышению собственной эффективности. Частичные государственные гарантии также понижают стимулы частных инвесторов, но, чтобы обеспечить приток частных инвестиций в ГЧП, их в настоящее время избежать невозможно.

Таким образом, частичные гарантии государством возврата частных инвестиций в отношении определенных рисков (таких, например, как риск, связанный с получением дохода в виде платежей граждан) вполне возможны; однако утверждение, что гарантированность частных инвестиций – это принцип, на основе которого создаются ГЧП, лишено оснований, к тому же наносит вред самой идее целесообразности создания партнерств, заключающейся в широком использовании частного капитала для оказания государственных услуг. Чем больше гарантий предоставит государство, тем меньше будет финансовое участие частных партнеров.

Итак, нами проанализировано три подхода к ГЧП (или три аспекта их деятельности), а именно:



1) широкое толкование в литературе и на практике самого понятия партнерства, приводящего к игнорированию ключевых характеристик ГЧП; 2) утверждение, что ГЧП способствуют инновациям и именно поэтому следует создавать партнерства, и 3) утверждение, что характерной чертой ГЧП является принцип гарантированности инвестиций частного партнера. В каждом из них отсутствуют методологические основы, которые позволили бы убедиться в их правоте. Более того, превратившись в парадигмы, такие подходы сдерживают развитие ГЧП, поскольку понятия и инструменты ГЧП теряют четкость и в них привносятся элементы, которые партнерствам не свойственны. Дальнейшие исследования по вопросам ГЧП окажутся более плодотворными, если будут опираться на хорошо разработанную методологию и использовать накопленный практический опыт в качестве аргументов.

Примечания

- ¹ См.: *Баженов А.* Задачи Внешэкономбанка по развитию рынка проектов ГЧП в 2011 году. Доклад на ежегодном совещании Центра ГЧП Внешэкономбанка и представителей субъектов Российской Федерации по вопросам реализации проектов ГЧП. Москва, 26–27 января 2011 г. С. 11. URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/articles> (дата обращения: 03.06.2011).
- ² См.: *Grimsey D., Lewis M. K.* Public Private Partnerships: the Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance. Cheltenham, 2004.
- ³ См.: *Bult-Spiering M., Dewulf G.* Strategic Issues in Public-Private Partnerships. An International Perspective. Oxford, 2006.
- ⁴ См.: *Hall D.* Public-Private Partnerships (PPPs). Summary Paper. 2008. URL: <http://www.ppsiru.org/publicationsindex.asp> (дата обращения: 12.02.2011).

- ⁵ См.: *Nijkamp P., Burch M. van der, Vindigni G.* A comparative institutional evaluation of public-private partnerships in Dutch urban land-use and revitalization projects // *Urban Studies*. 2002. Vol. 39, № 10. P. 1865–1880.
- ⁶ См.: *Klijn E.-H., Teisman G. R.* Governing public-private partnerships ; analyzing and managing the processes and institutional characteristics of public-private partnerships // *Public-private partnerships : theory and practice in international perspective / ed. by S. P. Osborne.* Routledge ; L., 2000.
- ⁷ Казахстанский центр государственно-частного партнерства. URL: <http://kzppp.kz/> (дата обращения: 21.08.2012).
- ⁸ Закон Республики Казахстан от 7 июля 2006 года «О концессиях». URL: <http://kzppp.kz/> (дата обращения: 25.08.2012).
- ⁹ См.: *Алматов А. А., Пушкин А. В., Джанаридзе Р. М.* Государственно-частное партнерство : Механизмы реализации. М., 2010.
- ¹⁰ См.: *Варнаровский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А.* Государственно-частное партнерство : теория и практика. М., 2010.
- ¹¹ См.: *Кабашкин В. А.* Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации. М., 2010.
- ¹² См.: *Панкратов А. А.* Государственно-частное партнерство в современной практике : основные теоретические и практические проблемы. М., 2010.
- ¹³ См.: *Максимов В. В.* Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре : критерии оценки концессионных конкурсов. М., 2010.
- ¹⁴ См.: *Фирсова А. А.* Теория и методология инвестирования инновационной деятельности на основе государственно-частного партнерства. Саратов, 2012.
- ¹⁵ *Варнаровский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А.* Указ. соч. С. 30.
- ¹⁶ См.: *Панкратов А. А.* Указ. соч. С. 80, 88.

УДК 004.33

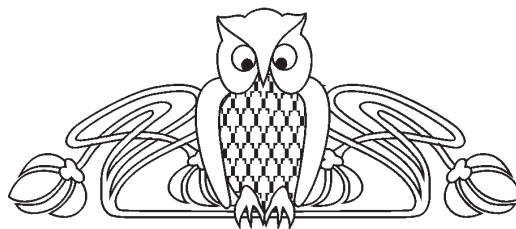
ФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е. В. Красильникова

Поволжский институт им. П. А. Столыпина – филиал РАНХиГС при Президенте РФ, Саратов
E-mail: ok-russia@yandex.ru

В статье исследуются формы развития бизнеса, возникшего на основе внедрения интернет-технологий. Среди них выделяются: услуги провайдеров; электронная торговля; интернет-реклама; финансовые услуги; информационные, консалтинговые, маркетинговые услуги; платная организация общения; WEB-мастеринг; сетевой маркетинг; разработка программного обеспечения и цифровых товаров; образовательные услуги; игровой бизнес в сети; электронные биржи труда; интернет-франчайзинг; интернет-лизинг.

Ключевые слова: интернет-рынок, электронный бизнес, информационные услуги, сетевой маркетинг.



Forms of E-business in the Russian Economy

E. V. Krasilnikova

The forms of internet-technologies based business development are analysed in the article. Among these forms there are: providers services; e-commerce; e-advertisement, financial services; information, consulting, marketing services; paid communication; WEB-mastering; net-marketing; developing of program software and e-commodities; educational services; net gambling; e-labor exchange; internet-franchising; internet-leasing.

Key words: e-market, e-business, information services, net-marketing.



Развитие глобальной сети Интернет привело к изменениям способов ведения бизнеса и появлению электронного рынка. Объем потребительского интернет-рынка России в 2011 г. достиг 15 млрд долл. США и по сравнению с 2007 г. увеличился в три раза. Половина нынешнего рынка – около 7,5 млрд долл. – пришлась на сферу электронной коммерции (в 2007 г. – 2–3 млрд долл.). Объем платного контента – электронных книг, игр, музыки, софта – вырос с 2 млрд долл. в 2007 году до 4,8 млрд в 2011 г.¹

Интернет стал использоваться как интерактивный канал взаимодействия компаний с бизнес-партнерами и клиентами, что обеспечило ведение интерактивного маркетинга и осуществление прямых онлайн-продаж. Например, прямая продажа товаров непосредственно потребителям, а не через посредников, представляет собой новую модель ведения бизнеса. Таким образом, традиционные бизнес-процессы (продажа, маркетинг, снабжение и т.д.) в сетевой экономике приобретают новые формы.

К основным видам электронного бизнеса в сети Интернет относятся:

- услуги сервис-провайдеров (предоставление доступа к Сети, поставка хостинга, доменов);
- электронная торговля (интернет-магазины, интернет-биржи, аукционы);
- интернет-реклама (корпоративные информационные порталы, баннерная и контент-реклама);
- финансовые услуги (онлайн-платежные системы, интернет-банкинг, интернет-трейдинг, интернет-страхование);
- информационные, консалтинговые, маркетинговые услуги (электронные издания, справочники, рейтинги, продвижение сайта в поисковых системах);
- организация общения (платные интернет-сообщества и интернет-знакомства);
- WEB-мастеринг (создание сайтов, веб-программирование, веб-дизайн, раскрутка сайтов);
- MLM или сетевой маркетинг (форма ведения внемагазинной розничной торговли и оказания финансовых услуг);
- разработка программного обеспечения и цифровых товаров;
- образовательные услуги (дистанционное обучение, сетевые библиотеки);
- игровой бизнес в Сети (виртуальные казино, букмекерские конторы, тотализаторы, лотереи);
- электронные биржи труда (интернет-рекрутинг, агентства по трудоустройству);
- интернет-франчайзинг;
- интернет-лизинг.

Рассмотрим указанные виды интернет-бизнеса подробнее с точки зрения имеющихся не-

достатков и перспектив развития в современной российской экономике.

Услуги интернет-провайдеров развиваются достаточно динамично. По состоянию на конец марта 2011 г. в России рынок интернет-провайдера оценивался в 200–230 млн долл. в год. Это сравнимо с оборотами лишь только одного крупного провайдера на Западе. Однако необходимо отметить, что по причине высокого потенциала увеличения российского сегмента Интернета темпы роста рынка провайдера в России гораздо выше, нежели в Европе или США².

Интернет-торговля. По оценкам Росбизнесконсалтинга, за 10 месяцев 2011 г. оборот рынка онлайн-торговли составил 315 млрд руб., при этом оборот рынка товаров составил 266 млрд руб., а оборот рынка услуг – 49 млрд руб. (для сравнения: объем рынка интернет-торговли в 2010 г. – 181 млрд руб.). Всероссийский опрос, проведенный ВЦИОМ в сентябре 2011 г., показал, что 29% российских интернет-пользователей имеют опыт совершения онлайн-покупок. Самый покупаемый в интернет-магазинах товар – одежда и обувь (9% опрошенных), электроника, книги (журналы, а также видео- и аудиодиски, компьютерные игры), авиа-, железнодорожные билеты и путевки (по 7%), мелкая бытовая техника (6%). В рейтинге товаров, которые российские онлайн-покупатели не готовы приобретать, лидируют продукты питания (24%)³.

Интернет-реклама. Объем рынка рекламы в Интернете хотя и отстает от основных конкурентов (телевидения, печатных СМИ, наружной рекламой), однако в 2010 г. рос наиболее высокими темпами (40% за год) и уже опережает рекламу на радио (таблица).

Объем рынка рекламных услуг в 2008–2010 гг., млрд руб.⁴

Сегмент	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Прирост в 2010 г., %
Телевидение	138,9	113,7	130,7	15
в т.ч. эфирное	137,6	112,2	128,8	15
кабельно-спутниковое	1,3	1,5	1,9	26
Радио	15,0	10,6	11,8	11
Печатные СМИ	75,3	42,0	44,8	7
в т.ч. газеты	13,1	8,6	9,7	13
журналы	35,1	20,2	21,6	7
рекламные издания	27,1	13,2	13,5	2
Наружная реклама	45,8	27,3	32,2	18
Интернет	17,6	19,1	26,65	40
в т.ч. медийная реклама	7,4	7,7	9,8	28
контекстная реклама	10,2	11,4	16,85	46
Прочие медиа	3,2	2,6	3,7	44
в т.ч. Indoog-реклама	2,5	2,1	2,8	36
реклама в кинотеатрах	0,7	0,5	0,9	91
Итого	296,0	215,0	250,0	16



Финансовые услуги в Интернете. В банковской сфере, по подсчетам специалистов, транзакционные издержки составляют примерно 1 долл. США при осуществлении операции в отделении банка, 50 центов – при совершении сделки по телефону, 25 центов – при использовании банкоматов и 10 центов – при использовании Интернета. На сегодня интернет-банкинг стремительно развивается, и уже можно говорить о формировании рынка таких услуг – их предоставляют более 80 из 100 крупнейших банков мира, а всего насчитывается более 1500 банков, которые дают своим клиентам возможность управлять счетом через Сеть⁵.

Интернет-трейдинг – это способ доступа к торгам на валютной, фондовой или товарной бирже с использованием Сети как средства связи. В последнее время такой способ торговли получил очень широкое распространение. Это вызвано тем, что благодаря повсеместному проникновению Интернета доступ к торгам на бирже стал вполне открыт для многих слоев населения. А с развитием мобильной связи появилась возможность торговать не только со стационарных точек, но и с переносных устройств связи: мобильных телефонов, коммуникаторов, ноутбуков с модемом и т.д. Как правило, доступ к торгам осуществляется брокером, который предоставляет своим клиентам программное обеспечение для связи с биржей, проведения торгов и осуществляет техническую поддержку данной деятельности.

Статистика роста интернет-торговли выглядит впечатляюще. Так, в 1999 г. была осуществлена всего одна электронная сделка на ММВБ, в 2007 г. существовало уже более 350 тыс. интернет-трейдеров, а в 2010 г. – более 850 тыс. клиентов биржи, торгующих на фондовом рынке через Интернет, из них 55% – частные инвесторы.

Интернет-страхование (оформление страхового полиса посредством глобальной Сети) приобретает в России все большее распространение. По данным специалистов, онлайн-страхование позволяет на 10–30, а то и на 40% уменьшить издержки страховых компаний⁶.

Информационные, консалтинговые, маркетинговые услуги. Интернет является эффективным инструментом проведения маркетинговых исследований, оказания информационных и консалтинговых услуг. Основными источниками данных являются WEB-сайты, доступные через Интернет базы данных, телеконференции и файловые серверы.

В 2005 г. мировой совокупный объем торговли информацией в Интернете составил около 40 млрд долл.⁷ При этом российский объем рынка маркетинговых услуг в 2010 г. составил 65 млрд руб. и вырос на 26% по сравнению с предыдущим годом⁸.

Организация платного общения в сети Интернет. В глобальной Сети наряду с бесплатными существует большое количество платных сайтов

знакомств и чатов для общения. Считается, что за деньги вам будет предоставлена возможность знакомства и общения с реальными людьми, а не с их аватарами. Кроме того, на платных сайтах можно получить услуги специфического рода: брачные и секс-знакомства, эротические видеочаты и т.п.

Объем рынка интернет-знакомств в 2007 г. был менее 50 млн долл., а в 2011 г. – уже 1 млрд долл. Выручка компании «Мамба», управляющей одним из самых известных сайтов знакомств, в 2009 г. составила 664 млн руб., что на 40% больше, чем в 2008 г. База данных сайта превышает 12,5 млн анкет. Основной доход подобных сайтов составляют микроплатежи зарегистрированных пользователей. Так, СМС-сообщения принесли «Мамбе» 68,5%, а рекламные поступления – всего лишь 7,5% общего объема выручки⁹.

WEB-мастеринг. Общий объем российского рынка веб-разработок (разработка, поддержка и развитие WEB-сайтов) в 2010 г. оценивается в 9,75 млрд руб. и вырос по сравнению с предыдущим годом на 35% (в 2009 г. – 7,2 млрд руб.). На начало 2011 г. на территории России работало около 2300 WEB-студий – компаний, у которых разработка сайтов является основным видом деятельности¹⁰. Приведенные цифры наглядно демонстрируют большие перспективы развития рассмотренного вида интернет-предпринимательства.

MLM или сетевой маркетинг. Данную форму бизнеса часто называют сетевой. Необходимо объяснить, что хотя многоуровневый маркетинг (MLM) и представляет собой сеть (рисунок),



Пирамидальная структура MLM



он не всегда связан с Интернетом (вспомним «Гербалайф»). В 2011 г. компания «Гербалайф» была признана судом Бельгии нелегальной пирамидной схемой. Обвинителем против «Гербалайфа» выступила некоммерческая организация защиты прав потребителей. Суд постановил, что компания является организацией, которая основана на «бесконечной цепочке» вербовки. Такой мошеннический маркетинговый план изначально обрекает преобладающее большинство на убытки.

Одной из современных российских форм MLM, осуществляемого посредством сети Интернет, является финансовая пирамида «МММ-2011», которая предлагает доходность до 75% в месяц¹¹. Несложные расчеты показывают, что при простой процентной ставке это составит 900% годовых. В финансовой пирамидальной схеме присутствует разновидность прямых денежных выплат за акт вербовки другого лица в эту систему. Такая пирамида не предполагает вовсе никакого продукта. Клиент просто отдает деньги в общую кассу, надеясь, что рекрут поступит так же. При этом в проигрыше остаются последние клиенты, вступившие в пирамиду.

Разработка программного обеспечения и цифровых товаров. Методы разработки новых товаров, включающие использование современных информационных технологий и Интернета, особенно хорошо подходят для проектирования информационных и цифровых продуктов, например, программного обеспечения. В этом случае они обеспечивают гибкость всех процессов разработки новой продукции и эффективное использование оперативной обратной связи с потребителями. Поскольку цифровые продукты могут доставляться непосредственно через Интернет, издержки на поставку многочисленных образцов и незначительные вариации являются минимальными. Такой подход позволяет предоставлять потребителям образцы уже на ранних этапах и постоянно поддерживать с заказчиками обратную связь.

Одним из показателей развития указанного способа электронного бизнеса является объем рынка оффшорного программирования (когда разработчик программного обеспечения находится в другой стране). Крупнейший поставщик таких услуг на сегодняшний день – Индия, бизнес которой в данной сфере в 2001 г. оценивается до 6,2 млрд долл. В то же время российский рынок оффшорного программирования составлял довольно скромную сумму – около 348 млн долл. При этом темпы его роста оцениваются довольно высоко – от 20–30 до 50% в год¹².

Платные образовательные услуги. В 2007 г. объем рынка дистанционного бизнес-образования, осуществляемого посредством Интернета, в России оценивался в 1,4 млрд руб. и ежегодно увеличивается больше чем на 20–25%¹³. К при-

меру, крупнейший российский производитель алюминия РУСАЛ сэкономил на интернет-технологиях порядка 60% от общего объема средств, заложенных на обучение персонала. С другой стороны, популярность дистанционного образования растет и среди учебных заведений. В 2010 г. в России насчитывалось больше 20 вузов и несколько десятков образовательных центров, которые предлагали своим клиентам получить диплом в режиме онлайн¹⁴.

Игровой бизнес в сети Интернет. Индустрия виртуальных азартных игр чрезвычайно популярна из-за широкого многообразия всевозможных увлекательных игр с различными бизнес-моделями. В настоящее время рынок игорного бизнеса включает в себя: онлайн-покер, онлайн-версии лотерей, всевозможные интернет-казино и покеррумы. Повсеместное распространение Интернета привело к тому, что азартным игрокам стало выгоднее и комфортнее играть в онлайн-казино и виртуальных букмекерских конторах, нежели в реальных игорных заведениях. По некоторым оценкам, в 2010 г. объем мирового рынка индустрии азартных развлечений в Интернете составил более 21 млрд долл.¹⁵

Электронные биржи труда. По мнению аналитиков, достаточно перспективным направлением ведения бизнеса в сети Интернет становятся разные биржи труда и агентства по трудоустройству (рекрутингу). В настоящее время в России сформировалась отрасль услуг по подбору персонала. За сравнительно небольшой период – десять с небольшим лет – она прошла очень серьезный путь: с нуля (1990 г.) до состояния, когда по уровню применяемых технологий она сравнима с фирмами США и Европы. Одним из важнейших факторов, повлиявших на ситуацию с рекрутинговыми услугами, является стремительное развитие системы поиска и набора персонала через Интернет. Все большее число компаний и рекрутинговых агентств начинают использовать глобальную Сеть для закрытия вакансий. Многие агентства открывают собственные сайты, а также пополняют свои базы данных.

Кроме перечисленных выше форм ведения электронного бизнеса посредством сети Интернет в России зарождаются достаточно редкие его виды: *интернет-франчайзинг* (предоставление на определенных условиях права использования интернет-брендов и доменных имен) и *интернет-лизинг* (долгосрочная аренда коммуникационных сетей, серверов, принадлежащих крупнейшим интернет-компаниям). Однако указанные формы занимают незначительную долю в общем объеме интернет-рынка.

Таким образом, электронный бизнес с использованием глобальной сети Интернет является динамично развивающимся сегментом российской экономики. При этом он пронизывает



буквально все сферы хозяйственной деятельности, поскольку информационные технологии охватывают как новые, так и традиционные отрасли экономики.

Примечания

- 1 См.: Сайты знакомств принесли 1 млрд долларов. URL: <http://www.spb-venchur.ru/news/7749.htm> (дата обращения: 23.08.2012).
- 2 См.: Обзор рынка интернет-провайдинга в России. URL: <http://www.yr2.ru/obzor-rynka-internet-provajdinga-v-rossii.html> (дата обращения: 16.08.2012).
- 3 См.: Интернет-торговля в России. URL: http://www.bizhit.ru/index/obzor_web_commerc/0-22 (дата обращения: 12.08.2012).
- 4 Объем рынка рекламы в Интернет обогнал радио и стал приближаться к «бумаге». URL: <http://www.rb.ru/topstory/business/2011/02/15/203454.html> (дата обращения: 12.08.2012).
- 5 См.: Система электронной коммерции на финансовых рынках. URL: <http://www.proreklam.ru/articles/advertising-on-the-internet/19509-sistema-elektronnoj-kommertsii-na-finansovyh-rynках.html> (дата обращения: 24.08.2012).
- 6 См.: Панков А. Интернет-страхование. URL: <http://www.ifin.ru/publications/read/226.stm> (дата обращения: 22.08.2012).

- 7 См.: Копнина В. В. Практический менеджмент информационных товаров и услуг. URL: <http://www.sgu.ru/files/nodes/19128/kopnina.doc> (дата обращения: 14.08.2012).
- 8 См.: Объем рынка рекламы в Интернет обогнал радио и стал приближаться к «бумаге».
- 9 См.: Сайты знакомств принесли 1 млрд долларов.
- 10 См.: Исследование рынка веб-разработок в России 2010–2011 гг. URL: <http://www.ratingruneta.ru/research/web2010> (дата обращения: 14.08.2012).
- 11 См.: С. Мавроди : [сайт]. URL: <http://sergey-mavrodi.com> (дата обращения: 17.08.2012).
- 12 См.: Рынок оффшорного программирования. URL: <http://www.silicontaiga.ru/home.asp?art Id=585> (дата обращения: 23.08.2012).
- 13 См.: Обзор рынка дистанционного бизнес-образования // Эпиграф. 2008. № 36(686) от 20.09.2008. URL: <http://www.epigraph.info/articles/-/nid/11607/id/29797> (дата обращения: 15.08.2012).
- 14 См.: В России растет популярность дистанционного образования // Российская Бизнес-газета. Карьера и менеджмент. 2011. № 800(18) от 31.05.2011. URL: <http://www.rg.ru/2011/05/31/obuchenie.html> (дата обращения: 10.08.2012).
- 15 См.: Доходы от онлайн-гемблинга будут только расти. URL: <http://rgweek.ru/novosti/2010/nyabr/doxody-ot-onlajn-gemblinga-budut-tolko-rasti.html> (дата обращения: 12.08.2012).

УДК 330.101.8

ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

К. С. Самарина

Московский государственный университет
тонких химических технологий им. М. В. Ломоносова
E-mail: ks86@list.ru



Рассматривается перепрофилирование как путь обновления предприятия в рамках концепции жизненного цикла, проведено сопоставление различных моделей жизненного цикла предприятия, на основании которого предложена комбинированная модель, выявлены стадии жизненного цикла, в наибольшей степени соответствующие переходу на выпуск новой продукции.

Ключевые слова: перепрофилирование, жизненный цикл предприятия, модель Адизеса, модель Мильнера.

A Conversion Within the Organizational Life Cycle

K. S. Samarina

The conversion as a way of a plant renewal within the framework of the organizational life cycle is considered in the article. On a base of varies organizational life cycle models comparison, integrated model is suggested, the organizational life cycle stages complied with new production are revealed.

Key words: conversion, organizational life cycle, Adizes model, Milner model.

Идея изменения профиля функционирования предприятия не нова, первая масштабная волна перепрофилирования промышленных предприятий, выпускающих главным образом продукцию военного назначения, пришла на середину XX в. и была связана с окончанием Второй мировой войны. Однако сегодня, в том числе в целях реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., одной из ключевых задач которой объявлено развитие высокотехнологичных производств, перепрофилирование вновь приобрело актуальность. По сути, оно представляет собой процесс коренного преобразования производства, который сопровождается необходимостью решения множества управленческих задач, одной из которых является определение стадий функционирования предприятия, в наибольшей степени соответ-



ствующих переходу на выпуск новой продукции. Поиск решения этой задачи предлагается осуществить в плоскости теории жизненного цикла.

Концепция жизненного цикла организации сформировалась в 60-х гг. XX в. на основании аналогии с жизненным циклом биологического организма и получила активное развитие в последующие годы¹. В дальнейших исследованиях разрабатывались подходы к созданию различных моделей жизненного цикла организации, последовательности и содержанию составляющих стадий, а также соотношению их с организационными изменениями. Ряд исследований был посвящен определению влияния технологических изменений и организационной культуры² на стадии жизненного цикла, построению моделей для недавно созданных предприятий³ и др.

Изначально научные изыскания носили преимущественно теоретический характер, при этом наблюдались существенные расхождения в оценке количества и содержания стадий. На сегодняшний день существует множество разнообразных моделей жизненного цикла, основанных в том числе и на эмпирических исследованиях, которые позволяют проследить основные этапы создания и развития предприятия. Приведем некоторые из них.

Модели жизненного цикла предприятия: общие черты и различия

В общем случае можно выделить следующие стадии жизненного цикла предприятия: создание, рост, стабилизация, спад, ликвидация (рис. 1).

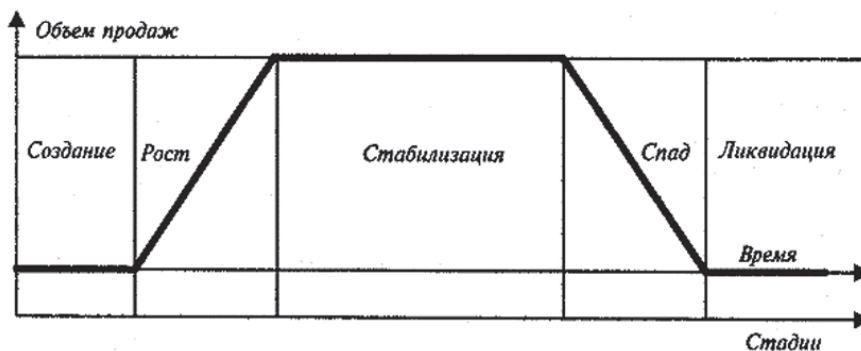


Рис. 1. Упрощенная модель жизненного цикла предприятия⁴

На стадии создания основной задачей является определение цели существования предприятия посредством уточнения представлений о потенциальном потребителе и соотношения их с интересами будущих собственников. В том случае, если предприятию удалось предложить востребованный товар и закрепиться на рынке, оно переходит на стадию роста, которая сопровождается увеличением объема продаж, количества персонала, подразделений, расширением ассортимента выпускаемой продукции. Стадия стабилизации, как правило, связана с ориентацией на увеличение рыночной доли и укреплением собственного неповторимого имиджа и часто сопровождается острой конкурентной борьбой. Основной целью данной стадии является удержание достигнутого, что требует не меньше усилий, чем предыдущие стадии, при этом задачи, которые необходимо решать, носят преимущественно внутренний характер. Ни одно предприятие не может постоянно оставаться в стабильном состоянии, и под влиянием внешних и внутренних факторов стабилизация постепенно сменяется спадом, который зачастую характеризуется снижением эффективности деятельности, доли рынка и непосредственной угрозой ликвидации.

Весьма значительный вклад в развитие концепции жизненного цикла организации внес И. Адизес, который впервые обобщил свои исследования по данной проблематике в первой книге⁵, опубликованной в 1988 г., и впоследствии развил во второй, вышедшей в свет спустя десятилетие⁶. Американский исследователь предложил более детальную модель, описывающую управленческие, организационные и корпоративные аспекты и включающую следующие стадии жизненного цикла организации (рис. 2).

1. На стадии **выживания** предприятия как такового еще не существует, но у будущих основателей есть идея того, каким оно может быть. На данном этапе происходит формирование первоначальной команды, желающей воплотить идею нового предприятия в жизнь.

2. **Младенчество** является критической стадией, поскольку наибольшее количество неудач происходит в течение первых лет существования предприятия (смерть во младенчестве), при этом основные цели включают здоровое существование и развитие, а не простое выживание. Для данной стадии характерно отсутствие четкой системы распределения полномочий и ответственности, ориентированность на краткосрочные результаты,

Рис. 2. Модель жизненного цикла предприятия Адизеса⁷

нехватка денежных средств, функционирование на пределе возможностей.

3. Стадия **«давай-давай»** сопровождается первыми успехами в работе предприятия. На данном этапе выявляется экономическая эффективность функционирования, расширяется видение перспективы развития, но при этом по-прежнему отсутствуют четкая структура управления и прописанные функциональные обязанности (ловушка основателя или ловушка семейственности).

4. **Юность** представляет собой переходный период развития предприятия и характеризуется усилением позиций на рынке, расширением кадрового состава, осуществлением систематического планирования, координации, организации и контроля, что требует значительных затрат сил и энергии, используемых ранее на продвижение товара. При этом существует необходимость децентрализации управленческого блока посредством четкого делегирования полномочий внутри компании или путем привлечения сторонних менеджеров, в противном случае предприятию грозит преждевременное старение или разрушение.

5. **Расцвет** характеризуется следующими показателями: сбалансирован рост, ориентация на удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей; структура, координация, стабильность и контроль так же важны, как и инновации; совершенствование всех частей организации и децентрализация; новая продукция, технологии и рынки сбыта управляемы; развита система мотивации персонала, менеджмент высоко квалифицирован.

6. Для стадии **стабильности** свойственно наличие компетентного руководства, при этом, несмотря на приемлемый уровень доходов, темпы

роста замедляются, происходит отклонение от политики быстрого развития, захвата новых рынков, отсутствует стремление к изменениям, большее значение уделяется межличностным отношениям, нежели существующим рискам, наблюдаются отклонения от первоначальных целей предприятия, а также игнорирование менеджментом этих симптомов.

7. На стадии **аристократизма** предприятие затрачивает значительные финансовые средства на обустройство собственной деятельности и укрепление системы контроля, формируются корпоративные традиции, снижается внутренняя мотивация, обновление ассортимента выпускаемой продукции и освоение новых рынков сбыта происходит за счет покупки других компаний, при этом возрастает риск быть поглощенным.

8. **Ранняя бюрократизация** сопровождается возникновением трудноразрешимых структурных конфликтов, борьбой за власть, низким моральным духом, местничеством, поиском «слабого звена»; постепенно внутренняя политика все сильнее отдаляет предприятие от удовлетворения потребностей покупателя.

9. На стадии **бюрократизации** усугубляются тенденции предыдущего этапа, происходит полное сосредоточение на внутренних проблемах, отсутствуют стремление к изменениям, повышению эффективности, ориентация на потребности клиента, при этом поддерживается громоздкая система контроля текущей деятельности предприятия, которая требует от сотрудников соблюдения набора правил и процедур, а не результативной работы.

10. **Смерть** предприятия является следствием отсутствия у руководства осознанной необхо-



димости обновления на предыдущих стадиях, в результате чего влияние конкурентов, бюрократизация, недостаточно обоснованная стратегия, неэффективная система мотивации и контроля, косность по отношению к новым идеям приводят к потере конкурентоспособности.

Модель Адизеса была сформирована в условиях развитой рыночной экономики и в большей степени подходит для анализа недавно созданных российских предприятий, тем не менее, исследователи⁸ отмечают, что на практике данная модель может быть применена и для ряда предприятий, возникших в советский период.

Модель жизненного цикла предприятия, предложенная Б. З. Мильнером⁹, возможно, в большей степени отвечает российской специфике, тем не менее, ее сравнение с моделью Адизеса позволяет найти схожие черты и выявить различия. Сопоставление стадий указанных моделей в соответствии с их содержанием приведено в таблице.

Сопоставление моделей жизненного цикла предприятия

	Модель Адизеса	Модель Мильнера
Название стадии	1. Выхаживание	–
	2. Младенчество	1. Детство
	3. Давай-давай	2. Отрочество
	4. Юность	3. Ранняя зрелость
	5. Расцвет	4. Расцвет сил
	6. Стабильность	5. Полная зрелость
	7. Аристократизм	
	8. Ранняя бюрократизация	6. Старение
	9. Бюрократизация	
	10. Смерть	–
–	7. Обновление	

Из таблицы видно, что модель Мильнера имеет меньшее число стадий – семь против десяти модели Адизеса, при этом отсутствуют аналоги стадий выхаживания и смерти. Это можно объяснить тем, что, по сути, указанные стадии не являются непосредственными составляющими периода функционирования предприятия, то есть, как отмечалось выше, на стадии выхаживания предприятие еще не существует (есть только его идея), на стадии же смерти предприятия как такового уже не существует.

Отсутствие стадии выхаживания, вероятно, обусловлено фактом недостаточной стабильности российской экономики, в условиях которой риски на стадии идеи слишком велики, чтобы считать ее непосредственной составляющей жизненного цикла предприятия. Если под стадией понимать период функционирования предприятия в рамках однотипных ценностных установок, фиксирующих специфику управленческих задач¹⁰, то, по сути, смерть предприятия является не стадией, а итогом стадии старения. Конечной стадией

жизненного цикла предприятия согласно модели Мильнера служит стадия обновления, на которой предприятие за счет принятия эффективных управленческих решений может начать новый жизненный цикл посредством перепрофилирования. Модель Адизеса не имеет подобной стадии, однако, опираясь на выводы отечественного исследователя Филоновича¹¹, можно сделать предположение, что для избежания попадания на ветвь старения предприятию необходимо в период между стадиями юности и расцвета развивать производство новой продукции, чтобы к моменту достижения стадии стабильности иметь возможность превратить его в основное, то есть осуществить перепрофилирование. Филонович предлагает назвать реализацию данного подхода «реинкарнацией», отмечая, что эта идея довольно проста, однако реализовать ее под силу не многим, так как зачастую руководство предприятия не в состоянии определить приближение стадии расцвета, кроме того, психологически топ-менеджменту трудно работать над новой идеей в период реализации существующей, а также процесс выработки новой идеи труден и не гарантирует успеха.

Комбинация моделей жизненного цикла и перепрофилирование предприятия

Различия описанных моделей, на наш взгляд, следует рассматривать как возможность их комбинации для более полного описания жизненного цикла предприятия, главным образом, применительно к российским условиям. Как отмечалось выше, ввиду высоких рисков включение стадии выхаживания не представляется необходимым. Поэтому в качестве первой стадии комбинированной модели предлагается принять детство с учетом возможности ликвидации в первые годы функционирования (детская смертность). Далее следует отрочество, характеризующееся первыми успехами и рисками распределения ответственности (ловушка основателя или ловушка семейственности). На стадии юности предприятие продолжает свое «взросление», набирая силу, однако рискует «состариться» раньше времени вследствие неэффективной организации работы управленческого блока. Стадия расцвета является наиболее продуктивной и характеризуется сбалансированным функционированием организации. На стадии стабильности происходит замедление темпов роста, наблюдаются отклонения от первоначальных целей предприятия. Зрелости свойственны черты стадий аристократизма и ранней бюрократизации модели Адизеса, включающие, главным образом, нарастающие внутренние конфликты и снижение эффективности функционирования. Основной причиной старения является недостаточное стремление руководства к обновлению на предыдущих ста-



дях, что приводит к постепенной деградации и в случае дальнейшего непринятия необходимых мер – к смерти предприятия.

В основе обновления предприятия лежит переход на выпуск новой конкурентоспособной продукции, то есть перепрофилирование, выбор направления которого представляет собой нетривиальную задачу. Но также важно определить стадии жизненного цикла предприятия, которые в большей степени соответствуют этому переходу.

По сути, необходимость перепрофилирования может возникнуть на любой стадии жизненного цикла, начиная с детства, но это свидетельствует скорее о нездоровом состоянии предприятия, однако даже при благоприятном развитии возникает необходимость обновления. Как отмечалось выше, для поддержания конкурентоспособности руководство должно заранее осваивать производство новой продукции, уже на стадиях юности и расцвета, чтобы, избежав перехода на ветвь старения, начать новый жизненный цикл. Тем

не менее на практике такого рода дальновидный подход осуществляется нечасто, так как ввиду существенной неопределенности условий функционирования предприятия определение стадии расцвета весьма затруднительно, а разработка и реализация новой идеи несет значительные риски. Другой подход заключается в осуществлении перепрофилирования по достижении стадии старения, когда предприятие находится непосредственно перед угрозой гибели. В этом случае необходимость перехода на выпуск новой продукции более очевидна, чем в предыдущем, однако ввиду процесса угасания предприятия существует прямая опасность нехватки ресурсов (материально-технических, производственно-технологических, финансовых, кадровых, временных). Следует отметить, что на практике нередко реализуется третий вариант перепрофилирования, когда переход на выпуск новой продукции становится, по сути, этапом возрождения предприятия после его смерти (рис. 3).



Рис. 3. Комбинированная модель жизненного цикла предприятия

В последнее время концепция жизненного цикла все чаще находит применение в исследовании различных аспектов функционирования предприятия, что дает менеджерам мощный инструмент для управления изменениями, основанный на сочетании практики управления и внутренней логики развития компании.

Следует заметить, что при применении моделей жизненного цикла на практике необходимо учитывать присущие им ограничения, заключающиеся, прежде всего, в том, что стадии жизненного цикла не имеют четких границ, то есть обычно проявляются признаки сразу нескольких этапов. Таким образом, перед руководством предприятия стоит нетривиальная задача принять решение,

какой из них превалирует в текущий период. Особенно это характерно для крупных предприятий, подразделения которых могут находиться на разных этапах жизненного цикла.

Примечания

- 1 См.: Haire M. Biological Models and Empirical History of the Organizations // Modern Organization Theory / ed. by M. Haire. N.Y., 1959. P. 272–306.
- 2 См.: Abernathy W. Production Process, Structure and Technological Change // Decision Science. 1976. Vol. 7, № 4. P. 607–618; Pettigrew A. On Studying Organizational Cultures // Administrative Science Quarterly. 1979. Vol. 24, № 4. P. 570–581.



- 3 См.: Galbraith J. The stage of Growth // Journal of Business Strategy. 1982. Vol. 3, № 4. P. 70–79; Scanlan B. Maintaining Organizational Effectiveness – A Prescription for Good Health // Personnel J. 1980. Vol. 59, № 5. P. 381–386.
- 4 См.: Смирнов Э. А. Основы теории организации : учеб. пособие для вузов. М., 1998.
- 5 См.: Adizes I. Corporate Lifecycles : How and Why Corporations Grow and Die and What to Do about It. Englewood Cliffs. N.J., 1988.
- 6 См.: Adizes I. Managing Corporate Lifecycles. Paramus. N.J., 1999.
- 7 См.: Ивашковская И. В., Константинов Г. Н., Филонович С. Р. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации // Российский журнал менеджмента. 2004. № 4. С. 19–34.
- 8 См.: Филонович С. Р., Кушелевич Е. И. Теория жизненных циклов организации И. Адизеса и российская действительность // Социс. 2006. № 10. С. 5–17.
- 9 См.: Мильнер Б. З. Теория организации : учебник для вузов. М., 2005.
- 10 См.: Лапыгин. Ю. Н. Теория организации : учеб. пособие. М., 2007.
- 11 См.: Кушелевич Е. И., Филонович С. Р. Модели жизненных циклов организаций // Менеджмент : век XX – век XXI. М., 2004. С. 304–320.

УДК 339.9

РОЛЬ УПРАВЛЕНСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЭД ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С. Ю. Чанышева

Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: sveta-levinskaya@yandex.ru



В статье обсуждаются теоретические аспекты внедрения управленческого учета в организационно-экономический механизм управления внешнеэкономической деятельностью. Усиление международной конкуренции, повышение роли нефинансовых показателей конкурентоспособности промышленного предприятия обуславливают актуальность данной статьи. Взаимодействие блоков подсистем управления позволяет отслеживать конъюнктурные изменения, реагировать на них и оперативно принимать управленческие решения в достижении уровня развития как внешнеэкономической деятельности, так и предприятия в целом.
Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, организационно-экономический механизм, управленческий учет, подсистемы управления, анализ, эффективность.

The Role of Accounting in Organizational-Economic Mechanism of Foreign Trade of the Industrial Enterprise

S. Yu. Chanisheva

This article discusses the theoretical aspects of management accounting in organizational and economic mechanism of foreign trade activities. Increased international competition, the increasing role of non-financial indicators of industrial competitiveness determines the relevance of this article. Blocks interaction management subsystems allows monitoring conjunctural changes, respond to them quickly and make management decisions towards the development of foreign trade as well as the enterprise.

Key words: foreign economic activities, organizational and economic mechanism, management accounting, management subsystem, analysis, efficiency.

Наряду с глобализацией происходит и усложнение взаимодействия организационных, экономических, правовых и технологических от-

ношений. Усиление международной конкуренции требует от предприятия не только выпуска конкурентоспособной продукции, но и пересмотра всей системы управления, которая должна отвечать соответствующим требованиям по отношению к внешней среде.

В переходный период к рыночной экономике постсоветского пространства появились новые требования к формированию управления промышленным предприятием, а именно: повсеместный анализ не только существующих плановых показателей хозяйственной деятельности, но и разработка стратегий перспективного развития, основывающихся на прогнозировании финансовой стабильности предприятий, изучении внешней среды; создание инвестиционных долгосрочных программ; выявление взаимосвязей экономических, информационных, социальных процессов хозяйственной деятельности.

Большинство российских предприятий эпохи рыночной экономики по-прежнему работало исключительно на внутреннем рынке. Это объяснялось упрощенными методами взаимодействия с поставщиками, потребителями, полученными в наследство от плановой системы экономики. Однако, несмотря на такую простоту в организации деятельности, промышленные предприятия, функционирование которых стало зависеть от уровня конкуренции, неопределенности и риска, сформировался ряд факторов, подталкивающих предприятия смещаться в сторону международного рынка. Среди таких факторов выделяют следующие:



1) вытеснение транснациональными корпорациями отечественных предприятий с внутреннего рынка;

2) привлекательность отдельных зарубежных рынков высокой степенью доходности;

3) поиск новых рынков сбыта;

4) использование эффекта масштаба в снижении затрат на производство.

Внешнеэкономическая деятельность позволяет предприятиям диверсифицировать производство, снизить влияние рисков, характерных для внутреннего рынка, укрепить свое финансовое состояние, получать за реализацию конечной продукции конвертируемую валюту, необходимую для закупки новых технологий, комплектующих и сырья для производства, совершенствоваться на международной арене, оттачивая мастерство в организации, технике ВЭД.

Основным принципом реализации ВЭД является полная самостоятельность со стороны хозяйствующего субъекта при выборе рынка, иностранного партнера, определении цены и ассортимента продукции, объемов и сроков поставки.

Внешнеэкономическая деятельность, являясь одним из ключевых элементов успеха промышленного предприятия, должна обладать системным характером в формировании единого механизма управления, включающего в себя как организационную, так и экономическую подсистему. Так, В. Г. Афанасьев писал, что «совершенствование системы управления есть динамичный процесс решения проблем взаимодействия целостных систем с внешними условиями». Он подчеркивал, что необходимо учитывать при разработке системы управления не только внутренние факторы – состав, структуру, но и процессы, протекающие в окружающих ее условиях¹.

Роль механизма управления ВЭД в современных условиях заключается в организации и упорядочении работы множества подсистем с целью достижения максимальной эффективности в развитии промышленного предприятия. По мнению А. И. Панова и И. О. Коробейникова, новизна и сложность возникающих проблем и непредсказуемость внешних перемен – основополагающие факторы при определении траектории управления². Более четким определением в отношении проблемы выбора типа управления предприятия является трактовка Л. Н. Лапина, который указывает, в частности, что выбор типа управления зависит от ситуации, которая возникает в результате взаимодействия конкретного предприятия со всеми присущими ему особенностями с конкретными условиями взаимодействия внешней среды, в которых оно функционирует³. Данным автором предложен подход к построению системы управления организацией, в основе которой лежит целевое управление. Ограниченность этого подхода обусловлена последователь-

ностью необходимых мероприятий, а именно: предполагается изначально проведение анализа состояния внешнего окружения предприятия (геополитические, макроэкономические, внутриотраслевые изменения), результаты которого впоследствии войдут в сценарные условия развития отношений с данным окружением. Анализ внутренних ресурсов, определение возможностей предприятия, в основе которых лежат ключевые факторы успеха, станут базой для целеполагания с последующим доведением до подразделений предприятия. Наряду с отмеченной выше ограниченностью данного подхода существует риск представления недостоверной информации. Так, разработанные в результате встречного анализа внешних и внутренних факторов мероприятия, выполняя сценарные условия и вошедшие в бюджеты подразделений, затрудняют и затягивают во времени реализацию поставленных целей и задач. Такое «круговое» планирование неэффективно, так как слияние и подгонка факторов внешней и внутренней среды ведет к естественному перекосу, вызывая противоречия в принятии стратегических решений.

С учетом вышесказанного сформируем модель управления внешнеэкономической деятельностью в виде организационно-функциональных подсистем, последовательно связанных между собой и определяющих порядок осуществления эффективного функционального управления (рисунок).

1. Подсистема маркетинга ВЭД.

Ряд авторов, рассматривая процесс разработки механизма управления ВЭД, особо подчеркивают важность и необходимость маркетинговой деятельности как исходного и базового этапа. Так, Т. Н. Попова отмечает, что основная задача маркетинга во внешнеэкономической деятельности – определение того, как и с чем выходить на внешний рынок⁴. По мнению В. В. Полякова и Р. К. Щенина, международный маркетинг есть маркетинговая деятельность по освоению рынков зарубежных стран, осуществляемая хозяйствующим субъектом в рамках его внешнеэкономической деятельности с целью расширения и укрепления конкурентных позиций на зарубежных рынках⁵. Данные авторы представляют международный маркетинг составной частью ВЭД, что обуславливает его особенности, характер, масштабы требований к нему. Такой подход позволяет рассматривать маркетинг в качестве усложненного аналога маркетинга внутреннего рынка.

В литературе существует множество различных подходов к определению маркетинга. Во многих научных изданиях он представляется одной из ключевых функций управления внешнеэкономической деятельностью.

Исходя из ранее определенного процесса организации управления ВЭД и сущности марке-

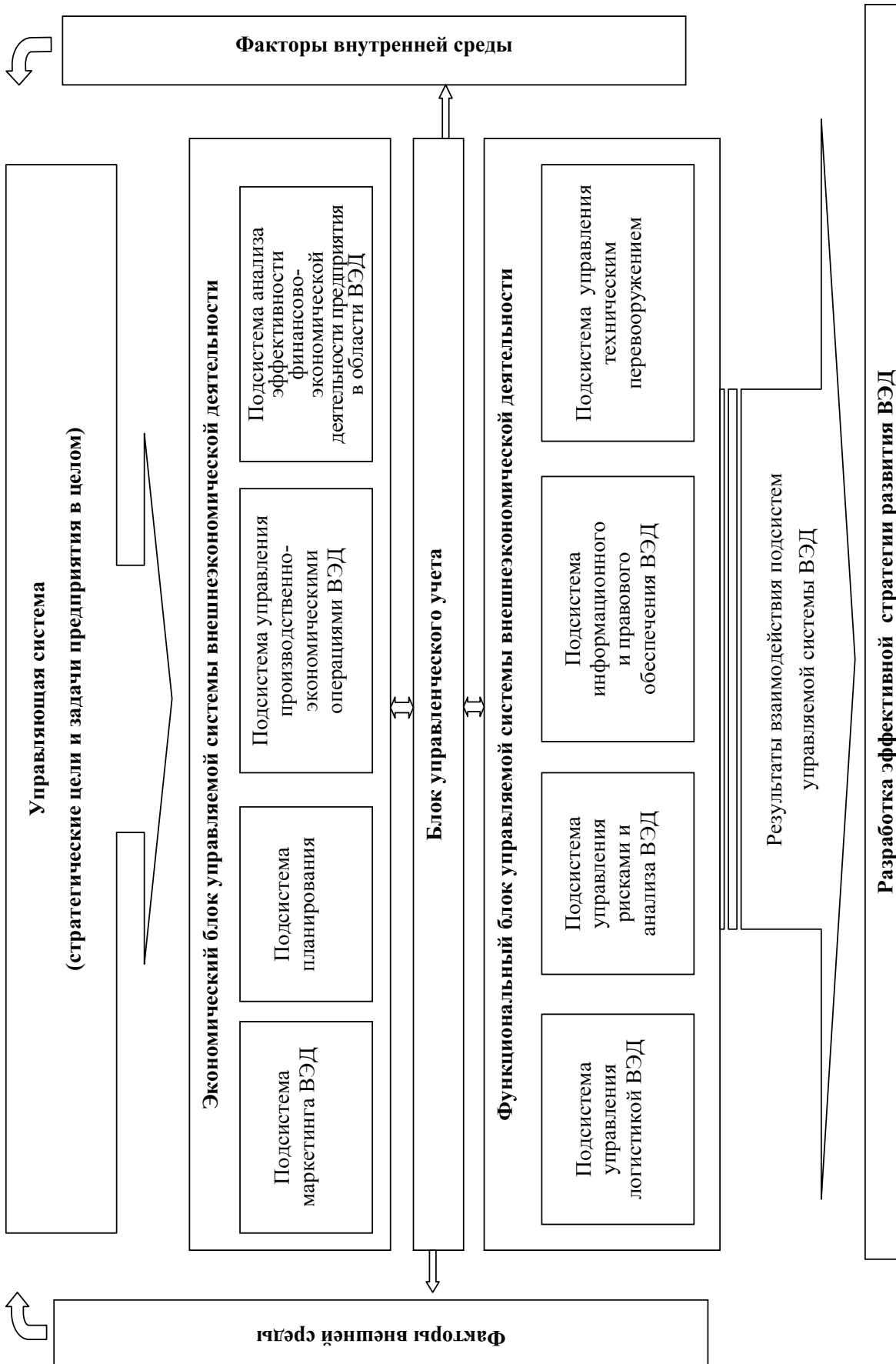


Схема организации и взаимодействия подсистем организационно-экономического механизма управления ВЭД



тинга, управление ВЭД посредством маркетинга призвано решать следующие задачи:

1) комплексное изучение рынков для производства и реализации продукции предприятия, а также для реализации новых форм внешнеэкономических связей и разработки соответствующих проектов;

2) сбор информации по существующим коммерческим предложениям отечественных, иностранных контрагентов;

3) техническая реализация экспортно-импортных операций.

Основная функция маркетинга – разработка эффективной стратегии развития экономических систем различных уровней, начиная с уровня отдельного предприятия и заканчивая структурами, выходящими за пределы национальных экономических систем.

С точки зрения экономической теории, устойчивость экономической системы зависит от ее способности к воспроизводству, однако, с другой стороны, маркетинг обеспечивает функциональность данного механизма воспроизводства.

Таким образом, исполняя одну из ведущих ролей в организации и реализации механизма управления ВЭД, маркетинг решает главнейшую задачу по поиску наиболее оптимальных для предприятия способов и условий удовлетворения потребности рынка, исходя из имеющегося внутреннего потенциала, а также направляет последний в соответствии с конъюнктурными изменениями.

2. Подсистема планирования.

Процесс планирования внешнеэкономической деятельности строится на взаимосвязи и последовательности реализации этапов организации ВЭД:

1-й этап – маркетинговые исследования рынка (анализ рынков сбыта, конъюнктурных изменений, прогнозирование динамики изменения цен, сбор и обработка данных о продуктах-аналогах, принятие управленческого решения о конкретной продукции, определение последующих действий в отношении данного товара и форм ВЭД, поиск иностранных контрагентов);

2-й этап – анализ системы государственного регулирования ВЭД (нормативно-правовая база экспортно-импортных операций, включая регламентирующие источники информации национального и международного масштаба);

3-й этап – технико-экономическое обоснование заключения оферты (определение финансовой устойчивости, уровня платежеспособности контрагента, проведение технической, юридической, финансовой экспертизы, принятие решения об уровне риска);

4-й этап – заключение внешнеэкономического контракта (определение структуры и содержания предмета контракта, характера сделки, кон-

трактных обязательств, способов оплаты, сроков поставки товара, иных существенных условий).

В диссертационном исследовании Е. П. Цебековой⁶, посвященном внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях либерализации ВЭД, методическое обоснование процесса внешне-экономической деятельности определяется ее ключевыми функциями:

1) выбор экспортной стратегии, состоящей в определении и обосновании рынка (сектора на рынке) и конкретного экспортного продукта, оценка его конкурентоспособности;

2) технологические – разработка технологического производства выбранного товара, определение источника сырья, обоснование технологии производства продукции, разработка упаковки;

3) организационные – определение формы ВЭД, способа осуществления (самостоятельно либо через посредническую сеть), реклама, продвижение товара, способ доставки, условия транспортировки;

4) экономические – маркетинговые исследования, планирование внешнеэкономических операций, выбор форм расчетов, учет затрат на транспортировку, погрузочные работы, формирование себестоимости экспортируемого товара, таможенная нагрузка, страхование грузов;

5) оперативные – ведение переговоров по заключению контрактов, выбор третьих лиц, ведение деловой переписки;

6) коммерческие – подготовка документации, необходимой для сделки, анализ аффилированных лиц, определение ключевых моментов контракта, непосредственное заключение контракта.

Последовательность реализации этапов ВЭД, по мнению автора, наиболее приемлема, так как центральным звеном должен быть продукт, планируемый для экспорта/импорта. Нельзя не отметить, что в последнее время краеугольным камнем успеха является предпочтение потребителя в выборе качества, функциональных свойств продукта, что требует постоянного совершенствования технологического цикла, обновления производственных мощностей, выстраивания промышленной логистики, способной обеспечить оптимальное осуществление процессного управления, начиная с поставки сырья и заканчивая доставкой конечному потребителю.

3. Подсистема управления производственно-экономическими операциями ВЭД.

В данной подсистеме осуществляются следующие функции: организация и проведение внешнеэкономических операций, в том числе поиск потребителя и поставщика; подготовка и заключение внешнеэкономических контрактов; подготовка товарно-сопроводительной документации. Базовым шагом на пути реализации данных функций является проведение комплексной оценки ВЭД на основе ряда показателей, получившей широкое



применение при анализе внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий. За базу берется ряд показателей, рассчитанных на основе бухгалтерской отчетности и динамики изменения данных показателей, ранжирования по степени значимости, изучения влияния на величину комплексного анализа. Это позволяет оценить текущее и перспективное состояние финансов предприятия, выявить доступные источники средств и возможности их мобилизации, а также спрогнозировать положение предприятия на внутреннем и внешнем рынках.

В рамках данного анализа необходимо провести «горизонтальное» и «вертикальное» сопоставление балансовых статей и финансовых показателей за несколько отчетных периодов. Выявленные факторы уместно разделить на следующие группы: финансовые (уровень выручки, показатели платежеспособности, ликвидности, рентабельности, эффективности использования собственных средств и т.д.); оперативные (смена руководства, объем рынка сбыта, анализ поставщиков); прочие. Это позволит определить степень влияния того или иного фактора на внешнеэкономическую деятельность предприятия, проанализировать динамику и структуру контрактных обязательств, их влияние на платежеспособность данного предприятия, а также степень оборачиваемости средств в экспортно-импортных операциях.

Анализ перечисленных направлений деятельности промышленного предприятия позволит выработать рекомендации по определению целевой стратегии, путей ее реализации. Это должно учитываться при разработке принципов и методов управления ВЭД, а также отразится в структуре органа управления внешнеэкономической деятельностью. Проведение анализа финансовой стороны предприятия способствует построению эффективной модели управления ВЭД, рассматривая ее при этом не как отдельное звено, а как взаимосвязанный и взаимозависимый элемент управления в целом.

4. *Подсистема анализа эффективности финансово-экономической деятельности предприятия в области ВЭД* включает: проведение финансово-экономического анализа деятельности контрагента, а также расчет ключевых показателей по платежеспособности, деловой активности и ресурсообеспеченности предприятия; расчет соответствующих показателей эффективности от ведения внешнеэкономической деятельности. К ним относятся: чистая прибыль от внешнеэкономических операций; стоимость размещения экспортной продукции, расчет валового дохода на единицу экспортируемой продукции, затраты на единицу продукции, оборачиваемость запасов и структура дебиторской задолженности. Таким образом, с помощью данных показателей воз-

можно формирование информационной базы для разработки конкретных мероприятий по выходу на внешний рынок.

5. *Подсистема управления логистикой ВЭД.*

К. В. Захаров и В. П. Бочарников под «логистикой» понимают «искусство планирования, контроля и управления комбинирования всех видов деятельности предприятия и его подразделений, связанных с материальными ресурсами и соответствующей информацией»⁷. По их мнению, данная подсистема реализует потребности предприятия не только в оптимизации материальных и информационных потоков, но и денежных, транспортных, трудовых. Определение путей минимизации затрат за счет сокращения временных границ, а также наиболее эффективного способа доставки, транспортировки, достижения согласованности действий подразделений за счет правильно выстроенной системы информационного обмена создают возможность достижения оптимальности внешнеэкономических потоков в процессе ввоза/вывоза продукции, технологий, запасных частей, сырья и т.д. (импорт/экспорт).

6. *Подсистема управления техническим перевооружением.*

Для обеспечения эффективной внешнеэкономической политики предприятия подсистема управления техническим перевооружением должна учитывать следующие условия: адаптация к изменениям внешней среды; наличие взаимосвязей внутрифирменных процессов управления, нацеленных на достижение единого результата; результативность от внедрения нового оборудования в целях снижения морального износа и сокращения производственного цикла. По мнению Г. А. Краюхина, источником организационного развития являются изменения внешней среды. Требования, возникающие при выходе на внешние рынки, диктуют политику предприятия в области ассортимента, качества, обслуживания производимой продукции. Данный подход характерен для предприятий, осуществляющих пассивную инновационную политику развития. Однако существуют и такие, инновационная активность которых позволяет самим диктовать требования для внешней среды. С другой стороны, нельзя не признать, что на сегодняшний день успешная реализация проектов по техническому перевооружению с целью повышения производительности, энергоэффективности, расширения ассортимента, снижения нагрузки на экологию вряд ли может обойтись без использования импортных лицензий, технологий. Таким образом, с одной стороны, техническое перевооружение может являться реакцией на изменения конъюнктуры рынка, с другой стороны, выступать в качестве фактора, самостоятельно оказывающего влияние на внешнюю среду. Это влияние осуществляется как напрямую, через



производство технологической продукции, так и опосредованно, то есть через разрабатываемые программы развития ВЭД, долгосрочные инвестиционные проекты и т.д.

7. Подсистема управления рисками и анализа ВЭД.

Влияние внешней и внутренней среды на осуществление эффективной внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия создает предпосылки для возникновения различного рода рисков. Исходя из потребностей предприятия в проведении внешнеэкономических операций, необходимо разработать систему управления рисковыми ситуациями и подготовить превентивные мероприятия по снижению рискованных потерь.

Ранжирование видов риска и определение значимости их влияния на осуществление экспортно-импортных операций позволяют сформировать программу предотвращения рискованных мероприятий, сопряженных с ведением внешне-торговых операций.

8. Подсистема информационного и правового обеспечения процесса управления внешнеэкономической деятельностью.

Данная подсистема осуществляет следующие функции: информационное обеспечение системы управления ВЭД промышленного предприятия; формирование баз данных заключенных договоров; ведение реестра добросовестных контрагентов; формирование правового поля для функционирования подразделений, связанных с внешнеэкономической деятельностью.

Применение системного подхода в построении организационно-экономического механизма ВЭД позволяет рассматривать объект исследования с точки зрения совокупности функциональных подсистем, реализация которых посредством участия в блоке управленческого учета формирует систему поэтапного участия каждой из подсистем, тем самым повышая эффективность и результативность внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия.

Формирование внешнеэкономической ориентации функционирования промышленного предприятия во многом зависит от своевременного предоставления учетно-аналитической ин-

формации о состоянии внешней и внутренней среды, позволяющей интегрировать результаты ретроспективного, оперативного и перспективного видов анализа в устойчивую стратегию поведения субъектов хозяйствования.

Успех в выстраивании внешнеэкономических отношений в последнее время все больше зависит от уровня качества произведенной продукции, сроков поставки, уровня постпродажного обслуживания, а также степени удовлетворенности потребителя. Построенные ранее системы управления не учитывали указанных критериев, уделяя повсеместное значение исключительно финансовой стороне. Недостаточное внимание или упущение из вида влияния данных критериев на систему в целом приводит к снижению эффективности, а зачастую и к общему отрицательному результату. Управленческий учет совместно с другими подсистемами управления, взаимосвязь которых описана выше, обеспечивает эффективность организационно-экономического взаимодействия системных блоков, образующих единое целое в формировании нормального функционирования ВЭД предприятия.

Примечания

- ¹ Афанасьев В.Г. Научное управление обществом (опыт системного исследования) : 2-е изд., доп. М., 1993. С. 14–15.
- ² См.: Панов А. И., Коробейников И. О. Стратегический менеджмент. М., 2004.
- ³ См.: Латин Л. Н. Стратегическое управление современной организацией. М., 2004. С. 58.
- ⁴ См.: Попова Т. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Владивосток, 2001. С. 37.
- ⁵ См.: Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авт. ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В. В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р. К. Щенина. М., 2009. С. 688.
- ⁶ См.: Цебекова Е. П. Внешнеторговая деятельность предприятия в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности : дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2004. С. 215.
- ⁷ Захаров К. В., Бочарников В. П. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. Киев, 2004. С. 15.



УДК 336.71

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

В. В. Зенов, Е. А. Нестеренко

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

В статье рассматриваются перспективы и проблемы развития как индивидуальных банковских продуктов, так и продуктов для массового клиента. В основе предлагаемого исследования лежит новый взгляд на продажу банковских продуктов – с точки зрения клиента на предложения банка.

Ключевые слова: банковский продукт, формы продаж, банковское обслуживание.

Institutional Bases of the Current Sales of Banking Products

V. V. Zenov, E. A. Nesterenko

The article describes the perspectives and problems of individual banking products and products for the large number of clients. Basically the proposed study offers a new look of selling banking products, includes a perspective from the client to the bank's offer.

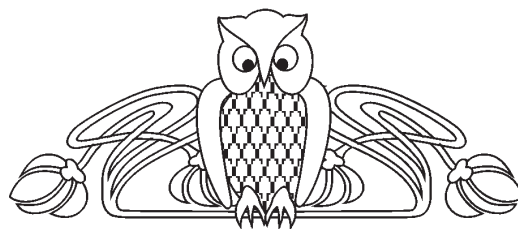
Key words: banking product, forms of sales, banking.

На современном банковском рынке многообразии форм и видов продаж можно классифицировать по трем критериальным признакам: инициализация продаж, территориальная принадлежность и продуктовый ассортимент.

В зависимости от лица, инициализирующего продажи, формы продаж можно классифицировать на банковскую и клиентскую. Следует отметить, что в настоящее время, по мнению специалистов, наблюдается активизация клиентской формы продаж. Скорее всего данная тенденция объясняется значительным повышением финансовой грамотности со стороны населения.

Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная и дистанционная. Большинство банковских сделок с клиентами совершается в стационарной форме, когда клиент непосредственно обслуживается в офисе банка. Данная форма банковского обслуживания может быть отнесена к пассивным продажам, когда инициатива исходит от клиента. В процессе стационарного обслуживания производится продажа наиболее традиционных банковских продуктов.

Все большее место в банковском обслуживании занимает дистанционная форма продаж, то есть обслуживание клиентов на расстоянии. Она может носить как активный характер, когда инициатива исходит от банка, и в этом случае



мы говорим о методах прямых продаж, либо пассивный характер, проявляющийся в виде традиционного обслуживания клиента, либо с помощью электронных средств коммуникации.

В зависимости от стратегии организации банковского бизнеса продажи можно классифицировать как продажи массового характера (банковский ритейл) и индивидуальные продажи. Последняя форма больше относится к обслуживанию VIP-клиентов и в некоторых источниках обозначается как организация продаж по типу «финансовый бутик»¹.

Обратимся к характерным признакам и отличиям, имеющимся в этих формах продаж.

Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет» предполагают обслуживание большого количества схожих по своим потребительским предпочтениям клиентов и проведение однотипных банковских операций. Розничные продажи, как правило, осуществляются стационарно и требуют создания широкой филиальной сети. В связи с этим основной риск розничного бизнеса – ненаполнение необходимыми объемами банковских операций тех мощностей, которые создаются под этот бизнес (банковской инфраструктуры: филиалы, представительства, эквайринг, приписные кассы, процессинг, POS-терминальная техника и т.д.). Если это случается, то можно говорить о слабой работе маркетинговых служб банка, которые недостаточно глубоко исследовали сегменты рынка и не смогли стимулировать спрос в необходимых для розничного бизнеса объемах. Например, для развития карточного бизнеса годовой объем эмиссии должен составлять не менее 1 млн карт, и при этом по ним должно совершаться не менее 100 тыс. транзакций в месяц. Минимальный порог рентабельности по экспресс-кредитам находится на уровне 200 тыс. потребителей, а по услуге SMS-банкинг – 100 тыс. пользователей². Таким образом, основой получения достаточных доходов для поддержания необходимого уровня рентабельности в розничном банковском бизнесе являются обороты по счетам клиентов.

Основная проблема розничных продаж – создание системы качественного управления



расходами на всех стадиях жизненного цикла. В связи с высокими первоначальными затратами на формирование инфраструктуры продаж особенно актуально для «финансового супермаркета» создание доступных и дешевых продуктов. Однако многие розничные банки чрезмерно увлекаются расширением продуктового ряда, что ведет к другой проблеме – созданные продукты не находят спроса, а попытки навязать их клиентам плохо отражаются на имидже банка.

В розничном банковском бизнесе менеджеру по продажам необходимо прививать психологию продавца в крупном торговом супермаркете. Большой ассортимент услуг позволяет в полной мере использовать принцип взаимозаменяемости и взаимодополняемости³.

Целевые (индивидуальные) продажи по схеме «финансовый бутик» предполагают поиск определенных групп клиентов и эксклюзивных форм обслуживания. Незначительное количество операций и относительно небольшие первоначальные затраты требуют, чтобы менеджеры по продажам ориентировались на получение высокой маржи от реализации индивидуальных продуктов. Минимальный порог рентабельности в «финансовом бутике» колеблется в пределах 15–20% от затрат на привлеченные ресурсы.

Основной риск индивидуальной формы продажи – потеря клиента. В связи с ростом притязаний индивидуальных клиентов к качеству обслуживания банки, развивающие стратегию «Private Banking», расширяют стандартный набор услуг, который включает в себя⁴:

- персональный менеджмент;
- обслуживание в отдельном помещении;
- финансовый и налоговый консалтинг;
- доступ к форексным операциям;
- открытие металлических счетов;
- более выгодные ставки и тарифы;
- операции с недвижимостью.

Этот перечень может быть дополнен за счет тех форм услуг, которые пожелает сам клиент.

Развитие рынка кредитования напрямую зависит от поведения населения: насколько оно готово брать кредиты и доверяет ли финансовым институтам. В ходе регулярного исследования «Мониторинг розничного рынка. Банки» агентство маркетинговых исследований Profi Online Research провело опрос на тему «Текущий и потенциальный спрос на банковские услуги». В итоге опроса было выявлено следующее: пластиковыми картами пользуются 47%, планируют начать пользоваться 6%; регулярные платежи делают соответственно 42 и 4%; взяли кредиты 24% и намерены их взять 11%; депозиты в банке имеют 24 и 4% предполагают открыть свои счета; денежные переводы совершают 11% и планируют 1%; ничего из выше перечисленного не делают 23% и не намерены делать 49%⁵.

По данным опроса Центра социальных технологий, проведенного в конце 2011 г., VIP-клиенты ждут от банка следующие услуги (в процентах от числа опрошенных)⁶:

- операции по вкладам – 86%;
- открытие расчетного счета – 79%;
- кредитные карты – 75%;
- доверительное управление активами клиента и инвестиционные услуги, включая проектное кредитование – 40%;
- налоговое планирование – 35%;
- финансовое консультирование – 32%;
- переводы денег на счета зарубежных партнеров – 26%;
- текущее кредитование – 23 %;
- оплата счетов – 12%;
- другое – 9%.

По продуктовому признаку можно выделить следующие методы продаж: единичные продажи, пакетирование, кросс-продажи, перекрестные продажи.

Единичные продажи подразумевают продажу продукта одного наименования (например, открытие расчетного счета или получение кредита) и могут дополнять уже используемый список продуктов либо быть отдельным объектом планирования для пробных продаж.

Наиболее востребованной на сегодняшний день является стратегия пакетирования банковских продуктов, которая может широко использоваться на уровне как головного банка, так и конкретного офиса продаж. Она предполагает рассмотрение имеющихся в наличии продуктов как отдельных позиций каталога взаимосвязанных услуг и позволяет определить и сформировать набор продуктов, которые полностью удовлетворяли бы потребности клиента, гарантируя этим наилучшее взаимодействие с ним. В пакет могут включаться продукты, имеющие сезонный характер (налоговые платежи, отпускные вклады, строительные ссуды). Например, в случае периодичности уплаты налогов банк может предложить их авансированный платеж. Некоторые банки объявляют ежегодное введение сезонных вкладов с гибкой системой начисления процентов. В случае досрочного востребования вклада или его части проценты варьируются в зависимости от срока фактического нахождения средств во вкладе.

Качество продукта напрямую связано с качеством обслуживания и подразумевает, в первую очередь, увязку ожиданий клиентов и того уровня обслуживания, который может предложить банк. В характеристику эффективности продажи, таким образом, включается такое комплексное понятие, как доброжелательное или лояльное отношение к клиентуре, и этот элемент можно с полным основанием включить в технологию пакетирования продуктов. Концепция пакетной продажи предполагает соответствующий профессиональный



уровень компетенции (знание продуктового ряда банка, умение представлять предлагаемые продукты, помощь в их использовании), навыки общения (внимание, вежливость, учтивость, умение расположить к себе), способность поддерживать длительное общение (для некоторых клиентов и видов приобретаемых услуг период общения более длителен, чем для других), соблюдать место и иерархический уровень общения (для VIP-клиентов требуется участие управляющего, предоставление более комфортной обстановки), использование необходимых нормативных требований (внешний вид, культура общения с клиентами и т.п.)⁷.

В практике многих банков, имеющих крупные филиалы, используется такой метод, как кроссированные продажи. Кросс-продажа (cross-selling) – это деятельность по предложению клиентуре сопутствующих продуктов. Наряду с этим может также производиться замена продуктов, которые прошли стадию потребления, и банк готов предложить клиенту новые (перекрестная продажа). Такая стратегия повышает уровень прибыли и позволяет достигать определенные преимущества перед конкурентами. Одно из основных условий для эффективности данного метода – логическое построение продуктового ряда относительно запросов клиента. Продукты должны быть интересными и привлекательными для клиента и включены в пакет услуг, которые можно в любой момент предложить к продаже. Вследствие этого банковский продукт можно рассматривать как продукт, имеющий определенную степень новизны и представляющий уровень его полезности, который соответствует современным требованиям потребителей.

Перечень сопутствующих и взаимозаменяемых продуктов для еще не привлеченных, но значимых для банка клиентов может включать те продукты, которыми действующая клиентура не пользуется, но может заинтересоваться в будущем. Эта стратегия позволяет планировать продажи и оптимально использовать ресурсы банка, а также лучше понять ожидания потребителей и оценить рынок.

Другой важный аспект кроссированных и перекрестных продаж состоит в конкурентном преимуществе, которое из них вытекает. Клиент чувствует, что самые разнообразные его запросы в банковских продуктах могут быть удовлетворены только в этом банке. Например, если клиент покупает у банка дорожные чеки, ему следует предложить услуги по страхованию от несчастного случая во время зарубежной поездки.

Стратегия пакетных и перекрестных продаж позволяет установить устойчивые и длительные связи с клиентами. Очевидно, что доверие клиента к банку определяется не только числом приобретенных продуктов, но и уровнем сервисного обслуживания, а также качеством самого продукта.

Для развития и реализации стратегии завоевания большего доверия клиентуры необходимо иметь адекватные информационные системы. Фронт-офис должен обладать всей информацией о клиенте: тип отношений с филиалом, число и виды потребленных продуктов, качественный и количественный оборот, основные виды спроса на банковское обслуживание и т.д. Имея такую информацию, необходимо сгруппировать файлы по каждому сегменту клиентуры и подготовить для каждого клиента пакет продуктов для последующего осуществления кроссированных продаж.

Борьба за клиента требует от банка комплексных маркетинговых исследований. Результаты последних исследований свидетельствуют о том, что эффективные организации финансового сектора шире используют подходы, апробированные крупными торговыми компаниями в области продвижения продуктов. Для корпоративных клиентов не все методы могут быть использованы, однако их необходимо учитывать при формировании клиентской и ассортиментной политики. Например, что касается использования ценовых промоушн-акций для новых клиентов юридических лиц с предложением бесплатного открытия и ведения счетов в течение трех месяцев, то реклама по такой программе может быть размещена в центральных средствах массовой информации.

Рекламные мероприятия должны быть адресными. Для этого в соответствии со структурой потенциальных клиентов определяются наиболее эффективные рекламные акции для различных целевых групп клиентов.

Другой аспект, который иногда упускается из виду, заключается в оценке экономической эффективности рекламной кампании. Для этого необходима разработка бюджета рекламной кампании, который будет содержать не только затраты, но и потенциальный доход от рекламы. При фактическом неполучении этого дохода бюджет может автоматически уменьшаться, способствуя тем самым оптимизации затрат на проведение рекламной кампании.

В заключение хотелось бы отметить, что описанные выше методы стимулирования продаж многими банками используются частично, но лишь комплексный подход к решению данной задачи способен обеспечить банку действительно ощутимый результат в борьбе за повышение эффективности продаж и стабилизацию деятельности российской банковской системы.

Примечания

- ¹ См.: Хабаров В. И., Попова Н. Ю. Банковский маркетинг. М., 2004. С. 165.
- ² См.: Киселев И. А. Коммерческие банки : модели и информационные технологии в процедурах принятия решений. М., 2009. С. 33.



- ³ См.: Мхитарян С. В. Отраслевой маркетинг. М., 2006. С. 293–299.
- ⁴ См.: Григорьев А. В. Private Banking в теории и практике // Ваш Банк. 2009. № 10. С. 85.
- ⁵ См.: Profi Online Research. Пресс-релиз. Пользование услугами кредитно-финансовых организаций, 2011. URL: <http://profiresearch.ru/files/pr240311.pdf> (дата обращения: 17.09.2012).
- ⁶ См.: НАФИ, ХКФ Банк. Банковские услуги – в массы! Стат. исслед. 2011. URL: <http://www.banki.ru/news/research/?id=3415774> (дата обращения: 19.09.2012).
- ⁷ См.: Розничные банковские продукты : проектирование, продажа, риск менеджмент : практ. пособие : в 2 т. М., 2006. Т. 1. С. 182.

УДК 338

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ

Г. В. Ходарин

Саратовский государственный технический университет
E-mail: 9203731@gmail.ru



В статье рассматриваются особенности организации инновационной деятельности инвестиционных институтов, входящих в той или иной степени в инвестиционную составляющую финансовой подсистемы инновационной инфраструктуры (ИСИИ) и призванных решать важнейшую задачу обеспечения инновационного развития экономики на различных уровнях финансовыми ресурсами. Вместе с тем сами субъекты ИСИИ используют инновации для своего развития, что, в свою очередь, требует выявления и описания особенностей инновационной деятельности в инвестиционной сфере.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие, финансовые инновации, особенности, инвестиционная сфера.

Features of Innovative Activity in the Investment Sphere

G. V. Hodarin

In article features of the organization of innovative activity of investment institutes are considered. The last, to some extent enter into an investment component of innovative infrastructure (ICII) and are thus urged to solve the most important problem of ensuring innovative development at various levels financial resources. At the same time subjects of ICII need innovative development that in turn demands identification and the description of features innovative деятельности in the investment sphere.

Key words: innovations, innovative activity, innovative development, financial innovations, features, investment sphere.

Интенсификация инновационного развития российской экономики в значительной степени определяется развитостью и эффективностью функционирования инфраструктуры инновационной деятельности (инновационной инфраструктуры). Как известно, указанную инфраструктуру образует совокупность различных подсистем (научной, производственно-технологической, финансово-инвестиционной, информационной, консалтинговой, маркетинговой, транспортной,

сбытовой), призванных обеспечить формирование благоприятных условий воспроизводства инновационной деятельности. Из многообразия субъектов, образующих инновационную инфраструктуру, автор статьи считает необходимым выделить субъекты, относящиеся к инвестиционной составляющей финансовой подсистемы инфраструктуры, поскольку они играют одну из ключевых ролей в обеспечении инновационного процесса необходимыми финансовыми ресурсами. Обеспечивая важнейшую функцию поддержки и роста инновационной деятельности, субъекты ИСИИ сами должны использовать инновации в своем развитии. Между тем инновационная деятельность в инвестиционной сфере имеет ряд специфических особенностей, практически не описанных в научной литературе.

В первую очередь, необходимо определить, что понимается под инновационной деятельностью в инвестиционной сфере. В экономической литературе, законодательных актах и нормативных документах выработаны различные подходы к сущности, содержанию и составу инновационной деятельности. Рассмотрим некоторые из них.

Международные стандарты (Руководство Фраскати) трактуют инновационную деятельность как «вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок) в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности, либо в новый подход к социальным услугам»¹. По нашему мнению, данное определение не учитывает инновации в управленческой и маркетинговой сферах, в организации труда, материальном обеспечении, поэтому необходим более широкий подход.



В. Н. Гунин и В. П. Баранчев дают более широкое определение инновационной деятельности, включив в него сферу маркетинга и представив ее как новый подход к организации различных услуг, что является несомненным достоинством такой трактовки. По их мнению, «инновационная деятельность есть сфера разработки и практического освоения технических, технологических, организационно-экономических нововведений, которая включает не только инновационные процессы, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, а также новый подход к организации информационных, консалтинговых, социальных и других видов услуг»². Не совсем корректным здесь представляется отождествление понятий «деятельность» и «сфера».

Достаточно интересное с точки зрения раскрытия сущности инновационной деятельности определение представил Г. И. Жиц: «...инновационная деятельность есть процесс перехода экономической системы к новому уровню количественных и качественных параметров, которые ее характеризуют»³.

В ст. 1 Закона Саратовской области «Об инновациях и инновационной деятельности» от 28 июля 1997 г. № 50-ЗСО (ред. от 13 февраля 2003 г. № 9-ЗСО, от 23 июля 2004 г. № 40-ЗСО) представлены следующие определения понятия «инновационная деятельность» и взаимосвязанных с ней составляющих: «...инновационная деятельность – деятельность, имеющая основной целью реализацию в общественной практике инноваций, полученных в результате научной (научно-исследовательской) и научно-технической деятельности, путем их практического освоения и включающая в себя как деятельность непосредственно по освоению инноваций, так и содействие этой деятельности. Деятельность юридических и физических лиц считается инновационной при условии использования в этой деятельности объекта интеллектуальной собственности, обеспеченного охранными документами». Несомненным достоинством такого подхода является то, что к инновационной отнесена деятельность по поддержке разработки и освоения инноваций (то есть деятельность субъектов инновационной инфраструктуры). Вместе с тем стоит отметить, что представленная выше трактовка сужает инновационную деятельность до границ научных исследований и разработок, что не совсем приемлемо для инвестиционной сферы.

В ст. 2 Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 28 июля 2012 г.) «О науке и государственной научно-технической политике» инновационная деятельность определяется как деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую), направленная на реализацию инновационных

проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности. В данном случае основной упор сделан на проектную деятельность и поддержку инновационной инфраструктуры. Это, безусловно, суженное рассмотрение инновационной деятельности, но данный подход позволяет учесть специфику инвестиционных институтов, осуществляющих инвестиционное обеспечение инновационных проектов и формирование инновационной инфраструктуры.

На основе критического анализа и обобщения вышеприведенных трактовок мы полагаем, что инновационная деятельность в инновационной сфере представляет собой целенаправленную деятельность по созданию, практическому освоению и распространению инноваций, а также поддержке и инвестиционному обеспечению инновационной деятельности других субъектов, в первую очередь проектной и инфраструктурной. Исходя из этого определения, можно выделить следующие основные виды инноваций в инвестиционной сфере:

- обеспечивающие (поддержка внешних инновационных проектов, функционирования и развития инновационной инфраструктуры);
- финансовые (новые финансовые продукты, операции, услуги);
- институциональные (создание новых финансовых институтов);
- рыночные (освоение новых рынков);
- организационно-управленческие (новые структуры и методы управления, организации труда, мотивации персонала и т.д.);
- маркетинговые (новые методы и приемы финансового маркетинга);
- информационные (новые или улучшенные программное обеспечение, базы данных; средства сбора, обработки и распространения информации).

Рассмотрим более подробно финансовые инновации. И. Т. Балабанов выделил их следующие отличительные особенности:

- обязательность продажи нового финансового продукта на рынке финансовых инноваций;
- обязательность реализации финансовой операции на рынке или внутри хозяйствующего субъекта;
- функциональная зависимость финансовой инновации от времени;
- особенность самого финансового продукта, которая выражается, во-первых, в наличии единичного и массового спроса, во-вторых, в функционировании лимитированного и нелимитированного продукта, в-третьих, в существовании продукта в форме имущества и в форме имущественных прав⁴.

Основное содержание финансовой инновации составляют новые финансовые продукты и новые финансовые операции. Финансовый про-



дукт представляет собой материальную часть оформленной услуги финансового (в том числе инвестиционного) института. К нему относятся ценные бумаги, монеты из драгоценных металлов, пластиковые карты, пенсионные полисы, объекты недвижимости и т. п.

Финансовая операция означает процедуру действий, направленную на решение определенной задачи по управлению финансами. К финансовым операциям относятся формы контроля и учета движения денежных средств и ценных бумаг, методы планирования финансовых показателей, методология составления финансовых планов разных видов (баланс доходов и расходов, план денежных потоков, бюджетирование, оперативные финансовые планы и др.), приемы финансового анализа, формы организации финансовой работы хозяйствующего субъекта, интерактивное и другое аналогичное инвестирование капитала, действия по освоению новых финансовых рынков.

Наиболее бурный рост числа новых финансовых инноваций пришелся на начало 80-х гг. XX в. Причины этого явления исследованы в работе лауреата Нобелевской премии по экономике профессора Гарвардского университета Роберта Мертона⁵. Он утверждал, что интенсивный рост количества инноваций в тот период был обусловлен высокими темпами развития телекоммуникационных и компьютерных технологий, позволяющих оперативно работать со множеством ценных бумаг и, таким образом, снижать себестоимость транзакции. Кроме того, в отличие от других областей экономики в финансово-инвестиционной сфере сравнительно легко находят практическое воплощение теоретические изыскания, поэтому наряду с постоянно уменьшающимися затратами на разработку и реализацию финансовых продуктов обеспечивают неуклонный рост финансовых инноваций. Это, несомненно, характеризует особенности инновационной деятельности в финансово-инвестиционной сфере.

Важнейшей особенностью инновационной деятельности в сфере инвестиций является то, что инновации в подавляющем своем большинстве являются результатом не научно-исследовательской деятельности, а маркетинга, конкурентного и финансового анализа. В статье Е. Сединкина и В. Угрыны рассмотрены некоторые интересные особенности маркетингового поведения инноваторов финансовых продуктов⁶. Отмечается, что после введения на рынок нового продукта посредники-инноваторы некоторое время являются монополистами в своем сегменте. Как правило, они не запрашивают слишком высокие цены за свои услуги – стоимость их продуктов обычно ниже, чем продуктов-имитаторов, причем как в монопольный период, так и после появления на рынке конкурентов. И это при том, что расходы на

имитацию обычно составляют 50–75% от затрат на создание оригинального продукта. Такой факт объясняется тем, что инноваторы изначально нацелены на захват и удержание максимальной доли рынка. Небольшое количество сделок по новым финансовым продуктам, проводимым финансовыми посредниками, обуславливает высокую стоимость транзакции. Однако доказавший свою успешность продукт стремится к перемещению в более прозрачные финансовые институты, особенно на финансовые рынки, где его себестоимость будет существенно ниже. Чтобы укрепиться там, он должен приобрести стандартные характеристики. Тогда он станет доступен многим потребителям финансовых продуктов, которые не могли ранее воспользоваться услугами финансовых посредников. В результате растет объем сделок и снижаются затраты на реализацию этого продукта.

К особенностям инновационной деятельности в инвестиционной сфере также следует отнести:

- влияние государственного регулирования финансовых рынков, ограничивающее набор финансовых инструментов;
- значительное влияние финансовых инноваций на экономику (в определенных условиях бесконтрольный «инновационный бум» в финансовой сфере несет в себе угрозу для макроэкономического равновесия, что подтверждает практика развитых стран);
- высокая скорость распространения финансовых инноваций.

Таким образом, в статье выявлены ключевые особенности инновационной деятельности в инвестиционной сфере, что дает возможность выстраивать соответствующие системы инновационного менеджмента инвестиционных институтов, формировать и корректировать государственную инновационную и инфраструктурную политику.

Примечания

- ¹ Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. СПб., 2008. С. 37.
- ² Гунин В. Н., Баранчев В. П. Модульная программа для менеджеров. Модуль 7. Управление инновациями. М., 1999. С. 46
- ³ Жиц Г. И. Инновационный потенциал. Саратов, 1999. С. 21.
- ⁴ См.: Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. СПб., 2001.
- ⁵ См.: Merton R. C. A Functional Perspective of Financial Intermediation // Financial Management. 1995. Vol. 24, № 2. P. 23–41.
- ⁶ См.: Сединкин Е., Угрына В. Маркетинговые особенности инновационных процессов в финансовой сфере. URL:// <http://www.bankmib.ru/1888> (дата обращения: 14.08.2012).



УДК 338.24

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ЧЕССЕРА В АНАЛИЗЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л. С. Верещагина, И. Ю. Выгодчикова

Саратовский государственный университет
E-mail: VigodchikovaIY@info.sgu.ru



В статье представлена методика оценки вероятности неисполнения кредитных обязательств предприятием. Приводится сравнение нескольких предприятий на предмет кредитоспособности с использованием адаптированных к российским стандартам финансовой отчетности зарубежных моделей. Делается акцент на модели Р. Чессера как наиболее универсальной и удобной, с точки зрения авторов.

Ключевые слова: оценка кредитоспособности, анализ финансового состояния предприятия.

The Application of the Chesser's Model at the Solvency Screening of the of the Factories

L. S. Vereschagina, I. Yu. Vigodchikova

In this article we research the methodology of the estimating of the probabilities of default of the enterprises. The authors analyze the creditworthiness of some Russian industrial enterprises using different alternative models for estimating the probability of default. Makes emphasis of the Chessers Model as the most universal and convenient.

Key words: estimating of the probabilities of default, financial analysis of the enterprise.

В условиях трансформации к рыночной экономике развитие организационно-экономического механизма промышленного предприятия должно осуществляться на основе достижений науки: новые методы производства и управления, передовой опыт, изобретения, рационализаторские предложения следует своевременно и эффективно использовать. Проведение крупных мероприятий по реализации неиспользованных возможностей научно-технического прогресса без привлечения заемных средств проблематично. При решении инвестирования средств банку необходимо получить как можно более полное представление о финансовом положении заемщика, что успешно можно сделать, используя совокупность специальных, в том числе интегральных показателей, позволяющих, с одной стороны, выявить динамику финансового здоровья предприятия, а с другой стороны, оценить его конкурентные преимущества в данной сфере бизнеса.

В статье представлены анализ подходов к оценке вероятности неисполнения денежных обязательств, ключевые положения методики оценки и прогнозирования риска невыполнения условий кредитного договора отечественных промышленных предприятий.

По нашему мнению, методика оценки вероятности невыполнения предприятием условий кредитного договора может включать следующие составляющие:

- постановку вопроса о целесообразности оценки риска неисполнения денежных обязательств предприятием-заемщиком и вероятности банкротства;
- рассмотрение существующих подходов к оценке риска невыполнения предприятием условий кредитного договора и банкротства;
- определение модели оценки промышленного предприятия;
- формирование перечня показателей и критериев, применяемых в оценочной модели;
- разработка процедуры оценочного процесса, программного обеспечения.

В экономической науке разработаны разнообразные методики оценки вероятности банкротства и глубины кризиса. Степень несостоятельности предприятия определяется, как правило, на основе показателей его финансово-экономического состояния. Что касается существующих методических подходов, разработанных отечественными и зарубежными авторами, касающихся рассматриваемого вопроса, то они включают в себя несколько (от двух до семи) ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. На их основе в большинстве известных методик рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства.

Например, в зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности широко используются дискриминантные факторные модели известных западных экономистов Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу и др. Модель Альтмана:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5, \quad (1)$$

где X_1 – собственный оборотный капитал/сумма активов; X_2 – чистая прибыль/сумма активов; X_3 – прибыль до уплаты процентов/сумма активов; X_4 – рыночная стоимость собственного капитала/заемный капитал; X_5 – объем продаж (выручка)/сумма активов.

Если значение $Z < 1,81$, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение $Z > 2,7$ и более свидетельствует о малой его вероятности. В 1983 г. Альтман получил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котировались на бирже (табл. 1).



Таблица 1

**Показатели для установления неудовлетворительной или удовлетворительной структуры баланса
промышленных предприятий**

Наименование показателя	Формула расчета	Норма коэффициента
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{аб} = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные фин. вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}$	0,2–0,5
Коэффициент срочной ликвидности	$K_{ср} = \frac{\text{ден. средства} + \text{краткоср. фин. вложения} + \text{деб. задолж.}}{\text{краткосрочные обязательства}}$	0,8–0,1
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}}$	1–2
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{ос} = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{оборотные активы}}$	Не менее 0,1
Коэффициент восстановления платежеспособности	$K_{вп} = \frac{K_{тл} + \frac{6}{T} \cdot (K_{тл} - K_{тлн})}{2}$ $K_{тлн}$ – значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода, 6 – период восстановления платежеспособности, T – отчетный период (12 мес.)	Не менее 0,1
Коэффициент утраты платежеспособности	$K_{уп} = \frac{K_{тл} + \frac{3}{T} \cdot (K_{тл} - K_{тлн})}{2}$	Более 1
Рентабельность активов	$P_a = \frac{\text{ЧП}}{A}$ ЧП – сумма чистой прибыли от реализации продукции, руб., A – активы в отчетном периоде, руб.	> 0 (нижняя граница устанавливается инвестором)
Рентабельность собственного капитала	$P_{ск} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}}$ СК – средняя сумма собственного капитала	> 0 (нижняя граница устанавливается инвестором)
Оборачиваемость активов	$K_{об} = \frac{\text{ВР}}{A}$ ВР – выручка от реализации в отчетном периоде, руб.	> 0,07 (нижняя граница устанавливается собственником бизнеса)
Прогнозирование кризиса по модели Альтмана (для средних предприятий, акции которых не котируются на бирже)	$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,1x_3 + 0,42x_4 + 0,995$ X_1 – оборотный капитал/сумма активов X_2 – нераспределенная прибыль/сумма активов X_3 – операционная прибыль/сумма активов X_4 – собственный капитал /заемный капитал X_5 – выручка/сумма активов	$Z < 1,23$ – несостоятельность предприятия $Z > 2,9$ – компания работает стабильно, банкротство маловероятно $Z = 1,23$ – $2,89$ – состояние неопределенности

По модели Альтмана, несмотря на то, что она является наиболее распространенной, несостоятельные предприятия, имеющие высокий уровень четвертого показателя (собственный капитал/заемный капитал), получают очень высокую оценку, что не соответствует действительности¹.

Р. Чессер разработал модель, предсказывающую отступление клиента от первоначальных условий кредитного соглашения, причем в число отступлений были включены не только дефолт, но и все урегулированные отступления от первоначального контракта. Модель Чессера, основанная на методе логит-анализа (сходного с MDA, но имеющего меньше ограничительных предположений), включает шесть переменных:

X_1 – денежные средства + ликвидные ценные бумаги)/совокупные активы; X_2 – чистые продажи/денежные средства + ликвидные ценные бумаги; X_3 – ЕВИТ/совокупные активы; X_4 – совокупный долг/совокупные активы; X_5 – внеоборотные активы/чистая стоимость компании; X_6 – оборотный капитал/чистые продажи.

Предполагаемые коэффициенты, включая константу (точку пересечения линии с вертикальной осью), равны:

$$y = -2,0434 - 5,24 X_1 + 0,0053 X_2 - 6,6507 X_3 + 4,4009 X_4 - 0,0791 X_5 - 0,1020 X_6 \quad (2)$$

Переменная y , линейная комбинация независимых переменных, используется в приводимой



ниже формуле для вычисления вероятности невыполнения условий контракта, P :

$$P = \frac{1}{1 + e^{-y}}, \quad (3)$$

где e – основание натуральных логарифмов ($e = 2.7182818284590452\dots$).

Предполагаемое значение y может рассматриваться как индекс склонности заемщика к неисполнению контракта: чем выше значение y , тем выше вероятность невыполнения контракта данным заемщиком.

Правило классификации Чессера для формулы (3):

1) если $P > 0,50$, то предприятие следует относить к группе потенциально не выполняющих условия контракта;

2) если $P \leq 0,50$, предприятие относить к группе выполняющих условия контракта.

Приведем прием расчета переменных Чессера, которые предлагают использовать авторы данной работы, адаптировав их под стандарты бухгалтерской документации Российской Федерации:

X_1 – денежные средства + краткосрочные фин. вложения/оборотные + внеоборотные активы; X_2 – выручка от продаж/денежные средства + краткосрочные фин. вложения); X_3 – прибыль (убыток) до налогообложения/оборотные + внеоборотные активы; X_4 – долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства/оборотные + внеоборотные активы); X_5 – внеоборотные активы/оборотные + внеоборотные активы + краткосрочные обязательства – доходы будущих периодов; X_6 – оборотный капитал/выручка от продаж².

Полагаем, что интегральные показатели не могут служить единой мерой финансового состояния предприятия, в то же время отслеживание динамики этих показателей позволит сделать вывод о платежеспособности заемщика, качестве управления и своевременности принятых антикризисных мер.

Поэтому процедура оценки риска неисполнения условий кредитного договора и вероятности банкротства, по нашему мнению, должна интегрировать существующие подходы и включать расчет комплекса показателей оценки финансового состояния предприятия, показателей, используемых для оценки вероятности банкротства, а также показатели модели Альтмана, модели Чессера. Алгоритм оценки состоит из следующих этапов (см. формулы табл. 1).

Шаг 1. Расчет показателей ликвидности – абсолютной ликвидности, срочной ликвидности, текущей ликвидности, позволяющих определить, имеются ли у предприятия ресурсы, способные удовлетворить требования кредиторов в критической ситуации.

Шаг 2. Расчет коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. Собственные оборотные средства – это разница между собственными средствами предприятия и внеоборотными активами, показывающая, какая часть собственных средств предприятия находится в обороте. Данный коэффициент отражает часть текущих активов, формирующуюся за счет собственных оборотных средств.

Шаг 3. Расчет коэффициентов восстановления платежеспособности и утраты платежеспособности.

Шаг 4. Расчет показателей рентабельности активов и рентабельности собственного капитала. Последний особенно важен для стратегических инвесторов (которые инвестируют средства в предприятие на срок более 1 года), поскольку он позволяет определить, эффективно ли используется инвестированный капитал.

Шаг 5. Расчет коэффициентов оборачиваемости активов. Показатель характеризует эффективность использования всех имеющихся ресурсов независимо от источников их привлечения.

Шаг 6. Оценка вероятности банкротства по модели Альтмана.

Шаг 6. Расчет переменных модели Чессера (формулы 2, 3).

Полагаем, что применение только какого-либо одного подхода, модели оценки кредитоспособности и вероятности несостоятельности промышленного предприятия в условиях современной российской экономики не обеспечит точности результата. Для трансформируемой экономики страны целесообразно ориентироваться не на один показатель или пытаться синтезировать единый измеритель, а использовать вышепредставленную систему показателей.

Исходя из этого вывода сделан расчет и последующий анализ коэффициентов по формулам табл. 1 по действующим промышленным предприятиям А, В и С (табл. 2).

Результаты анализа свидетельствуют, что особых проблем с ликвидностью у рассматриваемых предприятий нет. Наиболее стабильно предприятие В, оно активно использует производственные ресурсы, придерживаясь норматива ликвидности (1–2), при этом небольшие превышения нормативов в 2005–2006 гг. обусловлены переходом на новый уровень взаимоотношений с дебиторами. Предприятие А по ликвидности испытывает существенные «скачки», однако при прочих равных условиях это заставляет задуматься о более стабильной стратегии развития. Предприятие С имеет достаточное количество активов, но еще не приняло решение о расширении деятельности.

С собственными средствами менее всего проблем у В. Предприятию С только предстоит выработать самостоятельную стратегию развития и начать зарабатывать прибыль. Предприятие А



Таблица 2

**Расчет показателей установления неудовлетворительной или удовлетворительной структуры баланса
промышленных предприятий**

Наименование предприятия	Годы							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кoeffициент абсолютной ликвидности								
A	0,640	0,326	1,705	0,774	0,491	0,304	0,406	0,435
B	0,396	0,325	1,087	0,655	0,355	0,349	0,329	0,301
C				0,616	0,700	0,911	0,835	0,961
Кoeffициент срочной ликвидности								
A	0,983	0,515	2,322	1,163	0,700	0,443	0,691	0,752
B	0,449	0,939	2,602	1,694	0,911	0,842	0,787	0,811
C				1,002	1,136	1,308	1,237	1,376
Кoeffициент текущей ликвидности								
A	1,71	1,66	0,77	2,62	1,41	1,17	1,43	1,10
B	1,06	1,26	1,34	2,38	2,19	1,39	1,49	1,35
C					1,68	1,52	4,36	4,60
Кoeffициент обеспеченности собственными средствами								
A	-0,23	-0,35	-0,88	-0,53	-1,59	-1,34	-0,67	-0,54
B	-0,15	0,00	0,00	0,11	0,12	0,11	0,17	0,25
C					-1,04	-0,67	-0,39	-0,28
Кoeffициент восстановления платежеспособности								
A		0,82	0,16	1,77	0,40	0,52	0,78	0,49
B		0,68	0,69	1,45	1,05	0,49	0,77	0,69
C						0,72	2,89	2,25
Кoeffициент утраты платежеспособности								
A		0,51	0,00	1,09	0,03	0,28	0,42	0,37
B		0,43	0,35	0,82	0,47	0,18	0,42	0,39
C						0,45	1,72	1,54
Рентабельность активов								
A	-0,05	-0,04	-0,01	0,03	-0,03	-0,01	0,00	0,02
B	0,04	0,05	0,02	0,05	0,01	0,01	0,02	0,01
C					0,03	0,07	0,05	0,06
Рентабельность собственного капитала								
A	-0,60	-3,57	-2,40	0,94	-3,35	-	0,03	0,02
B	0,07	0,12	0,04	0,09	0,02	0,03	0,03	0,03
C					0,46	0,52	0,30	0,25
Оборачиваемость активов								
A	1,01	1,17	1,13	0,93	1,14	0,90	0,88	0,75
B	1,62	2,36	1,92	1,61	2,06	2,11	2,27	2,14
C					1,09	1,24	1,28	1,24
Z – счет Альтмана								
A	1,36	1,55	1,42	1,23	1,06	0,82	1,15	1,82
B	0,97	0,96	0,94	1,25	2,52	2,61	2,70	2,46
C					1,13	1,93	2,13	2,85
Модель Чессера (вероятность)								
A						0,515	0,507	0,251
B						0,040	0,041	0,043
C						0,356	0,135	0,067

прорабатывает возможные пути выхода на траекторию устойчивого развития.

Кoeffициент восстановления платежеспособности превышает норму у предприятия В, у остальных предприятий он ниже нормы, что означает: если у этого предприятия возникнут внезапные финансовые сложности, на восстанов-

ление платежеспособности понадобится не менее 1 года. Отсюда рекомендации – увеличивать запас финансовой прочности за счет собственных оборотных средств.

Рассчитанные значения по модели Альтмана позволили выявить ухудшение финансового состояния в 2002–2005 гг. и высокую вероятность



банкротства у предприятия А, что было обусловлено снижением деловой активности, проблемами в сфере сбыта, связанными с неэффективной организацией товародвижения, высокими издержками производства и обращения. В последующие годы угроза банкротства у данного предприятия снизилась вследствие роста востребованности конкурентоспособного, высококачественного ассортимента выпускаемой продукции, использования передовых технологий и современных материалов. У предприятия В в 2002–2004 гг. установлен высокий риск несостоятельности (банкротства) вследствие погашения долгосрочного кредита, далее финансовое состояние стабилизировалось, банкротство маловероятно. У предприятия С в настоящее время отсутствует реальная угроза банкротства.

У рассматриваемых предприятий низкие показатели рентабельности активов и оборачиваемости активов, что, возможно, свидетельствует о низком внутреннем потенциале этих предприятий, отсутствии у официальных государственных органов статистики достоверной информации о величине их чистой прибыли.

В результате расчетов показателя вероятности невыполнения условий контракта (Р) за период 2007–2009 гг. по предприятиям видно, что высо-

кий риск банкротства в 2007 г. существовал только у предприятия А ($P = 0,515$), который опустился к концу 2009 г. ниже порогового уровня. Остальные предприятия являются платежеспособными, вероятность невыполнения ими условий кредитного договора низкая.

В заключение можно отметить, что, несмотря на наличие некоторых неудовлетворительных признаков в финансовом состоянии предприятий, диагностирующих наличие предкризисной стадии, у них существуют реальные возможности восстановления платежеспособности, вероятность банкротства низкая, они могут использовать долгосрочные инвестиции для модернизации, обновления, расширения своего производственного потенциала.

Примечания

- ¹ См.: *Ольшаный А. И.* Банковское кредитование (российский и зарубежный опыт). М., 2005 ; *Синки Дж.* Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. М., 2007.
- ² См.: *Кабушкин С. Н.* Управление банковским кредитным риском. Минск, 2007 ; *Трифф А.* Инвестиционная и кредитная деятельность коммерческих банков. М., 2006.



ПРАВО

УДК 342.7

ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА ЛИЧНОСТИ НА ЗАНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПО РОССИЙСКОМУ И НЕМЕЦКОМУ ПРАВУ

А. С. Бурданова

Саратовский государственный университет
E-mail: gons.anna@yandex.ru

Статья посвящена сравнительно-правовому исследованию понятия и содержания конституционного права личности на занятие предпринимательской деятельностью по российскому и немецкому конституционному праву. Автор анализирует и сравнивает понятие и содержание данного права, раскрывает его особенности по отношению к другим конституционным правам, закрепленным в Конституции РФ и Основном законе ФРГ.

Ключевые слова: конституционное право, предпринимательская деятельность, рыночная экономика, конкуренция.

**Concept and Declaratory of the Constitutional Law of Person
for Enterprise According to Russian and German Constitutional Law**

A. S. Burdanova

The article is devoted to the comparative law research of concept and declaratory of the constitutional law of person for enterprise according to Russian and German constitutional law. The author analyzes and compares the notion and content of this law, which has revealed its peculiarities according to other constitutional laws, embodied in Constitution of Russian Federation and in main law of Federal Republic of Germany.

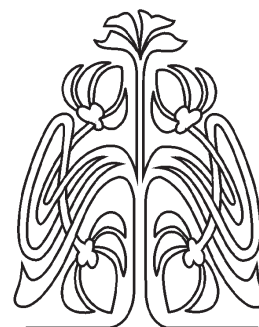
Key words: constitutional law, entrepreneurship, market system, business struggle.

Одной из фундаментальных ценностей современной цивилизации является рыночная экономика, основой которой выступает свободная самореализация личности в экономической сфере.

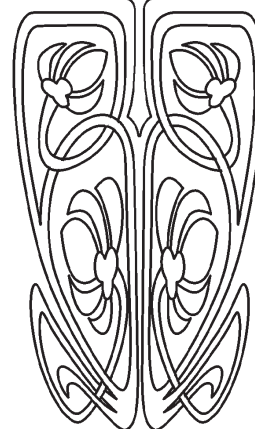
Закрепленные в Конституции нормы и принципы образуют ядро правовой инфраструктуры современной экономики, причем осознание всеми предпринимателями своего высокого конституционного статуса, умение использовать конституционные положения в спорах с субъектами публичной власти для защиты своих прав и свобод – это действительно одна из возможностей существования рыночной экономики¹.

Исходя из традиционного деления российской юридической наукой прав на личные, политические, социальные, экономические и культурные, право на занятие предпринимательской деятельностью включают в группу экономических прав и свобод.

Так, Г. А. Гаджиев в число основных экономических прав включает «конституционное право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





иной, не запрещенной законом экономической деятельности (ч. 1 ст. 34 Конституции), право частной собственности (ч. 1 ст. 35 Конституции), право граждан и их объединений иметь в частной собственности землю (ст. 36 Конституции), право каждого свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию (ч. 1 ст. 37 Конституции)»².

В материалах, подготовленных Международным комитетом Красного Креста в сотрудничестве с секретариатом Лиги обществ Красного Креста (Женева, 1983) по вопросам концепции «трех поколений» прав человека, делается вывод, что свобода производства, основанного на индивидуальной экономической деятельности (свобода частного предпринимательства и инициативы), относится к первой категории (первому поколению) прав человека³. Классификация прав и свобод не только по объекту защиты и его ценности, но и по времени возникновения является особенностью западного конституционного права. Разделение прав на личные, политические, социально-экономические, культурные в Европе встречается только в рамках международных договоров ООН. Во внутренних договорах Европейского союза не встречается выделение прав исходя из их структуры (исключение сделано для административно-процессуальных основных прав, например, Хартия Европейского союза об основных правах⁴).

На наш взгляд, предпринимательская деятельность является одной из разновидностей социальной самореализации субъекта, основанной на частной автономии лица, возможности, в первую очередь, свободно распоряжаться своими способностями и талантами в экономической сфере. В предпринимательской деятельности наибольшим образом отражается свобода при принятии экономических решений, то есть осознанное неограниченное использование личностью своих индивидуальных возможностей и особенностей, направленных на организацию и успешное ведение предпринимательской деятельности в условиях рыночной конкуренции.

Нельзя не отметить «персональный фундамент» данного права, его тесную связь именно с личностью носителя (его биологическими способностями, полом, возрастом, образованием, культурой), который полностью отражается в этом виде социальной деятельности. Полагаем, что данное право является экономическим правом, реализующимся в близкой связи с личностью человека и тесно связывающим в единый узел многие конституционно-правовые положения, определяющие в первую очередь социально-экономический порядок государства. Особенностью данного экономического права является его «хрупкость», связанная с необходимостью государственного обеспечения в области как права, так и экономики. Именно «хрупкостью»

данного права обусловлена государственная поддержка или ограничение отдельных видов предпринимательской деятельности. Использование государством «режима наибольшего или наименьшего благоприятствования» для отдельных предприятий в зависимости от сферы деятельности, количества оборотного капитала и т.д. является шагом по созданию равных конкурентных возможностей, равных условий экономической деятельности для всех, желающих участвовать в рыночных отношениях.

Особенная «хрупкость» обеспечения права на свободное занятие предпринимательской деятельностью наблюдается в государствах, переживших тоталитарный режим. Поэтому важной гарантией его обеспечения в посттоталитарных государствах является закрепление основных положений рыночной экономики, в том числе и свободы предпринимательства, в конституциях этих государств. По пути непосредственного закрепления в качестве конституционно защищаемого и признаваемого права пошли и «отцы» российской Конституции. Статья 34 Конституции РФ устанавливает, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Закрепление в Основном законе права на свободное занятие предпринимательской деятельностью является характерной особенностью российского конституционного законодательства, отличающего его от современных конституций высокоразвитых капиталистических стран, в которых свобода предпринимательской деятельности прямо не закрепляется в конституции страны, а вытекает из отдельных прав и свобод (например, из общей экономической свободы) или даже из отдельных конституционных положений, определяющих конституционный строй страны (например, из рамочных условий правового государства). При этом законодательство западных государств не может являться идеальным примером, поскольку народы с высокоразвитым чувством частной собственности не нуждаются в специальной конституционной защите прав на предпринимательскую деятельность и частную собственность⁵.

В контексте нашего исследования важно установить содержание права на свободное занятие предпринимательской деятельностью, что невозможно сделать без определения его понятия российскими и немецкими учеными. При рассмотрении содержания данного экономического права мы будем использовать термин «свобода предпринимательской деятельности» или «свобода предпринимательства», который является общепринятым в немецких научных работах по праву, а также в решениях Федерального Конституционного суда ФРГ.



Существует мнение, что свобода предпринимательской деятельности включает в себя право на выбор: любого вида и формы предпринимательства; любой сферы предпринимательской деятельности; установленных законом организационно-правовых форм предпринимательской деятельности; а также создание новых форм предпринимательства⁶.

По мнению И. Н. Плотниковой, свобода действия предпринимателя означает его добровольную, осознанную, нестесненную возможность использовать свое имущество (движимое и недвижимое, деньги), наемный труд и личные качества, способности по личному усмотрению (свобода выбора рода занятий и профессии, свобода использования и распоряжения своей собственностью, свобода создания предприятия); производить и реализовывать полученный продукт по собственному усмотрению (свобода производства и торговли); право предпринимателя на равные условия деятельности (свобода соревнования, конкуренции)⁷.

Г. А. Гаджиев констатирует, что свобода предпринимательства подразумевает: 1) свободу выбирать род деятельности или занятий, свободу быть либо наймодателем-предпринимателем, либо нанятым (ст. 37); 2) свободу передвижения, выбирать место пребывания и жительства – свободу рынка труда (ст. 27); 3) свободу объединения для совместной экономической деятельности – свободу выбора организационно-правовой формы предпринимательской деятельности и образования в уведомительном порядке различных предпринимательских структур (ст. 34); 4) свободу иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами, свободу владеть, пользоваться и распоряжаться землей и другими природными ресурсами – свободу обладания недвижимостью (ст. 34 и 35); 5) свободу договора – свободу заключать гражданско-правовые и иные сделки (ч. 2 ст. 35); 6) свободу от незаконной конкуренции (ч. 2 ст. 34); 7) свободу заниматься любой предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельностью в соответствии с принципом «разрешено все, что не запрещено законом» (ч. 1 ст. 34 Конституции РФ)⁸.

Полагаем, что свобода предпринимательства не может быть сведена к выбору формы, вида и сферы деятельности и ограничиваться только юридическими понятиями. Под свободой предпринимательской деятельности следует понимать основные формы реализации прав и гарантии их осуществления в условиях рыночно-конкурентного порядка, без чего такая свобода останется лишь теоретическим принципом, не наполненным конкретным практическим содержанием. Рассматривая свободу предпринимательства не только в качестве конституционного принципа,

но и в виде самостоятельной юридической возможности реализации права, следует включать в ее содержание конкретные экономические правомочия, которыми обладает предприниматель, действующий в условиях рыночных отношений. Поэтому содержанием данного права, на наш взгляд, должны являться:

- 1) свобода выбора сферы экономической деятельности;
- 2) свобода образования и ликвидации предприятия;
- 3) свобода выбора организационно-правовых форм;
- 4) свобода реализации предпринимательской инициативы;
- 5) свободное использование имущества;
- 6) свобода доступа (выхода) на рынок;
- 7) свобода выбора средств защиты предпринимательской деятельности (административная, судебная защита, медиаторство);
- 8) свободное управление предприятием (свобода в отношении экономического планирования, формирования капитала и персонала, свобода инвестирования и расширения бизнеса до среднего или крупного и т.д.);
- 9) свобода выбора участия или неучастия в общественных объединениях предпринимателей;
- 10) гарантия функционирования основных рыночных механизмов, являющихся структурным элементом свободной рыночной экономики (свобода конкуренции, рекламы, предложения, договора, ценообразования и т.д.);

В отличие от российской Конституции, Основной закон Германии не знает отдельного права на свободу предпринимательства. У немецких ученых существует различный подход к определению понятия «предпринимательская свобода» и выведению его из разных основных прав, закрепленных в Конституции ФРГ.

П. Бадура отмечает, что предпринимательская деятельность является социальным поведением, которое конституция воспринимает как комплексное явление, включающее свободу реализации предпринимательской инициативы и свободу использования имущества для экономических целей⁹.

По мнению Х. П. Ипсена, гарантируемая предпринимательская свобода основана на предпринимательской инициативе и свободных предпринимательских решениях и связана с другими основными правами; в первую очередь, это проявляется при ограничении или вмешательстве в область собственности, свободы договора или свободы образования объединений¹⁰.

Ф. Оссенбул выделяет отдельный сектор защиты предпринимательской свободы. К правомочиям предпринимателя, заложенным в экономическом правопорядке страны, он относит свободу образования предприятия, свободу доступа



на рынок, организационную свободу, свободу управления предприятием, свободу рыночной деятельности, защиту предпринимательской деятельности¹¹. При этом свобода образования предприятия является актом выбора профессии, с одной стороны, а с другой – ввиду имущественно-ценностного состояния предприятия – областью защиты права собственности.

Но не все немецкие ученые поддерживают такую точку зрения. Так, Э. Р. Хубер считает, что предпринимательская свобода в смысле предпринимательской свободной диспозиции самостоятельна в русле ч. 1 ст. 2 Основного закона; «...свободное личностное развитие в экономике называют не иначе, как свободное развитие самостоятельной предпринимательской деятельности. Экономическая свобода развития есть предпринимательская свобода. Ч. 1 ст. 2 Основного закона обеспечивает совместно со свободой занятия предпринимательской деятельностью также право на предприятие как имущественный комплекс, т.е. защищает от вмешательства в организацию производства, которое является практической и функционирующей стороной свободы предпринимательства»¹².

Таким образом, предпринимательская свобода не является самостоятельным и независимым правом по конституционному праву Германии. Свободная предпринимательская деятельность при разности подходов имеет одну общую черту – свободную предпринимательскую диспозицию, основанную на принципе частной автономии деятельности («разрешено все, что прямо не запрещено»), общей свободы действия, закреплённая ч. 1 ст. 2 Основного закона. Общая свобода действия определяет не только экономическую свободу, но и свободу в экономическом процессе, то есть свободу конкуренции и свободу договора.

При этом многие авторы отмечают, что предпринимательская свобода действия вытекает из свободы на выбор профессии как возможности реализации способностей и талантов личности. «Профессия предприниматель» в рамках ч. 1 ст. 12 Основного закона гарантирует свободную основу ведения своего дела, свободное инвестирование, развитие предпринимательской инициативы и участие на рынке. С экономической и правовой точки зрения большое значение имеет право собственности, поскольку Конституцией гарантируется единство «правового института» и объекта предприятия в их субстанции, понимаемой как едино функционирующий организм, включая его экономические ценности в виде работающего производства и доступа к транспортной сети и торговые ценности (отношения с клиентами). Свобода образования союзов и объединений (ст. 11) включает свободу образования экономических союзов. Сотрудничество с другими экономическими объединениями и обществами

создает действенные основы предпринимательской деятельности, поскольку предоставляет возможность общественно-правового финансирования предприятия и, соответственно, пользуется самостоятельной конституционной защитой в силу того, что предпринимательская свобода как свобода деятельности отдельного предпринимателя может отличаться от предпринимательской свободы коммерческого юридического лица¹³. Это основное право означает конституционно-правовое признание и правовую защиту деятельности по формированию единого волеизъявления и волеобъяснения группы лиц, связанных через общие экономические интересы (Решение Федерального Конституционного суда ФРГ BVerGE 10,89\99)¹⁴.

Таким образом, немецкие ученые большое внимание при определении понятия и сущности предпринимательской свободы отводят экономическим понятиям, в том числе экономическим принципам рыночной экономики. На наш взгляд, такой подход является оправданным при условии использования также и юридических понятий, выработанных конституционным и гражданским правом.

В целом, рассматривая понятие и содержание конституционного права на занятие предпринимательской деятельностью, можно отметить близость позиций российского и немецкого конституционного права. В частности, свобода предпринимательства по смыслу Конституции РФ и Основного закона ФРГ является:

- одной из форм проявления частной автономии личности в сфере экономики;
- одним из комплексных прав в системе конституционных прав и свобод человека, тесно связанным с правом на труд, правом собственности, правом на свободу научного, технического и других видов творчества, общей свободой действия;
- основой свободного экономического правопорядка, определяющего рыночную экономику.

В то же время стоит отметить и отличия в рассмотрении содержания данного экономического права. Если российские ученые делают акцент на правомочиях, установленных в конституционном и гражданском праве, можно сказать ограничиваются формальной юридической стороной, то немецкие – большее внимание уделяют экономическим гарантиям реализации права, практической стороне функционирования предприятия в рамках социально-рыночной экономики. На наш взгляд, использование экономических категорий при рассмотрении данного права, как это делают немецкие конституционалисты, наполняет его содержание практической значимостью, поскольку право на предпринимательскую деятельность является комплексным субъективным правом, оно включает в себя многочисленные правомочия, являющиеся структурными элементами содержания данного права¹⁵, и тесно связано с иными



конституционными положениями в сфере экономики и правами личности. При этом полагаем, что невыделение предпринимательской свободы как отдельного самостоятельного права отражается на его конституционно-правовой защите. Безусловно, незакрепление предпринимательской свободы не является критерием, влияющим на ограничение прав или предметных сфер защиты, но может иметь значение при определении интенсивности вмешательства государства в права предпринимателей при регулировании экономических отношений. С практической точки зрения незакрепление в конституции страны самостоятельного права на свободное занятие предпринимательской деятельностью в условиях социальной государственности и социальной обязанности собственника сказывается на реализации предпринимательской инициативы и предпринимательской собственности, и фактически в силу этого предпринимательская свобода становится «ущербной» (обладает более слабой конституционной защитой) среди других основных прав в условиях либерального западного общества и не соответствует либеральным идеям Европейского союза (ст. 16 Хартии Европейского союза об основных правах требует от государств-членов ЕС признания предпринимательской свободы¹⁶), членом которого является Германия. В этом контексте закрепление права на свободное занятие предпринимательской деятельностью в Конституции России является положительным моментом, поскольку способствует конституционной защите не только экономического права отдельного гражданина, но и свободного экономического правопорядка страны в целом.

Примечания

¹ См.: Ручкина Г. Ф. Конституционное закрепление основ предпринимательской деятельности в Российской Фе-

дерации // Конституционное и муниципальное право. 2002. № 4. С. 15.

- ² Гаджиев Г. А. Основные экономические права (сравнительное исследование конституционно-правовых институтов России и зарубежных государств) : дис. ... д-ра юрид. наук. М., 1996. С. 16.
- ³ См.: Права человека. История, теория и практика / под ред. Б. Л. Назаров. М., 1995. С. 44.
- ⁴ См.: Право Европейского Союза: [сайт]. URL: <http://eulaw.ru/treaties> (дата обращения: 15.06.2010).
- ⁵ См.: Гаджиев Г. А. Основные экономические права и свободы предпринимателей в Российской Федерации. Н. Новгород, 1997. С. 124.
- ⁶ См.: Предпринимательское (хозяйственное) право / под ред. О. М. Олейник. М., 2003. С. 160.
- ⁷ См.: Плотникова И. Н. Конституционное право человека и гражданина на предпринимательскую деятельность в России : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1998. С. 31.
- ⁸ См.: Гаджиев Г. А. Защита основных прав и свобод предпринимателей за рубежом и в Российской Федерации. М., 1995. С. 22.
- ⁹ См.: Badura P. Mitbestimmung und Gesellschaftsrecht. Verfassungsrechtliches Korollarium zur Rolle des Privatrechts in der Rechtsordnung. München, 1991. S. 5.
- ¹⁰ См.: Ipsen H. P. Rechtsfragen der Wirtschaftsplanung. Berlin, 2001. S. 95.
- ¹¹ См.: Ossenbuhl F. Die Freiheit des Unternehmers nach dem Grundgesetz. AOR 115. Dresden, 1990. S. 15.
- ¹² Huber E. R. Der Streit um das Wirtschaftsverfassungsrecht. Frankfurt, 1956. S. 135.
- ¹³ См.: Badura P. Staatsrecht. München, 1986. S. 85.
- ¹⁴ См.: Судебная практика Федерального Конституционного Суда Германии: [сайт]. URL: <http://www.bundesverfassungsgericht.de/entscheidungen.html> (дата обращения: 19.09.2010).
- ¹⁵ См.: Плотникова И. Н. Указ. соч.
- ¹⁶ См.: Право Европейского Союза: [сайт]. URL: <http://eulaw.ru/treaties> (дата обращения: 15.06.2010).

УДК 342:21

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И РЕЛИГИОЗНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

М. Л. Воронкова

Поволжский институт имени П. А. Столыпина –
филиал РАНХиГС при Президенте РФ
E-mail: marina.voronckowa2012@yandex.ru



Статья посвящена анализу взаимодействия государства и религиозных объединений в зарубежных странах. Автор рассмотрел страны с различными типами государственно-конфессиональных отношений, исследовал религиозные изменения, происходящие в мире, уделил особое внимание Ближнему Востоку и

пришел к выводу о необходимости налаживания межрелигиозного диалога во избежание конфликтов на религиозной почве.
Ключевые слова: религия, теократическое государство, государственная религия, светское государство, атеистическое государство.



Peculiarities of Interaction between Religious Communities and the State in Foreign Countries

M. L. Voronkova

The article deals with the analysis of interaction between religious communities and the state in foreign countries. The author has considered countries with different types of state-confessional relations, examined the current religious changes in the world, paid special attention to the Middle East, and has come to the conclusion of the necessity to develop the international dialogue for the purpose of avoiding religious tensions.

Key words: religion, theocratic state, state religion, secular state, atheistic state.

Россия – часть мирового сообщества, ее история связана с развитием других стран, с изменениями международной политики и экономики. Духовная сфера является наиболее важной для человечества, стремление к идеалу сопровождает всю его историю.

Наблюдая изменения, происходящие во всем мире, можно утверждать, что в XXI в. религия будет играть более существенную роль, нежели в веке XX. От форм и методов взаимодействия государств с религиозными объединениями в настоящее время зависит очень многое: безопасность внутри государств и в мире, наличие или отсутствие конфликтов на религиозной почве, преследование людей по религиозному признаку и т.п.

Чтобы глубже понять основы взаимодействия государства и религиозных объединений в России, оценить перспективы его развития, обратимся к опыту зарубежных стран. Проанализируем некоторые как развитые, так и развивающиеся страны, страны как «золотого миллиарда», так и глубокого Юга. Попытаемся выделить типологию государств по критерию их взаимодействия с религиозными объединениями, определить плюсы и минусы каждого типа.

Данная тема в условиях мировой нестабильности приобретает особую актуальность. Если в странах Ближнего Востока и Африки к власти придут радикально настроенные исламисты, в них возможна конфронтация между исламским и христианским сообществом, что, в свою очередь, спровоцирует конфессиональные конфликты в других государствах, и прежде всего в Европе. Политики, пытающиеся использовать какую-либо религию в качестве инструмента для достижения меркантильных или иных экономических либо политических целей, не понимают, насколько сложное и многогранное явление представляет собой религия (прежде всего религии, которые существуют тысячелетиями).

Любой конфликт на религиозной почве – это крайне негативное явление, даже те, кому это выгодно сегодня, сами могут пострадать. Так, например, с начала 2012 г. существенно ухудшилось положение американских войск в Афганистане

после того, как на одной из военных баз США сожгли несколько экземпляров Корана.

Уровень взаимодействия государства с религиозными объединениями определяется конституционными основами, особенностями и глубиной духовной и правовой культуры в обществе, религией, которая в нем превалирует, и религией, которая повлияла на развитие государства в большей степени.

По критерию государственно-конфессионального взаимодействия можно выделить следующие типы государств: теократические, государства с государственной религией, светские и атеистические. Рассмотрим каждую разновидность.

Теократический тип государства был развит в Средние века. Сегодня, учитывая секулярные процессы в мире, очень небольшое количество государств являются теократическими. Существует «два вида теократических государств – это теократическая монархия (Ватикан, Саудовская Аравия) и теократическая республика (например, исламская Республика Иран)»¹.

В данном случае нельзя говорить о взаимодействии государства с религиозными объединениями, ибо само государство является религиозным. Особенность такого государства заключается в том, что высшее должностное лицо в нем сочетает в себе функции светской и религиозной власти, вся система права основана на религиозных принципах, а государство создано для воплощения религиозных целей.

Так, например, во главе государства-города Ватикан стоит Папа Римский, который выступает одновременно главой Римской Католической Церкви и монархом Ватикана. «Главными источниками права в Ватикане являются кодекс канонического права (*codex juris canonici*) и апостолские постановления»². «Данное государство создано специально для выполнения одной основной функции – государственной поддержки системы духовной власти»³.

Еще одно теократическое государство – Саудовская Аравия. В этом государстве отсутствует конституция, вся правовая система основывается на шариате, фундаментом которого выступает Коран. Все подданные обязаны исповедовать ислам. В 1992 г. был принят закон, в котором закреплены основы власти в королевстве: во главе его стоит монарх, совмещающий функции руководителя государства и духовного лидера.

В Конституции Исламской Республики Иран, принятой в 1978 г., явно выражен религиозный характер государства. Он отражен во всем тексте Конституции, начиная с преамбулы: «Конституция Исламской Республики Иран на основе исламских установлений отражает культурные, социальные, политические и экономические институты иранского общества, которые являются воплощением искренних стремлений исламской нации (уммы)»⁴.



Таким образом, Иран является теократической республикой, в которой официально может исповедоваться только одна религия – ислам.

Сегодня на Ближнем Востоке происходят очень серьезные изменения. В Египте, Тунисе, Марокко, Сирии к власти могут придти радикально настроенные исламисты. «Революции на Ближнем Востоке открыли перед исламистами беспрецедентные возможности, дав им шанс выйти наконец из подполья и насадить свою идеологию как можно в большем количестве стран региона»⁵.

В государствах Ближнего Востока слишком маленький процент христиан, а значит, принятие западных ценностей там практически невозможно. Ведь западные ценности появились именно на основе христианства и видоизменились в результате секуляризации (ученый Харви Кокс доказывает, что секуляризация является продуктом библейского миропонимания⁶). К сожалению, те, кто способствовал революциям на Ближнем Востоке, не учли культуру и особенности развития данных государств, а также то, что с возникновением новых теократических государств на Ближнем Востоке будет связано появление новых тоталитарных режимов с признаками религиозной нетерпимости.

Вместе с тем нельзя ассоциировать ислам с терроризмом. Это может способствовать разделению мира по религиозному признаку. Нужно различать ислам как одну из величайших мировых религий и экстремизм, который пытается использовать религиозное учение в своих целях. Необходимо различать исламский фундаментализм и исламский экстремизм. Об этом пишет в своей последней книге Е. М. Примаков: «Исламский фундаментализм – это строительство мечетей, отправление исламских обрядов, взаимопомощь верующих. Но когда исламский фундаментализм принимает агрессивную, экстремистскую форму, это выливается в навязывание силой исламской модели управления государством и обществом»⁷.

Учитывая цели создания теократических государств, становится понятным, что в них не может быть разнообразия конфессий, невозможно взаимодействие государства и религиозных объединений. Такое взаимодействие может быть там, где есть как минимум два субъекта. В данном случае государство является теократическим и само представляет религиозное образование, в нем совмещены религиозная и государственная основы. Главным плюсом данной модели мы считаем высокую степень религиозности населения, что способствует развитию культуры и нравственности, минусом – отсутствие свободы вероисповедания.

Во многих странах Европы существуют государства с государственной религией, однако они не являются теократическими, поскольку

не имеют своей основной целью построение и защиту религиозного государства. К таким государствам можно отнести Англию, Грецию, Данию, Исландию, Норвегию, Финляндию, Шотландию (государственной религией там являются либо католицизм, либо одно из направлений протестантизма). Государственная религия существует также в странах Азии и Африки (Алжир, Бахрейн, Египет, Ирак, Мавритания, Кувейт, Малайзия). В основном это ислам или католицизм.

Государственная Церковь достаточно сильно зависит от государства, хотя иногда наблюдается ее стремление к независимости. Государство контролирует и осуществляет финансирование Церкви, ее устройство и управление, а также религиозное образование. Религиозное объединение является частью государственного аппарата.

В Великобритании государственной религией является англиканство – одно из направлений протестантизма. Главой Англиканской церкви является английская королева. «В Великобритании глава королевского дома является официальным главой государственной Церкви (архиепископ Кентерберийский в Англиканской церкви не возглавляет церковную иерархию, а является наместником монарха по церковным делам). Все архиепископы и епископы назначаются королевой по рекомендации премьер-министра. Только Англиканская церковь имеет право выступать организатором событий, имеющих национальное значение. Только Англиканская церковь имеет собственные места в парламенте»⁸.

Однако Англиканская церковь постепенно утрачивает свои прежние позиции. Все большее число граждан начинает исповедовать другие религии. Сейчас в Великобритании растет число католиков, а за счет миграционных процессов существенно увеличивается число граждан, исповедующих ислам и другие религии. Так, «в настоящее время в Британии проживает от 1,5 до 2 млн мусульман»⁹.

Ярким примером страны с государственной религией является Греческая Республика. «Конституция Греции 1975 г. устанавливает, что господствующей в Греции религией является религия восточно-православной церкви Христовой (ст. 3). Конституцией признан и закреплен статус Святой горы Афон (ст. 105) как самоуправляемой части территории греческого государства»¹⁰.

«Государство надзирает за Церковью и делегирует ей компетенцию и права, присущие некоторым государственным институтам. Устав Церкви Эллады, имеющий статус государственного закона, закрепляет за Церковью, ее епископствами, приходами, монастырями и иными церковными институтами положение корпоративных субъектов публичного права»¹¹.

«По последним данным официальной статистики, 97% жителей Греции принадлежат к



Православной церкви. Закон Божий включен в общеобразовательную школьную программу Греции как обязательный предмет, а в каждом из греческих университетов имеется факультет богословия. Помимо сферы образования Церковь ведет активную социальную деятельность»¹².

Таким образом, если религиозное объединение имеет государственный статус, это, с одной стороны, дает определенные привилегии, налоговые льготы, с другой стороны, ему приходится отвечать за ошибки государства. Россия – яркий пример того, как государственный статус Православной церкви явился одной из причин ее преследования в годы правления Советской власти. Патриарх Алексий II говорил: «...положение государственной Церкви принесло нам много бед и страданий. Церковь должна быть отделена, но подлинно отделена от государства. Она должна иметь право оценивать все события, происходящие в стране, с позиции духовности и нравственности. Она не может этого сделать, будучи государственной»¹³. Это основной минус данного типа государства, плюсом же является высокий уровень религиозности населения при возможности исповедовать различные религии или являться атеистом, поскольку в таких государствах на уровне конституций закреплена свобода совести.

В мире множество государств являются светскими – большинство стран Европы, некоторые государства Азии, а также США. Такой режим взаимодействия государства с конфессиями предполагает отделение религиозных объединений от государства.

Обычно выделяют две основные модели светского государства: сепарационную (когда государство ограждает себя от сотрудничества с религиозными объединениями) и кооперационную (когда государство сотрудничает с религиозными объединениями в определенных областях). Данные разновидности светского государства выделяют такие известные российские ученые, как И. Понкин¹⁴, М. Шахов¹⁵, Н. Володина¹⁶.

На наш взгляд, в кооперационной модели светского государства можно выделить два основных типа: государственное взаимодействие с одной конфессией, которая получает приоритет перед другими (Итальянская Республика), и с несколькими конфессиями (Российская Федерация).

Соединенные Штаты Америки – одна из первых стран в мире, провозгласившей себя светским государством. Это государство развивалось таким образом, что в нем никогда не было официальной религии. Первая поправка Конституции США гарантирует каждому американцу право свободно исповедовать религию либо не исповедовать никакой¹⁷.

В Соединенных Штатах сегодня построена сепарационная модель светского государства, при которой взаимодействие государства и ре-

лигиозных объединений сведено к минимуму. Фактически религиозным объединениям в этой стране предоставлена широкая автономия, и хотя в Америке превалирует протестантизм, в ней исповедуются сотни других религий. В результате американцы уже утратили связь со своими религиозными корнями. Обычно они выбирают ту веру, которая предъявляет наименьшие требования к ним и является удобной для исповедания.

Кроме того, сегодня Америка навязывает всему миру политику «плавильного тигля», политику экуменизма, обезличивания религий в одной. Но этот экуменизм, который присутствует в ее внешней политике, необратимо отразится на ее внутренних делах.

США пытаются повлиять на вероисповедную политику других государств, каждый год издавая акт «О международной свободе вероисповедания». Известно, что «концепции “миссианского смирения” и “американской исключительности” не только стали идейными источниками акта “О международной свободе вероисповедания”, но и нашли в нем свое практическое воплощение, несмотря на то, что в США нет национального закона о свободе совести. Указанный акт является удобным прикрытием, которое позволяет США расширять сферы своего влияния, присвоив себе право вмешиваться во внутренние дела суверенных государств»¹⁸.

На развитие светских государств во всем мире особенно повлияла секуляризация Европы, которая началась в конце XVIII в. и планомерно продолжалась весь XIX в. Именно в Европе произошло разделение функций между государством и Церковью.

Французская Республика оказала огромное влияние на отделение Церкви от государства и закрепление в европейских конституциях свободы совести как одной из основных личных свобод человека.

Сегодня во Франции религиозные объединения отделены от государства, это закреплено на конституционном и законодательном уровнях. Во Франции, как и в США, – сепарационная модель светского государства.

Особого внимания заслуживают вопросы церковно-государственных отношений в странах, испытавших на себе социалистическое влияние: Польше, Болгарии, Словении, Хорватии, Словакии, Чехии, а также в Албании и Венгрии. «С началом демократических преобразований все эти государства приняли новые конституции, а ряд из них – еще и специальные законы, регулирующие отношения с религиозными объединениями. Опыт создания новых конституционно-правовых основ взаимоотношений государства и Церкви в этих странах представляет особый интерес для российских специалистов в данной сфере, так как все эти государства приступали на рубеже



80–90-х гг. к радикальному преобразованию своих систем с одинаковой политической и мировоззренческой платформой»¹⁹.

Все европейские страны, входящие в социалистический лагерь, формально декларировали принципы светского государства. На практике же государственно-церковные отношения строились на подчинении церкви официальной идеологии. Государство, следуя социалистической доктрине, использовало различные средства принуждения, ограничивающие свободу совести и вероисповедания.

«В нынешних конституциях и законодательствах о свободе совести европейских постсоциалистических государств вероисповедная проблематика представлена по-разному. Прежде всего она отражает как исторически складывавшиеся в той или иной стране традиции, силу общественного мнения, моно- или поликонфессиональную структуру верующих, так и глубину происходивших на рубеже 80–90 гг. социально-политических преобразований, затронувших и вопросы государственно-церковных отношений»²⁰. Большинство этих стран сроят кооперационную модель светского государства.

После распада СССР большинство стран, которые стали независимыми, закрепили в своих конституциях и законах светский характер государства: Украина, Белоруссия, Армения, Грузия, Азербайджан и т.д. Отношения между государством и религиозными объединениями в них строятся на основе выделения тех конфессий, которые существенно повлияли на историческое развитие государства.

Светский характер государства для большинства стран является наиболее приемлемым, поскольку дает возможность реализовать свободу совести. Вместе с тем религиозные объединения не преследуются, не изолированы от общества. Взаимодействие в государствах с кооперационной моделью светского государства происходит с наиболее значимыми конфессиями либо с одной конфессией на особых условиях.

Можно выделить основные формы такого взаимодействия: в области культуры, в области образования, в сфере благотворительности, с вооруженными силами, пенитенциарной системой. Эти формы взаимодействия присутствуют практически во всех светских государствах с кооперационной моделью. Считаем, что закрепление их на уровне законодательства необходимо для более конструктивного сотрудничества.

В государствах с сепарационной моделью светского государства взаимодействие почти не осуществляется, религия является частным делом каждого гражданина. Минусом сепарационной модели, по нашему мнению, является то, что такая модель может способствовать установлению атеистического режима.

В XX в. во многих странах главенствовала атеистическая идеология. Официально в мире только одно государство объявило себя атеистическим, закрепив данный статус в Конституции (1973 г.), – это Албания, которая теперь является светским государством. В действительности же таким государством был и Советский Союз, который после Второй мировой войны распространял свое влияние на страны Восточной Европы.

В настоящий момент Северная Корея фактически является атеистическим государством. Здесь распространен культ личности «Великого вождя» товарища Ким Ир Сена и его сына, «Дорогого руководителя» товарища Ким Чен Ира (очень напоминает культ личности Сталина в Советском Союзе). Религиозные объединения в Северной Корее находятся под особым контролем специальных государственных органов – федераций, верующие люди вынуждены скрывать свои религиозные убеждения. Особо преследуются христианские конфессии, поскольку считается, что через них страны Запада влияют на жителей страны.

Свобода совести в любом государстве включает в себя не только право исповедовать любую религию, но и право не исповедовать никакой (право на атеизм), и оно должно быть защищено. В то же время, когда атеизм становится частью государственной идеологии, это чревато очень негативными последствиями, свобода совести в атеистическом государстве невозможна, религиозные организации преследуются, верующие люди не имеют возможности исповедовать свои религиозные убеждения. Отсутствие духовной свободы приводит к обеднению человеческой личности, к полному подчинению ее государству; человек в таком обществе не может быть свободным, не имеет возможности реализовывать свои творческие и нравственные потребности.

Взаимодействие государства и религиозных объединений в зарубежных странах осуществляется в разных формах и зависит от многих факторов (культурных, исторических, экономических, политических и т.д.). На международном уровне политический фактор в области вероисповедания стал преобладающим.

Религиозные объединения в большинстве стран мира со светскими основами государственного строя – это мощные общественные институты. В теократических государствах они составляют основу государств, в странах с государственной религией – являются частью государства. В каждой стране есть свои особенности взаимодействия, есть религии, которые официально или неофициально имеют особый статус. Это связано с историей и культурой каждого государства, которые невозможно и опасно игнорировать.

Сегодня очень важно в условиях многоконфессионального мира не допустить религиозных конфликтов, разделения мира по религиозному



признаку. К мирному диалогу способны общества, развитые в духовном смысле, которые могут разрешить конфликт словами, а не силой оружия. Это подтверждается историей взаимодействия государства и религиозных объединений в разных странах мира.

Примечания

- ¹ Арбузкин А. М. Конституционное право зарубежных стран. М., 2005. С. 591.
- ² Там же. С. 594.
- ³ Там же. С. 29.
- ⁴ Конституция Ирана. URL: <http://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 25.04.2012).
- ⁵ Коэн А. Египет : горькие уроки «Арабской весны». URL: <http://blogs.voanews.com> (дата обращения: 12.05.2012.).
- ⁶ См.: Кокс Х. Мирской град : секуляризация и урбанизация в теологическом аспекте. М., 1995. С. 26.
- ⁷ Примаков Е. М. Конфиденциально : Ближний Восток на сцене и за кулисами (вторая половина XX – начало XXI века). М., 2012. С. 407.
- ⁸ Религиоведение : энциклопедический словарь. М., 2006. С. 125.
- ⁹ Кампер П. Религиозная свобода в Великобритании // Мировой опыт государственно-церковных отношений : учеб. пособие / под общ. ред. Н. А. Трофимчука : 2-е изд., доп. и перераб. М., 1999. С. 31.

- ¹⁰ Арбузкин А. М. Указ. соч. С. 559.
- ¹¹ Понкин И. В. Правовые основы светскости государства и образования. М., 2003. С. 107.
- ¹² Ракитянская-Балытнникова О. Православие в Греции. Специально для проекта «Греция от Greek.ru» 2012. URL: <http://churchtoday.ru/bib> (дата обращения: 13.04.2012).
- ¹³ Никитин В. Святейший Патриарх Алексей II. Жизнь и деяния во славу Божию. М., 2009. С. 179.
- ¹⁴ См.: Понкин И. В. Указ. соч. С. 68.
- ¹⁵ См.: Вероисповедная политика Российского государства : учеб. пособие / отв. ред. М. О. Шахов. М., 2003. С. 17–25.
- ¹⁶ См.: Володина Н. В. Теоретические основы правового регулирования отношений государства и религиозных объединений : сравнительно-правовой анализ : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. СПб., 2010.
- ¹⁷ См.: Билль о правах 1789 г. // Мишин А. А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран. Приложение. М., 2004. С. 403–405.
- ¹⁸ Володина Н. В. Указ. соч. С. 43.
- ¹⁹ Конституционное (государственное) право зарубежных стран : учебник / рук. авт. колл. Б. А. Старшун. М., 2000. С. 29.
- ²⁰ Овсиенко Ф. Г. Взаимоотношения государства и Церкви в странах Восточной Европы // Государство, религия, Церковь в России и за рубежом : Информационно-аналитический бюллетень / сост. Ю. П. Зуев. М., 2000. № 2(23). С. 53.

УДК 345.55

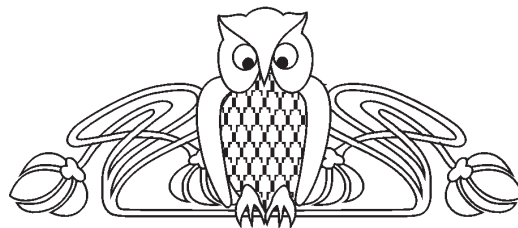
ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ РФ С КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫМИ ОРГАНАМИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И. В. Лобанов

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Москва
E-mail: F-1248@mail.ru

Реализация контрольных функций Российского государства в финансовой сфере предполагает наличие специальных органов. Счетная палата РФ и контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации призваны осуществлять данные функции. Взаимодействие между этими органами осуществляется на основе федеральных законов. Однако существуют проблемы, решение которых позволит повысить эффективность данного взаимодействия.

Ключевые слова: контрольная власть, государственные контрольные органы, Счетная палата РФ.



Legal Problems of Interaction with the Accounts Chamber of the Russian Federation and the Control and Audit Bodies of the Subjects of the Russian Federation

I. V. Lobanov

The implementation of the control functions of the Russian state in the financial sector requires special bodies. Accounts Chamber of the Russian Federation and the control and audit bodies of the subjects of the Russian Federation called on to implement these functions. The



interaction between these bodies is based on federal law. However, there are problems that will increase the efficiency of the interaction.

Key words: control power, government regulatory authorities, Accounts Chamber of the Russian Federation.

Наряду с законодательной и исполнительной функцией государственной власти существует и контрольная. Под сущностью контроля понимается функция, состоящая в выявлении отклонений фактических параметров управленческой деятельности от нормативных¹. При этом особое внимание следует уделять контролю в тех сферах, которые урегулированы государством: ведь если оно задает нормативы функционирования тех или иных органов или параметры определенных процессов, то оно же должно и создавать систему, которая будет выявлять отступления от заданных государством требований. Расхождения приведут к негативным последствиям как для самого государства, так и для его граждан.

О важности решения вопросов эффективности контроля свидетельствует «Лимская декларация руководящих принципов контроля», принятая Международной организацией высших контрольных органов в 1977 г. В ней, в частности, дается следующее определение контроля: «Контроль – не самоцель, а неотъемлемая часть системы регулирования, целью которой является выявление отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов на возможно более ранней стадии с тем, чтобы иметь возможность принять корректирующие меры, в отдельных случаях привлечь виновных к ответственности, получить компенсацию за причиненный ущерб или осуществить мероприятия по предотвращению или сокращению таких нарушений в будущем»². Данная Декларация определяет общие принципы функционирования контрольных органов, направления их взаимодействия не только между собой, но и с президентом, парламентом, правительством, а также права и полномочия в работе различных контрольно-счетных органов.

В результате осуществления контрольной формы взаимодействия федеральных органов государственной власти и органов власти субъектов РФ должны быть достигнуты определенные важные результаты: предотвращено невыполнение государственных решений в установленный срок, повышен уровень организованности в управленческой деятельности, предупреждены нежелательные последствия, которые повлекли нарушения прав граждан.

К числу специальных государственных органов, осуществляющих в основном контрольно-надзорную функцию, можно отнести Счетную палату РФ и контрольно-счетные органы субъектов РФ и муниципальных образований. Ведущую

роль в данном процессе играет Счетная палата РФ, деятельность которой регулируется Федеральным законом от 11 января 1995 г. № 4-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» (ред. от 29 декабря 2010 г.)³.

Однако целостной системы органов внешнего государственного финансового контроля в России не было. Верно отмечает А. А. Ялбулганов: «Отсутствие единообразного подхода к формированию региональных и муниципальных органов финансового контроля привело к формированию весьма пестрой картины институтов финансового контроля, что, очевидно, не содействовало повышению эффективности контрольных мероприятий»⁴. В каждом субъекте РФ существовали свои контрольно-счетные органы, функционирующие по специальным законам, принятым парламентом субъекта РФ. Эти законы существенно отличались друг от друга, закрепляли правовой статус контрольно-счетных органов по-разному. Например, не все эти органы имели организационную и функциональную самостоятельность. Статусом юридического лица по состоянию на 1 января 2011 г. обладали 67, или 80,7% от общего числа контрольно-счетных органов. Остальные 16 (19,3%) не имели такого статуса⁵.

Для приведения различных контрольно-счетных органов в систему неоднократно ставился вопрос о необходимости образования территориальных (региональных, окружных) подразделений аппарата Счетной палаты РФ. В 1998 г. Государственной думой даже был принят Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О Счетной палате Российской Федерации”», в котором (ст. 8.1) Счетной палате предоставлялось право создавать свои региональные (территориальные) отделения⁶. Однако данный законопроект был отклонен Советом Федерации, и Государственная дума не стала его повторно рассматривать.

Вопрос о необходимости принятия федерального закона, устанавливающего единые принципы функционирования контрольно-счетных органов на всей территории России, продолжал оставаться достаточно острым. Одной из приоритетных задач законопроектной деятельности Федерального собрания РФ была унификация подходов к формированию и порядку деятельности контрольно-счетных органов в России. Частично решить проблемы обеспечения единообразия и координации взаимодействия контрольно-счетных органов России была призвана Ассоциация контрольно-счетных органов Российской Федерации, Декларация о создании которой была принята 9 декабря 2000 г. В Декларации, в частности, отмечались: необходимость усиления государственного финансового контроля за исполнением бюджетов, использованием государственных средств и собственности; недостаточное правовое обеспе-



чение деятельности контрольно-счетных органов в Российской Федерации; отсутствие единых научно обоснованных стандартов и методик контрольных мероприятий. Ассоциация была создана «с целью повышения эффективности системы государственного финансового контроля Российской Федерации, координации деятельности контрольно-счетных органов различных уровней и укрепления сотрудничества между ними»⁷.

Ассоциация контрольно-счетных органов России и Счетная палата РФ в течение долгого времени пытались ускорить процесс принятия федерального закона, определяющего общие принципы организации и деятельности контрольно-счетных органов. В 2011 г. по инициативе Президента РФ Федеральный закон «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» (далее – Закон № 6-ФЗ) был принят⁸. Он помог решить многие проблемы, существующие в системе внешнего финансового контроля, а также устранить различия в правовом статусе контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации, закрепить единые требования к их организации и деятельности.

В соответствии с Законом № 6-ФЗ контрольно-счетный орган субъекта Российской Федерации является постоянно действующим органом внешнего государственного финансового контроля и образуется законодательным (представительным) органом государственной власти субъекта Федерации.

Единство целей и задач Счетной палаты РФ и контрольно-счетных органов субъектов Федерации обусловлено важнейшей функцией – осуществлением контроля, именно поэтому можно говорить об их обязательном взаимодействии. Необходимо отметить, что как Счетная палата РФ, деятельность которой регулируется отдельным федеральным законом, так и контрольно-счетный орган субъекта Федерации имеют единую природу, которая обуславливает необходимость и целесообразность их взаимодействия, поскольку эти органы выполняют одну государственную функцию – контроль (надзор) в финансовой сфере. Необходимо отметить, что в каждой стране, в том числе и в России, контрольно-счетные органы имеют свои способы и методы взаимодействия, что в России, например, предопределяется ее федеративными устройством. Так, в Федеральном законе «О Счетной палате Российской Федерации» ст. 22 посвящена взаимодействию Счетной палаты с другими контрольными органами Российской Федерации, в ней установлена обязанность контрольных органов субъектов Федерации оказывать содействие деятельности Счетной палаты РФ, предоставлять по ее запросам информацию о результатах проводимых ревизий и проверок. В

целях реализации данного положения был принят «Порядок организации и проведения совместных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий Счетной палаты Российской Федерации и контрольно-счетных органов Российской Федерации – стандарт внешнего государственного финансового контроля», которым определяется порядок планирования, подготовки и проведения Счетной палатой РФ совместных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий с другими контрольно-счетными органами Российской Федерации⁹.

Как отмечает И. Б. Лагутин, положительным моментом в Законе № 6-ФЗ «является попытка правового закрепления системы взаимодействия контрольно-счетных органов различного уровня между собой и с другими государственными органами»¹⁰. Ведь несогласованность в действиях контрольно-счетных органов, отсутствие обмена опытом работы и информацией о проведенных проверках и ревизиях напрямую сказываются на качестве финансового контроля как на уровне Российской Федерации, так и на уровне субъектов Федерации.

Так, в частности, ст. 18 Закона говорит о взаимодействии контрольно-счетных органов. В п. 7 ст. 18 говорится о том, что «Счетная палата Российской Федерации вправе:

1) организовывать взаимодействие с контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации и контрольно-счетными органами муниципальных образований, в том числе при проведении Счетной палатой Российской Федерации на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации и муниципальных образований совместных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий;

2) оказывать контрольно-счетным органам организационную, правовую, информационную, методическую и иную помощь;

3) содействовать в профессиональной подготовке, переподготовке и повышении квалификации работников контрольно-счетных органов;

4) осуществлять совместно с контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации и контрольно-счетными органами муниципальных образований планирование совместных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий и организовывать их проведение;

5) по обращению контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации или законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации осуществлять анализ деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и давать рекомендации по повышению эффективности их работы».

Комментируя положения данной статьи, следует отметить, что методика проверки ис-



пользования бюджетных средств одинаково как для федеральной Счетной палаты, так и для счетных палат субъектов РФ, поэтому их взаимодействие в данной сфере связано с обменом методической информацией по проведению контрольных мероприятий. При этом нельзя сказать, что только Счетная палата РФ должна выступать основным обучающим центром, многие региональные счетно-контрольные органы выработали свои методики проверочных мероприятий, которые могут быть полезны не только их коллегам из других субъектов Федерации, но и федеральным контрольным органам.

Тем не менее нельзя не отметить, что в системе взаимодействия контрольно-счетных органов России повышается роль Счетной палаты РФ как единого методологического центра. Как справедливо отмечает М. В. Демидов, «построение системы внешнего финансового контроля с присутствием элементов координации деятельности контрольно-счетных органов регионов со стороны Счетной палаты является необходимым условием перспективы развития всей системы контрольно-счетных органов и повышения эффективности ее функционирования». Такие меры, на его взгляд, позволят: «во-первых, без увеличения количества дополнительных контролирующих органов, а значит, и численности работников в них решить вопрос об обеспечении равнозащищенности всех бюджетных средств и государственной собственности на территории всей страны и, во-вторых, намного повысить авторитет и функциональную независимость контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и тем самым значительно укрепить их правовой статус»¹¹.

Кроме того, «основное назначение контроля – способствовать неукоснительному выполнению решений в установленный срок, достижению высоких конечных результатов, повышению уровня организованности в управленческой деятельности и ответственности в работе всех должностных лиц, обеспечить большую ритмичность и целеустремленность в работе государственного аппарата управления. Важнейшая задача контроля в этой связи – предупреждение нежелательных последствий»¹². Здесь также важны вопросы взаимодействия Счетной палаты РФ и региональных контрольно-счетных органов. Если превентивные меры по предотвращению нецелевого использования бюджетных средств, предлагаемые контрольно-счетными органами субъекта РФ, не находят понимания у руководства региона, то привлечение ресурсов Счетной палаты РФ, возможно, позволит это сделать с наименьшими затратами. При этом Счетная палата вправе самостоятельно проводить проверки бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, которые являются получателями межбюджетных трансфертов из федерального бюджета.

Особое значение имеет взаимодействие контрольно-счетных органов Российской Федерации и субъектов РФ на стадии исполнения бюджета, в рамках которого происходят два важнейших для функционирования бюджета процесса – непосредственная мобилизация денежных средств в бюджет (формирование доходов), а также выделение из бюджета средств их получателям (использование средств в порядке расходования). На этой стадии осуществляется предупреждение нерационального и нецелевого использования бюджетных средств, проверка законности операций с ними, проверка обоснованности и эффективности управленческих решений относительно бюджетных отношений¹³.

Как Счетная палата РФ, так и контрольно-счетные органы субъектов РФ при обнаружении нарушения бюджетного законодательства вправе ставить вопрос о применении мер принуждения за эти нарушения, основания которых перечислены в ст. 283 Бюджетного кодекса РФ. К ним, в частности, относятся: неисполнение закона (решения) о бюджете; нецелевое использование бюджетных средств; неперечисление или несвоевременное перечисление бюджетных средств получателям бюджетных средств; несвоевременное представление отчетов и других сведений, связанных с исполнением бюджета; несвоевременное доведение до получателей бюджетных средств уведомлений о бюджетных ассигнованиях; несоответствие бюджетной росписи закону (решению) о бюджете; несоблюдение обязательности зачисления доходов бюджетов, доходов бюджетов государственных внебюджетных фондов и иных поступлений в бюджетную систему РФ; несвоевременное представление проектов бюджетов и отчетов об исполнении бюджетов; финансирование расходов, не включенных в бюджетную роспись, и др.

Подводя итоги проведенного исследования, следует сделать следующие выводы о возможных направлениях взаимодействия Счетной палаты РФ и контрольно-надзорных органов субъектов РФ в целях предупреждения неэффективного расходования бюджетных средств.

Во-первых, реализуя ст. 18 Федерального закона от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований», следует наделить Счетную палату РФ статусом единого методического и методологического центра по обобщению опыта и разработке новых методик проведения проверок и ревизий эффективности использования бюджетных средств в субъектах Федерации.

Во-вторых, в отдельных случаях функции Счетной палаты РФ по осуществлению контроля за использованием средств федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных



фондов, распоряжением государственной собственностью в конкретных субъектах РФ можно было бы делегировать контрольно-счетным органам данных субъектов Федерации под обязательным контролем данных проверок аудиторами Счетной палаты РФ. В связи с этим следует внести изменения в Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации».

В-третьих, следует дополнить ч. 7 ст. 18 Федерального закона «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» нормой о праве Счетной палаты РФ по запросам органов государственной власти субъектов РФ осуществлять координацию деятельности контрольно-счетных органов субъектов Федерации в части контроля за эффективностью использования средств бюджета субъекта Федерации.

Примечания

- 1 См.: *Совенко О. Е.* Контрольная функция государственных органов : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004. С. 41.
- 2 Государственный контроль в зарубежных странах. М., 1999. С. 5.
- 3 Собр. законодательства Рос. Федерации. 1995. № 3, ст. 167 ; 2011. № 1, ст. 49.
- 4 *Ялбулганов А. А.* Контрольно-счетные органы и осуществление внешнего государственного и муниципального финансового контроля // Реформы и право. 2012. № 1. С. 25.
- 5 См.: *Демидов М. В.* Контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации : правовой статус

и проблемы его унификации // Конституционное и муниципальное право. 2011. № 5. С. 34.

- 6 См.: О Федеральном законе «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О Счетной палате Российской Федерации” : постанов. Гос. думы Федер. Собрания Рос. Федерации № 2924-II ГД от 4 сент. 1998 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 37, ст. 4587.
- 7 Декларация о создании Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации от 9 декабря 2000 г. : принята I Конференцией Ассоциации контрольно-счетных органов РФ (с изм. и доп. от 2 июля 2002 г., внесенными на III Конф. Ассоц. контрольно-счетных органов РФ). URL: <http://www.ach-fci.ru/AKSOR/info/documents> (дата обращения: 13.08.2012).
- 8 Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований : федер. закон от 7 февр. 2011 г. № 6-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2011. № 7, ст. 903.
- 9 Утвержден решением Коллегии Счетной палаты РФ, протокол от 7 июля 2006 г. № 25К (492). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- 10 *Лагутин И. Б.* Проблемы и особенности Федерального закона «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» // Финансовое право. 2011. № 8. С. 11–14.
- 11 *Демидов М. В.* Указ. соч. С. 32–37.
- 12 *Тарасов А. М.* Государственный контроль : сущность, содержание, современное состояние // Журнал российского права. 2001. № 1. С. 30–31.
- 13 См.: *Пешкова Х. В.* Принципы бюджетного процесса (на основе обзора судебной практики) // Финансовое право. 2008. № 10. С. 65.

УДК 342.5 (470+571)

ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

А. В. Малько

Саратовский филиал Института государства и права РАН
E-mail: igr@sgar.ru

Автор исследует вопросы правовой политики разного уровня в рамках актуального процесса децентрализации государственной власти. Основным объектом исследования выступают региональный и муниципальный виды правовой политики: их понимание, принципы построения, цели, задачи и содержание. Автор приходит к выводу о связи процесса децентрализации государственного управления с тем, что на региональном и муниципальном уровнях будет востребована достаточно самостоятельная правовая политика.

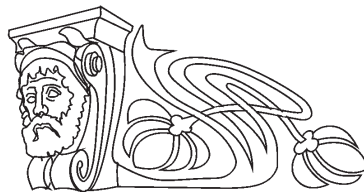
Ключевые слова: децентрализация, государственная власть, законодательство, федерация, региональное законодательство,

правотворчество, региональная правовая политика, муниципально-правовая политика.

Law Policy for Decentralization of State Authority

A. V. Malko

The author analyses the questions of legal policy of different levels in the frames of urgent process of decentralization of state power. Regional and municipal forms of legal policy, their concept, principles of forming, aims, goals and content are the main object of research.





The author came to the conclusion that the process of decentralization of state governing will be connected with the fact that separate legal policy will be needed on the regional and municipal levels.

Key words: decentralization, state power, legislation, federation, regional legislation, law-making, regional legal policy, municipal legal policy.

Среди актуальных проблем развития российского законодательства все больше заявляет о себе проблема децентрализации государственной власти, которая пронизывает общефедеральный, региональный и муниципальный уровни правовой политики.

Так, общефедеральная правовая политика ориентирует на государственное строительство, на решение проблем укрепления Федерации, сохранение ее целостности, цивилизованное развитие связей с субъектами.

В рамках общефедеральной правовой политики особое значение в настоящее время приобретает региональная правовая политика, осуществляемая центром по отношению к регионам и проявляющаяся в комплексе государственных мер, связанных, главным образом, с совершенствованием законодательства о региональном развитии, проведением конституционно-правовой и судебной реформ в субъектах Федерации, организацией изучения правовых знаний об общественной жизни в регионах. За последние годы на федеральном уровне принята целая серия законодательных актов, регулирующих различные стороны регионального развития¹.

По мнению В. В. Толстошеева, есть необходимость принятия регионального кодекса РФ, который бы комплексно отражал современный этап построения демократического федеративного государства в России. В концентрированном виде данный кодифицированный акт мог бы закрепить главные цели и задачи региональной политики на ближайшую перспективу, основы статуса субъектов Федерации как участников федеративных отношений, предписания о дополнительных гарантиях и обеспечении прав, свобод и обязанностей индивида в регионах независимо от местонахождения, нормы об информировании россиян о принимаемых в субъектах Федерации законодательных актах (пока сбор и обнародование сведений об этих правовых документах в общероссийском масштабе в отличие от иных правовых решений, в частности о налогах и сборах, законодательно не закреплен ни за одним из федеральных органов исполнительной власти)².

Региональный кодекс РФ должен стать своеобразной хартией российских регионов, содержащей стратегию их развития, и заменить существующие – в принципе декларативные – Основные положения региональной политики в Российской Федерации, утвержденные Указом Президента РФ от 3 июня 1996 г.³

Правовая же политика субъектов Российской Федерации есть самостоятельное правовое явление, выражающееся в последовательной деятельности органов государственной власти субъектов РФ по созданию и применению системы правовых норм, гарантирующих реализацию прав и законных интересов участников правоотношений, возникающих в связи с разработкой, принятием и применением регионального законодательства⁴. Другими словами, подобная политика связана с принятием и осуществлением правовых актов в субъектах Федерации, разработкой и применением регионального законодательства.

Правовая политика субъектов РФ должна исходить из конституционного приоритета прав и свобод человека и гражданина, для решения своих задач сочетать принцип федерализма с принципом «опережающего» законотворчества субъектов Федерации. В условиях обилия правовых актов, принимаемых на региональном уровне, первостепенное значение приобретает принцип системности правовой политики, следование которому создает предпосылки реализации принципов последовательности и научной обоснованности.

Сама правовая политика субъектов РФ, ориентируясь, в первую очередь, на федеральное законодательство, призвана выражать региональные интересы и особенности. Правовая политика субъектов Федерации в сфере взаимоотношений их с центром должна включать в себя алгоритм решения как минимум следующих юридических задач: согласование результатов регионального правотворчества с общероссийским; выработка механизмов предупреждения и преодоления юридических коллизий федеральных и региональных правовых актов и т.п.

Нужно заметить, что в ряде случаев деятельность соответствующих региональных структур по принятию, изменению и отмене правовых норм весьма слабо напоминает правотворчество. К сожалению, о правотворчестве подчас речь не идет, ведь на этом уровне в основном копируются общефедеральные нормативные акты, дублируются общероссийские юридические нормы. Правотворчество же, как и всякое иное творчество, должно быть связано с появлением новых, оригинальных правил поведения, отражающих в наиболее полной мере специфику региона.

В субъектах РФ требуется правовая политика и в связи с большими масштабами, которые приобретает сегодня региональное правотворчество. Так, в регионах принято большое количество нормативных актов. Подобную деятельность можно назвать обвальная, своего рода «правотворческим бумом», которая без ее упорядочения неизбежно приведет к отрицательным последствиям, «правотворческому наводнению». Чтобы правотворческий процесс в субъектах РФ не «вышел из берегов», необходимо его организовать с по-



мощью соответствующих оперативных и перспективных планов (программ), нужно «прибавить» рациональности в деятельность по подготовке проектов нормативных актов (установить четкие приоритеты, активнее привлекать научно-исследовательский потенциал для написания проектов и экспертизы законов и т.п.), требуется систематизация имеющегося нормативного массива.

Названные меры, связанные с формированием и осуществлением правовой политики субъектов РФ, будут содействовать достижению ими целей повышения эффективности использования юридического ресурса, уровня и качества правовой жизни, более полного обеспечения прав и свобод человека и гражданина, укрепления дисциплины, законности и правопорядка, того, что сейчас так необходимо как регионам, так и всему российскому обществу.

В современный период наиболее злободневным оказывается вопрос о создании концепции правовой политики субъектов РФ. Конечно, сама правовая политика регионов во многом должна определяться общефедеральными целями и задачами (и соответствующим уровнем правовой политики). Однако на сегодняшний день они не вполне ясны, что, несомненно, препятствует выстраиванию стратегии и тактики правового развития регионов.

В рамках концепции правовой политики субъектов РФ существенное значение все больше приобретает правотворческая форма реализации подобной политики. В содержательном плане приоритетными здесь выступают проблемы разграничения полномочий между центром и регионами. Анализ названных проблем приводит к выводу о необходимости разработки общефедеральной правовой политики и принятия новой Конституции РФ, в которых, в связи с рассматриваемыми вопросами, важно установить только полномочия федеральных органов государственной власти. Полномочия же региональных органов следует определять правовой политикой и соответствующими документами субъектов Федерации.

Первоочередные задачи правовой политики регионов должны найти свое отражение в целом пакете нормативных правовых актов, четко разграничивающих и полномочия, и ответственность.

Вместе с тем в современных условиях сохраняют остроту проблемы федерализма и связанные с ними трудности социально-правового и финансово-экономического развития в регионах России. Необходимо постоянное обновление научных знаний в сфере федеративного устройства, поскольку федерализм как принцип организации государства и общества переживает в России не самые лучшие времена, и его основополагающие начала на практике подвергаются явной ревизии⁵.

Верно отметил в интервью А. Дворкович, что «все большим препятствием для региональных

и местных властей становится централизация финансов, когда все потоки сфокусированы в Москве», что «с той степенью централизации, которая была все эти годы, дальше уже невозможно»⁶. Такие же мысли высказывает и В. Мединский: «...если мы будем и дальше концентрировать все ресурсы в Москве, а потом раздавать по принципу “этот губернатор хороший, а этот плохой, этот по каким-то там показателям подходит под федеральную целевую программу, а этот по каким-то показателям не подходит”, ничего кроме социального неравенства и раздражения не получится»⁷.

В регионах, по мнению специалистов, сейчас остается чуть менее 40% налоговых доходов, а чуть более 60% поступает в федеральный бюджет, то есть идет в распоряжение федерального центра. Для нормального развития федеративных отношений данная ситуация не может считаться правильной. Обоснованно подмечено И. Николаевым, что «такая система вполне укладывается в “вертикаль управления”, которая у нас выстраивалась в последние годы. Я бы назвал это “унитарным федерализмом”. В мире таких примеров я не знаю, но у нас вот такая система сложилась. Конечно, слабыми регионами проще управлять, когда они зависят от центра, от денег, которые им будут перераспределены... Я считаю, что лучше была бы пропорция 40:60 в пользу регионов. Конечно, в каждом случае надо делать точные финансовые расчеты. Но это, безусловно, усилило бы регионы. А сильные регионы – это сильная страна. И в финансовом, и в экономическом отношении. Но это уже совершенно другая управленческая парадигма, предполагающая другие управленческие цели. Я думаю, хорошим примером нам могла бы служить Германия. Там сильные регионы-земли, они самостоятельны и в финансовом, и в экономическом плане, а в целом в стране – мощная экономика»⁸.

Об этом же говорит и руководитель Института социально-экономических и политических исследований Н. В. Федоров, который в этой связи подчеркнул, что «необходимо предоставить субъектам Федерации, органам местного самоуправления больше полномочий и больше финансовых ресурсов для их осуществления. Но не в виде дотаций из Москвы, а за счет укрепления налоговой базы в регионах. То есть не столько забирать налоги в столицу, сколько оставлять их на местах. Пусть сами больше зарабатывают и сами под контролем депутатов и общественности эффективно расходуют. Это более прозрачно и результативно, чем “гонять” деньги сначала в Москву, затем обратно, поскольку они в России всегда имеют склонность к “утруске и усушке”»⁹.

Данные мысли нашли свое воплощение и в официальных заявлениях руководителей нашего государства: Президента РФ и Председателя



Правительства РФ. В частности, на Мировом политическом форуме в Ярославле Д. А. Медведев отметил, что «сложное общество, в котором много групп и центров влияния, требует от нас дальнейшей децентрализации. Передача части государственных функций общественным организациям и части полномочий с верхних уровней власти на региональный и местный – это вектор развития Российского государства»¹⁰. При встрече с руководством Совета Федерации Президент РФ заметил, что «в прошлом часто случалось так, что перераспределение никакого эффекта не давало. Главная причина в том, что у регионов не было стимулов увеличивать собственные доходы. Чем больше зарабатываешь, тем больше приходится отдавать федеральному центру. Это очевидная проблема межбюджетных отношений, и она должна корректироваться»¹¹.

В. В. Путин на съезде партии «Единая Россия» также подчеркнул, что «люди справедливо говорят о том, что возможность достойно жить, делать карьеру, зарабатывать, дать хорошее будущее детям должна быть не только в столицах и крупных городах, но и на всей территории страны – в любом городе и в любом поселке России. И здесь кроется огромный потенциал для нашего развития, для освоения и обустройства гигантских российских территорий. Для этого нам нужно в полной мере раскрыть принцип федерализма как конкурентного преимущества нашей страны... Мы предоставим российским регионам и муниципалитетам больше полномочий и финансовых ресурсов, но и ответственность, конечно, власти на местах будет выше»¹².

Признаком все большей необходимости децентрализации власти и финансовых средств выступают постоянные обращения и просьбы граждан непосредственно к Президенту РФ с тем, чтобы он помог решить тот или иной конкретный вопрос (например, построить стадион, запустить маршрут трамвая, поменять трубы, благоустроить двор и т.д. и т.п.). Подобное – свидетельство того, что от «ручного» излишне централизованного управления пора уже переходить к полноценному децентрализованному управлению данными вопросами на местах.

В обозначенном направлении предлагаются уже конкретные шаги. В частности, в Государственной думе РФ в ближайшее время должен обсуждаться закон о децентрализации власти, подготовка которого началась по инициативе Президента РФ. В Совете Федерации разработали документ, направленный на обеспечение процесса децентрализации государственного управления в современной России, который состоит из трех частей: в первой содержится 35 полномочий, которые регионы предложили передать на федеральный уровень, причем 20 из них делегированы регионам в течение последних лет;

во второй – 44 полномочия, которые предлагается передать с федерального на региональный уровень; в третьей – 8 предложений о передаче региональных полномочий на муниципальный уровень и 7 – муниципальных функций, которые целесообразно передать на уровень субъектов Федерации. Одновременно в данном документе ставится вопрос о ликвидации большого количества представительств федеральных органов власти в регионах (на сегодняшний день порядка 400 тысяч государственных служащих, представителей федеральных министерств и ведомств работают в субъектах РФ)¹³.

Следующий шаг будет связан с изменениями в межбюджетных отношениях и с соответствующими изменениями в законодательстве, прежде всего – в Налоговом кодексе РФ, ибо все полномочия, которые будут переданы на тот или иной уровень власти, должны иметь постоянные источники финансирования. По мнению Д. А. Медведева, «должен стартовать процесс расширения ресурсной базы регионов и местного самоуправления. В частности, на эти уровни власти было бы правильно передать дополнительные доходы от предполагаемого увеличения акцизов на алкогольную и табачную продукцию, а все передаваемые из федерального бюджета субсидии и субвенции регионы могли бы использовать без избыточной регламентации сверху. За несколько лет мы должны значительно расширить объем ресурсов, которыми регионы и муниципалитеты распоряжаются самостоятельно (цифра эта обсуждалась), примерно на триллион рублей»¹⁴.

Необходимо также стимулировать регионы, которые реализуют программы развития, укрепляют свою доходную базу, усилить их заинтересованность в дальнейшем наращивании собственных налоговых поступлений.

Поэтому работа по перераспределению бюджетных средств в пользу регионов, предполагающая большую ответственность местных властей перед гражданами, становится одним из ключевых направлений власти в ближайшие годы. Конечно, вопрос о таком перераспределении не может быть решен быстро. Нужно передать полномочия распределять доходы не просто от одного уровня власти в другому, а от власти – гражданам. Именно гражданам нужно помочь понять, как расходуются на местном уровне их средства, и предоставить действенные инструменты контроля за этой процедурой. Только в таком случае справедливый бюджетный федерализм будет максимально удовлетворять нужды людей¹⁵ и сможет минимизировать искусственно созданную поляризацию столичной и провинциальной жизни в единой стране.

Для детального же изучения юридических проблем территорий, прогнозирования право-



вого развития регионов и более основательного выстраивания их правовой политики необходима самостоятельная наука – *правовая регионалогия*.

Муниципально-правовая политика, ориентированная на усовершенствование правового регулирования в сфере местного самоуправления, выступает важнейшей разновидностью правовой политики и наряду с другими видами правовой политики имеет собственное содержание и самостоятельное значение, которое раскрывается через систему ее элементов (цели, принципы, приоритеты) и обусловлено особенностями местного самоуправления.

Основной целью муниципально-правовой политики является повышение уровня и качества жизни жителей муниципальных образований, особенно вновь образованных. Достичь поставленной цели можно путем создания дополнительных рабочих мест (возрождая производство), обеспечения достойного уровня заработной платы, социальных гарантий, высокого качества медицинских услуг, возможности получения качественного среднего образования, организации досуга молодежи (открывая спортивные секции, физкультурно-оздоровительные комплексы), развития сферы ЖКХ. Муниципально-правовая политика преследует и такие цели, как: реформирование системы местного самоуправления; создание эффективных механизмов реализации прав и свобод жителей муниципальных образований в сфере осуществления местного самоуправления; совершенствование муниципального правотворчества; повышение качества принимаемых муниципально-правовых актов.

Выстраивание муниципально-правовой политики, а также формирование ее концепции – весьма острые проблемы, ведь органы местного самоуправления должны уметь «вписываться» в пределы общефедеральной и региональной правовой политики, учиться играть по общим правилам. Этому процессу частично помог Федеральный закон от 16 сентября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (в ред. от 25 июля 2011 г.)¹⁶, который был направлен на приведение существующей системы местного самоуправления в соответствие с Конституцией Российской Федерации, создание условий эффективного функционирования муниципальных образований, обеспечение гарантированного и качественного оказания органами местного самоуправления услуг населению.

Таким образом, можно выделить следующие наиболее актуальные для процесса децентрализации государственной власти уровни правовой политики России: общефедеральный; субъектов Федерации; муниципальный.

Разумеется, все названные уровни правовой политики самым тесным образом связаны между собой, выступают взаимодействующими и взаимодополняющими. Каждый из них, являясь компонентом некоего целостного образования, играет свою роль и занимает свое место в общей правовой политике России. Только в слаженности и гармоничном сочетании всех уровней правовая политика сможет выполнить те цели, для которых предназначена.

Процесс же децентрализации государственного управления будет связан с тем, что не только на общефедеральном, но и на региональном и муниципальном уровнях станет востребована достаточно самостоятельная правовая политика. Это будет специфическим отражением измененного состояния статуса центра, субъектов РФ и муниципалитетов. Именно правовая политика должна «прокладывать» юридический путь решению наиболее злободневных проблем децентрализации власти, это один из ее важнейших приоритетов.

Примечания

- ¹ См.: Толстошеев В. В. Региональная правовая политика // Россия и ее субъекты : право и политика. 2000. № 1. С. 72.
- ² Там же. С. 75–76.
- ³ См.: Рос. газ. 1996. 9 апр.
- ⁴ См.: Дунаев А. В. Правовая политика субъектов Российской Федерации : вопросы теории и практики : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Тамбов, 2006. С. 7–8 ; *Он же*. Правовая политика субъектов Российской Федерации // Правовая политика в Российской Федерации : региональный уровень / под ред. А. В. Малько. Тамбов, 2008. С. 33.
- ⁵ См.: Серов К. Н. Региональная правовая политика : обзор некоторых подходов // Новая правовая мысль. 2008. № 6. С. 25.
- ⁶ Зыкова Т. Студента голова кормит. Аркадий Дворкович посоветовал учиться и работать по его примеру // Рос. газ. 2011. 14 сент.
- ⁷ Мединский В. Белое колесо // Рос. газ. 2012. 3 февр.
- ⁸ Николаев И. Унитарный федерализм. Федеральный центр должен создавать инфраструктуру, которая обеспечит экономическое развитие регионов // Прямые инвестиции. 2012. № 3. С. 37.
- ⁹ Петров В. Народная воля. Николай Федоров рассказал о Народной программе Общероссийского народного фронта // Рос. газ. 2011. 2 сент.
- ¹⁰ Кузьмин В., Петров В. Сложный мир сложен из людей. Президент Дмитрий Медведев предложил концепт развития, во главе которого человеческие ценности // Рос. газ. 2011. 9 сент.
- ¹¹ Кузьмин В. Сенаторам станет легче. Дмитрий Медведев встретился с руководством Совета Федерации // Рос. газ. 2011. 18 октября.
- ¹² Путин В. В. Движение только вперед! // Рос. газ. 2011. 26 сент.



¹³ См.: Матвиенко В. Добрый Совет // Рос. газ. 2011. 17 нояб.

¹⁴ Медведев Д. А. Жить долго и достойно // Рос. газ. 2012. 25 апр.

¹⁵ См.: Чеснаков А. Выборы – 2011 // Рос. газ. 2011. 16 нояб.

¹⁶ См.: Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 40, ст. 3822.

УДК 342.722

К ВОПРОСУ О ВИДАХ ДИСКРИМИНАЦИИ

В. Б. Сычев

Саратовский государственный университет
E-mail: vbs1@mail.ru



В статье рассматриваются различные виды классификации дискриминации.

Ключевые слова: дискриминация, виды дискриминации, равенство, принцип недискриминации, конституционное правосудие.

The Problem of Kinds of Discrimination

V. B. Sychev

The article deals with different kinds of classification of discrimination.

Key words: discrimination, kinds of discrimination, equality, principle of undiscrimination, constitutional justice.

Дискриминация, выступая негативным социальным явлением, имеет множество форм выражения. Поэтому для выяснения сущности данного явления необходимо выделение различных видов дискриминации. Кроме того, такая классификация также является важной для наиболее полного раскрытия конституционного принципа недискриминации.

Так, например, в зависимости от стадии механизма правового регулирования можно выделить правотворческую и правоприменительную дискриминацию. Если в первом случае дискриминационными будут сами правовые нормы, то во втором – их применение. При этом следует отметить некоторую условность термина «правоприменительная дискриминация». Такое название будет точным только в случае, если считать правом лишь те его положения, которые устанавливают права, свободы, обязанности, ответственность и т.д. Если же включить в понятие права и нормы, запрещающие дискриминацию, то термин становится условным, так как эти нормы как раз не применяются, а нарушаются, и говорить об их применении не приходится. Поскольку же под правом понимают всю систему права, а не ее часть, подлинного правоприменения в дискриминации нет, так как применяются не все нормы, подлежащие применению, а только некоторые, да и те применяются неправильно, праву в целом придается неверное толкование.

В. И. Крусс выделяет дискриминацию, характеризующую процессы реализации права как в плоскости гражданского общества, так и в правоприменительной деятельности¹.

Таким образом, различается дискриминация по субъекту – исходящая от частных лиц и от институтов публичной власти. Данная классификация позволяет проследить, что дискриминация может осуществляться разными субъектами права – как наделенными, так и не наделенными властными полномочиями. Если в первом случае дискриминация осуществляется путем использования прав, предоставленных законодательством частным лицам, либо совершения такими лицами неправомерных действий, то во втором – посредством использования полномочий публичных органов и должностных лиц либо совершения противоправных действия с использованием служебных полномочий. Опасной чертой последнего вида дискриминации является то, что институты публичной власти, обязанные соблюдать и исполнять требования законодательства, в том числе и о недопущении дискриминации, отступают от этого правила, подрывая доверие к данным институтам и публичной власти в целом. Кроме того, применение властных полномочий создает дополнительные условия для более грубого нарушения конституционного принципа недискриминации.

В. И. Крусс также выделяет легальную и нелегальную дискриминацию. Легальная дискриминация есть специфическая разновидность злоупотребления правом, заключающаяся в неконституционном пользовании правами и свободами человека и уполномоченном правоприменении. Нелегальная же дискриминация имеет место, когда правоприменитель, регулируя отношения, связанные с пользованием правами и свободами человека, нарушает нормы, установленные законодателем, в том числе выходит за рамки своей компетенции. Дискриминирующие правонарушения могут совершать и частные лица, нарушая требования позитивного права².



Необходимо различать также позитивную и негативную дискриминацию. Позитивная дискриминация заключается в установлении различий в отношении определенной социальной группы, ставящих ее в привилегированное положение по отношению к остальным. Негативная дискриминация представляет собой установление различий в отношении определенной социальной группы, которые, напротив, приводят к тому, что данная группа оказывается в менее благоприятном положении по сравнению с другими. При этом следует отметить, что позитивная дискриминация одной группы ведет к негативной дискриминации других и наоборот. Поэтому эти два вида дискриминации существуют в неразрывном единстве.

Так, например, применение смертной казни только в тех субъектах РФ, в которых сформирован институт присяжных, привело бы к негативной дискриминации лиц, совершивших преступления на территории таких субъектов, и одновременно к позитивной дискриминации лиц, совершивших преступления на территории иных субъектов. Применение данной меры наказания во всех субъектах РФ повлекло бы негативную дискриминацию лиц, совершивших преступления на территории субъектов РФ, в которых не сформирован институт присяжных, поскольку для них не была бы обеспечена конституционная гарантия в виде возможности рассмотрения дела судом присяжных, и одновременно позитивную дискриминацию лиц, совершивших преступления на территории субъектов РФ, в которых возможно рассмотрение дела судом присяжных³.

Следует также выделить активную и пассивную дискриминацию: первая означает совершение определенных действий или бездействия, направленных на нарушение равноправия, вторая предполагает несовершение действий по обеспечению равных возможностей для различных социальных групп.

Например, установление запрета на участие в деятельности избирательных комиссий для лиц, имеющих вид на жительство в иностранном государстве, является примером активной дискриминации⁴.

Напротив, отсутствие в законе норм, вводящих обоснованные ограничения для экономически сильной стороны в договоре срочного банковского вклада, признание законодателем лишь формального равенства сторон договора, непредоставление преимуществ экономически слабой стороне для того, чтобы гарантировать соблюдение ее прав и свобод, является пассивной дискриминацией, поскольку граждане-вкладчики в такой ситуации оказываются в неравном положении с банками⁵.

Дискриминация также может быть прямой и косвенной. При прямой дискриминации равноправие нарушается отрицанием определенных

прав, свобод, обязанностей и т.д. у определенных лиц, а при косвенной создаются препятствия в их реализации.

Например, если прямой дискриминацией будет ограничение права на социальное обеспечение, предположим, в отношении представителей определенной расы или национальности путем установления правовой нормы, прямо их ограничивающей, то косвенной – установление, с одной стороны, нормы, согласно которой реализация такого права может быть осуществлена только при предъявлении определенного документа, а с другой стороны – запрета на выдачу такого документа представителям такой расы или национальности.

Таким образом, дискриминация имеет множество видов проявления, которые можно классифицировать по различным основаниям, что говорит о достаточно больших масштабах и заметном разнообразии этого негативного социального явления. На основании вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости разностороннего противодействия дискриминации, защиты конституционного принципа недискриминации в разных сферах. Примером такой комплексной защиты может служить практика Конституционного суда РФ, который борется со всеми видами дискриминации, отстаивая принцип недискриминации.

Примечания

- ¹ См.: *Крусс В. И.* Теория конституционного правопользования. М., 2007. С. 566; *Его же.* Дискриминация и дифференцированный подход к обладателям конституционных прав и свобод // Государство и право. 2005. № 12. С. 30.
- ² См.: *Крусс В. И.* Теория конституционного правопользования. С. 566–567; *Его же.* Дискриминация и дифференцированный подход к обладателям конституционных прав и свобод. С. 30–31.
- ³ См.: По делу о проверке конституционности положений статьи 41 и части третьей статьи 42 УПК РСФСР, пунктов 1 и 2 Постановления Верховного Совета Российской Федерации от 16 июля 1993 года «О порядке введения в действие Закона Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О судоустройстве РСФСР», Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР, Уголовный кодекс РСФСР и Кодекс РСФСР об административных правонарушениях» в связи с запросом Московского городского суда и жалобами ряда граждан»: постановление Конституционного суда РФ от 02.02.1999 № 3-П // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1999. № 6, ст. 867.
- ⁴ См.: По делу о проверке конституционности подпункта «а» пункта 1 и подпункта «а» пункта 8 статьи 29 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» в связи с жалобой гражданина А. М. Малицкого: постановление Конституционного



суда РФ от 22.06.2010 № 14-П // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 27, ст. 3552.

⁵ См.: По делу о проверке конституционности положения части второй статьи 29 Федерального закона от 3 февраля 1996 года «О банках и банковской деятель-

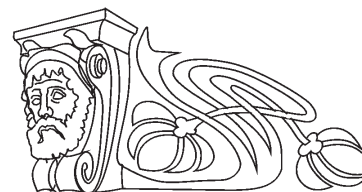
ности» в связи с жалобами граждан О. Ю. Веселяшкиной, А. Ю. Веселяшкина и Н. П. Лазаренко : постановление Конституционного суда РФ от 23.02.1999 № 4-П // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1999. № 10, ст. 1254.

УДК 330.34.01

ИНСТИТУТ РЕГИОНАЛЬНОГО УПОЛНОМОЧЕННОГО ПО ПРАВАМ РЕБЕНКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

П. О. Трегубов

Саратовский государственный университет
E-mail: tregubov@pravda.ru



В статье рассматриваются международные правовые акты, регулирующие вопросы защиты прав и свобод ребенка в современном мире; процесс возникновения и развития института детских омбудсменов в разных странах мира, в том числе в Российской Федерации. Особое внимание автор уделяет правовому статусу уполномоченных по правам ребенка в регионах России, соотносит их с другими организациями и учреждениями защиты прав детства. Рассматриваются практические проблемы формирования системы детских омбудсменов в регионах России и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: права и свободы ребенка, Конвенция ООН о защите прав ребенка, Комитет по правам ребенка, детские омбудсмены в Европе.

The Institute of the Regional Children's Rights Commissioner in Present-day Russia

P. O. Tregubov

In this article the author observes international legal acts that regulate the matters of protection of rights and freedoms of the child in present-day world. The process of origin and development of the institute of Ombudsmen for Children in different countries of the world, including the Russian Federation, is considered. The author gives special attention to the legal status of the Children's Rights Commissioners in regions of Russia, compares them to other organizations and institutions for protection of the Rights of Childhood. The real-world problems of formation of the system of Ombudsmen for Children in regions of Russia are considered, the ways of solution are suggested.

Key words: rights and freedoms of the child, UN Convention on the rights of the child, Committee on the rights of the child, ombudsmen for children in Europe.

Наука конституционного права в последние годы стала уделять большое внимание исследованию проблем защиты прав и свобод человека вообще и ребенка в частности. В науке теории государства и права и конституционного права проблемам защиты прав и свобод человека посвящены работы М. В. Баглая, О. Е. Кутафина, Г. Н. Комковой, Н. Ф. Лукашовой, А. В. Малько,

Н. М. Марченко, а проблемы защиты прав и свобод ребенка нашли свое отражение в работах Г. П. Будановой, А. И. Голованя, Г. Н. Кареловой, С. Б. Кордубы, С. В. Широ, А. И. Щегловой, но до сегодняшнего времени отсутствует комплексный анализ места и роли института уполномоченного по правам ребенка РФ в системе органов защиты детства. Актуальность темы исследования, затронутая в данной статье, обусловлена особым вниманием мировой общественности к проблемам защиты прав и свобод ребенка. Такое внимание требует выработки и особого механизма защиты детства. Сегодня в большинстве стран Европы таким механизмом стал институт детского уполномоченного.

Более двадцати лет назад, 20 ноября 1989 г., Генеральная Ассамблея ООН приняла Конвенцию о правах ребенка¹. Признавая уязвимость ребенка и его зависимость от мира взрослых, участники Конвенции призвали к учреждению дополнительных механизмов защиты детства. В 2002 г. Комитет по правам ребенка в Замечании общего порядка № 2 «Роль независимых национальных правозащитных учреждений в деле поощрения и защиты прав ребенка» разъяснил положения Конвенции, касающиеся обязанности государств-участников «принимать все необходимые законодательные, административные и другие меры для осуществления прав, признанных Конвенцией». Для обеспечения всеобщей реализации прав детей Комитет считает, что после ратификации Конвенции государства-участники должны обеспечить создание на своей территории независимых национальных правозащитных учреждений. В этом отношении могут быть созданы бюро омбудсменов (комиссаров) по вопросам защиты детей или аналогичные органы, призванные независимо от их формы осуществлять поощрение и защиту их прав. Комитет по правам ребенка допускает создание независимого национального правозащитного



учреждения широкого профиля, направленного за защиту прав и свобод человека, включающего в свою структуру подразделение или отдельный пост омбудсмана (комиссара), непосредственно ответственного за права детей.

В большинстве стран таким учреждением, специализирующимся на обеспечении прав детей, стал институт детского омбудсмана. В настоящее время уполномоченный по правам ребенка как независимый механизм защиты детства осуществляет свою деятельность на национальном и региональном уровнях примерно в 100 странах мира.

Впервые уполномоченный по правам ребенка появился в 1981 г. в Норвегии. Норвежский омбудсмен избирается сроком на 4 года и имеет доступ во все государственные учреждения, а также к любым документам, затрагивающим права и свободы детей. В Новой Зеландии ведомство комиссара по правам ребенка учреждено в 1989 г., ему поручено рассматривать жалобы на нарушения законодательства о защите детства. С 1995 г. в Исландии действует омбудсмен по правам ребенка, уполномоченный проводить расследования действий организаций или их сотрудников, наносящих ущерб правам и интересам детей. В Англии институт детского омбудсмана был учрежден в 2004 г. Согласно английскому законодательству одной из ключевых функций омбудсмана является его содействие привлечению внимания общества к проблемам детства посредством обращений в государственные органы или средства массовой информации. Одно из приоритетных направлений деятельности английского омбудсмана – защита прав несовершеннолетних преступников. В Англии сегодня суицид среди подростков, содержащихся под стражей, в 18 раз выше, чем у их сверстников, находящихся на свободе². Детский уполномоченный Мегги Эткинсон отмечает необходимость сохранения психического здоровья несовершеннолетних узников и повышения уровня их медицинского обслуживания³.

Конвенция о правах ребенка 1989 г. определяет общие требования, предъявляемые к созданию и функционированию института детского омбудсмана. Согласно положениям данной Конвенции и сопутствующих ей международных нормативных актов деятельность уполномоченного по правам ребенка должна быть законодательно регламентирована, а по возможности и конституционно закреплена⁴. Такое законодательство должно содержать положения о порядке назначения и освобождения омбудсмана от должности, его правовом статусе и гарантиях деятельности. Уполномоченному необходимо предоставить возможность получать объяснения от лиц и запрашивать любую информацию и документы, необходимые ему для осуществления своих полномочий. Омбудсмен

должен быть уполномочен оказывать помощь детям в рамках судебного процесса, включая участие в судебном заседании от своего имени в защиту ребенка и информирование суда по вопросам, входящим в его компетенцию.

Особое внимание Комитет по правам ребенка уделяет реализации принципа суверенности детского омбудсмана и в связи с этим рекомендует государствам-участникам Конвенции обеспечить отдельное финансирование его деятельности и освободить от всех форм контроля, который может повлиять на его независимость. Комитет подчеркивает чрезвычайную важность прямого контакта омбудсмана с детьми посредством участия в решении вопросов, затрагивающих их права и свободы. Такое участие предполагается в виде создания детских консультативных советов при уполномоченном. Государство, ратифицировавшее Конвенцию о правах ребенка, должно предоставить детскому омбудсмену, действующему на его территории, право прямого информирования парламентских органов о состоянии защиты прав и свобод детей, например, через ежегодный доклад уполномоченного или дебаты с его непосредственным участием.

Комитет по правам ребенка призывает детских омбудсменов к сотрудничеству с другими элементами гражданского общества, такими как неправительственные учреждения широкого профиля, направленные на обеспечение защиты прав и свобод человека и гражданина, профсоюзы, молодежные организации и движения.

Для стран с неблагоприятной экономической ситуацией или низким уровнем соблюдения прав и свобод человека и гражданина Комитет по правам ребенка предусматривает возможность воспользоваться долгосрочной программой помощи Организации Объединенных Наций по созданию и укреплению национальных правозащитных учреждений. Консультативную и техническую помощь детским омбудсменам осуществляет также Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ)⁵.

Комитет по правам ребенка приветствует создание международных объединений детских омбудсменов, направленных на глобальное сотрудничество в области защиты детства. Сегодня существует три наиболее крупные международные объединения уполномоченных по правам ребенка: Европейская сеть детских омбудсменов, в Южной Америке и Юго-Восточной Азии. Европейская сеть детских омбудсменов (European Network of Ombudspendors for Children – ENOC), созданная в 1997 г., объединила 23 страны, в том числе и Российскую Федерацию.

ENOC осуществляет свою деятельность по следующим основным направлениям⁶:

1) обеспечение наиболее полной реализации Конвенции о правах ребенка и международных актов, сопутствующих ей;



2) актуализация соблюдения интересов детей на территории отдельного государства и в рамках всего европейского пространства;

3) обмен информацией между омбудсменами по вопросам защиты прав их подопечных, сравнительный анализ их деятельности;

4) сбор и публикация данных о положении детей, поощрение проведения научных изысканий в области защиты детства;

5) правовое просвещение граждан европейских государств в области защиты прав и свобод ребенка;

В 1996 г. в рамках Конвенции о правах ребенка Совет Европы опубликовал «Европейскую стратегию для детей», где прямо указывается на необходимость учреждения института уполномоченного по правам ребенка или другой независимой структуры, осуществляющей координацию усилий по защите детства⁷.

Институт детского омбудсмена функционирует в Российской Федерации 14 лет. Формирование его началось с 1998 г. при поддержке ЮНИСЕФ ООН и Министерства социальной защиты РФ в пяти субъектах на региональном и муниципальном уровнях. 25 марта 2005 г. была создана Ассоциация уполномоченных по правам ребенка в субъектах Российской Федерации. В рамках этой организации детские омбудсмены могли общаться между собой, обмениваться опытом. Главная задача Ассоциации состоит в осуществлении взаимодействия между региональными уполномоченными, их методической, организационной, информационной поддержке с целью реализации принципов Конвенции о правах ребенка и наилучшего обеспечения интересов детей в субъектах Российской Федерации. К концу первого десятилетия XXI в. в нашей стране действовало около 50 региональных детских омбудсменов. В сентябре 2009 г. в России была учреждена должность Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка⁸.

В 2010 г. Уполномоченный при Президенте РФ по правам ребенка был избран председателем Ассоциации детских омбудсменов в регионах нашей страны и инициировал подписание Соглашения о сотрудничестве и взаимодействии уполномоченных по правам ребенка в большинстве субъектов Российской Федерации. Ассоциация детских омбудсменов в субъектах Федерации, несомненно, способствует налаживанию и функционированию системы защиты и восстановления прав и законных интересов детей, совершенствованию законодательной базы, необходимой для эффективного взаимодействия по проблемам прав детей, правовому просвещению в области прав ребенка, а также помощи в конкретной сложной ситуации, в которой оказался ребенок. Ассоциация ежегодно проводит съезд уполномоченных по правам ребенка в субъектах РФ, который

организует федеральный детский омбудсмен. В рамках съездов уполномоченные обучаются новым методикам работы по защите прав и законных интересов ребенка, повышают уровень своих профессиональных и правовых знаний.

На сегодняшний день существует три модели учреждения и функционирования института уполномоченного по правам ребенка в субъектах Российской Федерации⁹:

1) самостоятельный государственный орган субъекта РФ, учрежденный и действующий на основании регионального закона (парламентский тип детского омбудсмена);

2) должность в структуре аппарата регионального уполномоченного по правам человека;

3) должность в структуре органов исполнительной власти (советник или помощник главы администрации субъекта РФ).

По нашему мнению, именно первый, парламентский способ учреждения должности регионального детского омбудсмена является наиболее приемлемым, поскольку соответствует нормам Конвенции о правах ребенка, Замечаниям общего порядка № 2, а также обеспечивает независимость и эффективность функционирования данного института.

В докладе Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка, прозвучавшем на съезде детских омбудсменов со всех регионов нашей страны в Тюмени 23–24 марта 2011 г., П. А. Астахов отметил недопустимость включения данного института в структуру аппарата уполномоченного по правам человека в регионе и допущения других нарушений при его учреждении¹⁰. Нельзя не согласиться с тем, что возложение обязанностей детского омбудсмена на должностных лиц тех или иных ведомств в системе органов исполнительной власти, депутатов, а равно и учреждение такой должности без нормативной регламентации или на общественных началах противоречит обязательствам, принятым на себя Российской Федерацией перед международным сообществом.

П. А. Астахов справедливо замечает, что сегодня вполне допустимо учреждение должности детского омбудсмена при высшем должностном лице соответствующего субъекта Российской Федерации. «Есть 20 субъектов РФ, где должность уполномоченного учреждена на основании указов, постановлений или распоряжений глав регионов. Такая форма тоже приемлема и понятна. Потому что, считаю, если рядом с губернатором работает серьезный, сильный и самостоятельный человек, независимо от того, что он учрежден вот таким распорядительным актом, это тоже неплохо», – резюмирует федеральный детский омбудсмен¹¹.

Анализ деятельности детских омбудсменов в субъектах Российской Федерации позволяет



выделить, независимо от модели учреждения и функционирования, присущие им общие задачи¹²:

1) обеспечение гарантий государственной защиты прав, свобод и законных интересов ребенка;

2) содействие беспрепятственной реализации и восстановлению нарушенных прав и свобод детей;

3) развитие международного сотрудничества в области обеспечения прав, свобод и законных интересов ребенка;

4) содействие в совершенствовании законодательства в области защиты детства;

5) повышение правовой культуры, правовых знаний граждан, пропаганда принципов Конвенции о правах ребенка.

Правовой статус уполномоченного обеспечен учреждением его должности в соответствии с Конституцией РФ, Федеральным законом «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации»¹³, законами и нормативными актами, принятыми в субъектах во исполнение обязательств, принятых Российской Федерацией в связи с ратификацией Конвенции о правах ребенка. Ранее нами была рассмотрена нормативно-правовая база деятельности региональных омбудсменов и сделан вывод о том, что именно законодательный способ ее регламентации является сегодня наиболее предпочтительным¹⁴. Соответствующий закон создает наиболее благоприятные условия для реализации возложенных на детского уполномоченного задач, обеспечивает максимальную независимость и беспристрастность его деятельности. Хочется отметить то обстоятельство, что в субъектах, где разработка и принятие такого закона затягивается, возможен промежуточный этап становления института детского омбудсмена через принятие акта о его учреждении органом исполнительной власти либо высшим должностным лицом субъекта РФ. Так, в Волгоградской области в 1998 г. было утверждено временное положение «Об Уполномоченном по правам ребенка в Волгоградской области», а в 2006 г. принят соответствующий закон¹⁵.

По нашему мнению, сегодня необходим модельный закон на федеральном уровне «Об основах деятельности уполномоченного по правам ребенка в субъектах РФ», который соответствовал бы нормам Конвенции о правах ребенка, Замечаниям общего порядка № 2 и на который могли бы опираться при разработке законодательства, регулирующего деятельность Уполномоченных по правам ребенка в регионах нашей страны. Решение о принятии такого закона было закреплено в резолюции съезда уполномоченных 23–24 марта 2011 г., но до настоящего времени он так и не был разработан. Данный модельный закон на федеральном уровне закрепит правовой статус детского омбудсмена, гарантии его деятельности, порядок назначения и освобождения от

должности, основы взаимодействия с другими органами государственной власти и местного самоуправления, организациями. Наряду с обязательными правами детского омбудсмена, например, с правом законодательной инициативы, в законе могут закрепляться и его факультативные права, например, право иметь общественных помощников. Нельзя не согласиться с мнением Ю. В. Николаевой, отмечающей, что отсутствие подобного закона приводит к медленному распространению в России института региональных детских омбудсменов¹⁶.

Институт уполномоченного по правам ребенка в субъекте Российской Федерации стал важным звеном государственной системы защиты детства, заняв в многообразии органов государственной власти определенную нишу. Среди 19 ведомств, так или иначе участвующих в защите прав ребенка, детский омбудсмен стал тем системообразующим институтом, не подменяющим собой деятельности других субъектов, но действующим в тесном контакте с ними. Именно омбудсмен стал органом, осуществляющим независимый контроль за деятельностью органов государственной власти и местного самоуправления по защите прав детей. В отличие от органов прокуратуры, осуществляющих широкий круг полномочий по надзору за исполнением законодательства, деятельность детского омбудсмена сосредоточена исключительно на защите такой специфической категории населения, как дети. Если органы опеки и попечительства занимаются вопросами защиты детей, оставшихся без попечения родителей, и соблюдения их прав и свобод в приемных семьях, а также в специализированных учреждениях, то основным направлением деятельности уполномоченного по правам ребенка является защита прав и законных интересов ребенка. Комиссии по делам несовершеннолетних в своей деятельности не охватывают всего спектра прав и свобод ребенка, а ограничиваются лишь работой с неблагополучными детьми.

Совершенно очевидным представляется тот факт, что ребенок в силу своего возраста и ограниченной дееспособности не может самостоятельно обращаться за защитой своих прав и законных интересов. От его лица действуют законные представители (родители, опекуны, руководители детских учреждений). Для того чтобы подать жалобу уполномоченному по правам человека в регионе, необходимо перед этим пройти ряд административных, судебных процедур и получить по ним соответствующие решения. Копии этих решений прилагаются к жалобе, которая и подается уполномоченному. Такая процедура исключает возможность подачи жалобы ребенком.

Е. И. Куприянова отмечает, что принципиальное отличие деятельности детского омбудсмена



от всех остальных субъектов системы органов защиты детства заключается в том, что уполномоченный осуществляет правовое просвещение, прежде всего, самих детей, разъясняет им в доступной форме их права и обязанности, а также возможности их защиты¹⁷.

Результаты деятельности детских уполномоченных в регионах России проще всего проследить по количеству обращений граждан. В среднем по Российской Федерации в год к детским омбудсменам обращается по различным проблемам от нескольких сотен до тысячи детей и взрослых. В Саратовской области за период с июня по декабрь 2010 г. к уполномоченному по правам ребенка поступило 170 письменных обращений граждан, на личном приеме побывали 174 гражданина, дано 150 правовых консультаций по телефону¹⁸. В 2011 г. количество письменных обращений возросло до 450, на личном приеме у омбудсмена побывал 391 гражданин, а консультацию по телефону получили 300 детей и взрослых¹⁹. Каждый детский омбудсмен в течение года посещает десятки организаций и учреждений, организует и принимает участие в научных конференциях, ведет пропагандистскую работу со СМИ.

Система региональных детских омбудсменов во главе с Уполномоченным при Президенте РФ по правам ребенка уже заняла достойное место в системе государственных органов защиты детства, стала независимым инструментом общественного контроля над соблюдением прав и законных интересов ребенка. Институт регионального детского омбудсмена сегодня сформировался в той или иной форме во всех субъектах РФ, в большинстве из них он действительно самостоятелен и не зависит от чьих-либо политических и ведомственных интересов, стал настоящим связующим звеном между государством и гражданским обществом в отношении семьи и ребенка.

Примечания

- ¹ Конвенция о правах ребенка от 20 ноября 1989 года // Ведомости СНД СССР и ВС СССР. 1990. № 45, ст. 955.
- ² См.: *Fruhwald S., Fritier P.* Suicide in prison // *The Lancet*. 2005. Vol. 366, № 9493. P. 38.
- ³ См.: Children's Commissioner in England. Response to the Ministry of Justice consultation on the strategy for the

secure estate for children and young people in England and Wales. L., 2011. P. 4.

- ⁴ См.: Международные договоры по правам человека. Т. 2. Женева, 2008. С. 186.
- ⁵ Там же. С. 192.
- ⁶ См.: Европейская сеть детских омбудсменов: [сайт]. URL: <http://crin.org/enoc/> (дата обращения: 23.02.2012).
- ⁷ См.: Строительство Европы для детей и вместе с детьми : информ. бюллетень. Париж, 2007. С. 48.
- ⁸ Об Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по правам ребенка : указ Президента РФ от 1 сент. 2009 г. № 986 // *Собр. законодательства Рос. Федерации*. 2009. № 36, ст. 4312.
- ⁹ См.: Методические рекомендации по подготовке доклада Уполномоченного по правам ребенка в субъекте Российской Федерации. М., 2011. С. 6.
- ¹⁰ См.: *Астахов П. А.* Наша задача – остановить волну детского несчастья // *Вестн. Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка*. 2011. № 1. С. 19.
- ¹¹ Там же. С. 21.
- ¹² См.: Настольная книга Уполномоченного по правам ребенка : метод. пособие. М., 2010. С. 8.
- ¹³ Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации : федер. закон от 3 августа 1998 г. № 124-ФЗ (в ред. от 17 декабря 2009 г.) // *Собр. законодательства Рос. Федерации*. 1998. № 31, ст. 3802 ; 2009. № 51, ст. 6163.
- ¹⁴ См.: Актуальные проблемы правового и политического развития России : материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Вып. 4. Саратов, 2011. С. 88–93.
- ¹⁵ Об Уполномоченном по правам ребенка в Волгоградской области : закон Волгоградской области от 9 января 2007 г. № 1403-ОД (в ред. от 8 июня 2010 г.) // *Волгоградская правда*. 2007. № 9 ; *Волгоградская правда*. 2010. № 106.
- ¹⁶ См.: *Николаева Ю. В.* Перспективы совершенствования правовой защиты прав несовершеннолетних в России // *Адвокат*. 2011. № 7. С. 45.
- ¹⁷ См.: *Куприянова Е. И.* О работе Уполномоченных по правам ребенка в Российской Федерации // *Институт Уполномоченного по правам ребенка в России*. М., 2005. С. 14.
- ¹⁸ См.: Первый ежегодный доклад о состоянии соблюдения прав и свобод ребенка в Саратовской области в 2010 году. Саратов, 2011. С. 3.
- ¹⁹ См.: Второй ежегодный доклад о состоянии соблюдения прав и свобод ребенка в Саратовской области в 2011 году. Саратов, 2012. С. 3.



УДК 347.734

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗА НАРУШЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ю. А. Загороднев

Саратовская государственная юридическая академия
E-mail: wolffkc@yandex.ru



В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы привлечения кредитных организаций к финансовой ответственности за правонарушения в сфере банковской деятельности. В числе принудительных мер воздействия, применяемых Банком России на основе действующего законодательства, выделяется ряд финансово-правовых санкций. Автором предложено свое понимание финансовой ответственности кредитных организаций за нарушения в банковской деятельности.

Ключевые слова: законодательство о банках и банковской деятельности, банковское право, финансовая ответственность в сфере банковской деятельности, Центральный банк РФ, финансово-правовая санкция.

Features of Financial Responsibility of the Credit Organizations for Violations in Bank Activity

Yu. A. Zagorodnev

In article theoretical and practical questions of involvement of the credit organizations to financial responsibility for offenses in the sphere of bank activity are considered. Among the coercive measures of influence applied by Bank of Russia on the basis of the current legislation, a number of financial and legal sanctions is allocated. Author gives the understanding of concept of financial responsibility of the credit organizations for violations in bank activity.

Keywords: legislation on banks and bank activity, bank law, financial responsibility in the sphere of bank activity, Central bank of Russian Federation, financial and legal sanction.

Законодательством о банках и банковской деятельности, а также актами Центрального банка РФ предусмотрен ряд мер финансовой ответственности кредитных организаций, направленных на обеспечение законности в банковской сфере.

В юридической литературе данный вид ответственности получил наименование банковской ответственности. Так, например, по мнению А. Г. Братко, «банковские санкции и банковская ответственность – это специфические формы санкций и ответственности, которые должны применяться только на основе принципов банковского регулирования и банковского надзора»¹.

Вместе с тем такое выделение банковской ответственности в качестве самостоятельного вида юридической ответственности противоречит основополагающим взглядам на определяющие критерии в разграничении системы юридической ответственности.

Так, классифицирующим критерием юридической ответственности выступает ее отраслевая принадлежность². Признание наличия самостоятельной юридической ответственности является одним из признаков, характеризующим самостоятельность отрасли права³. Отрасль права, в свою очередь, выделяется большинством ученых как относительно обособленный предмет и специфичный метод правового регулирования⁴.

Банковское право собственным предметом и методом правового регулирования в их традиционном понимании не обладает⁵. Предмет банковского права, сочетая публично-правовые и частно-правовые начала, представляет собой систему разнородных общественных отношений. В целях воздействия на общественные отношения банковское право заимствует методы правового регулирования, присущие другим отраслям права (административному, гражданскому и т.д.).

Кроме того, большинство авторов не рассматривают банковское право в качестве самостоятельной отрасли российского права⁶, характеризуя его как «совокупность юридических норм, регулирующих организацию и деятельность банков»⁷, часть финансового права⁸, подотрасль предпринимательского права⁹, комплексное образование¹⁰, комплексную отрасль права¹¹, отрасль законодательства¹².

В этой связи следует отметить использование банковским правом мер ответственности, предусмотренных сложившимися отраслями права – административным, гражданским, финансовым.

Правовая регламентация финансовой ответственности в сфере банковской деятельности осуществляется Законами о Центральном банке, о банках, а также актами ЦБ РФ, закрепляющими положения о порядке применения к кредитным организациям за нарушения банковского законодательства специфических финансово-правовых санкций.

Фактическим основанием финансовой ответственности в сфере банковской деятельности выступает банковское правонарушение. Вместе с тем действующее законодательство не содержит определения понятия «банковское правонарушение», а также перечня таких правонарушений. В соответствии со ст. 74 Закона о Центробанке



основаниями применения принудительных мер выступают случаи нарушения кредитной организацией федеральных законов, издаваемых в соответствии с ними нормативных актов и предписаний Банка России, непредставление информации, представление неполной или недостоверной информации¹³.

Закон не выделяет виновность в совершении правонарушения кредитной организацией как неперемное условие ее финансовой ответственности. Кроме того, отсутствие легального определения вины юридического лица в принципе не позволяет признать кредитную организацию виновной в совершении правонарушения. В этой связи на практике при привлечении кредитной организации к ответственности выясняется лишь наличие факта несоблюдения банком требований действующего законодательства, серьезность нарушения и его последствия.

Целями применения финансово-правовой ответственности выступают наказание кредитных организаций, предупреждение совершения ими новых правонарушений, защита интересов вкладчиков и кредиторов и обеспечение стабильности банковской системы Российской Федерации.

Субъектом, полномочным выявлять нарушения в деятельности кредитных организаций и применять санкции за их совершение, выступает Центральный банк РФ. Специфическим субъектом, полномочным начислять пени в связи с несвоевременной или неполной уплатой страховых взносов, является Агентство по страхованию вкладов.

Финансово-правовые санкции составляют часть принудительных мер воздействия, применяемых надзорными органами к кредитным организациям, перечень которых приведен в п. 1.15 Инструкции «О применении к кредитным организациям мер воздействия за нарушения пруденциальных норм деятельности»¹⁴ (далее – Инструкция о мерах воздействия).

Финансово-правовые санкции за нарушения в сфере банковской деятельности в зависимости от возможности причинения вреда интересам кредиторов (вкладчиков) кредитной организации подразделяются на две группы (ст. 74 Закона о Центробанке):

– меры воздействия, применяемые, если выявленное нарушение не создало угрозы интересам кредиторов (вкладчиков) кредитной организации;

– меры воздействия, применяемые в случае неисполнения в установленный срок предписаний Банка России об устранении выявленных нарушений либо если эти нарушения или совершаемые кредитной организацией банковские операции или сделки создали реальную угрозу интересам ее кредиторов (вкладчиков).

В числе принудительных мер воздействия, применяемых Банком России на основе действу-

ющего законодательства, можно выделить ряд финансово-правовых санкций, основанием для которых выступают нарушения в сфере банковской деятельности: 1) штраф; 2) ограничение права кредитной организации осуществлять отдельные операции; 3) запрет на осуществление кредитной организацией отдельных банковских операций, предусмотренных выданной ей лицензией на осуществление банковских операций; 4) отзыв лицензии на осуществление банковских операций; 5) пени.

1. Штраф, исходя из п. 1.17.1 Инструкции о мерах воздействия, представляет собой денежное взыскание, налагаемое на кредитную организацию в соответствии с установленными федеральными законами и нормативными актами Банка России основаниями для его применения.

Статья 74 Закона о Центробанке устанавливает штраф в относительно-определенных размерах. Штраф исчисляется исходя из минимального размера уставного капитала, либо из размера оплаченного уставного капитала.

Верхняя граница штрафа, исчисляемого исходя из минимального размера уставного капитала, не может превышать 0,1%.

Верхняя граница штрафа, исчисляемого исходя из размера оплаченного уставного капитала, не может превышать 1%, однако данная сумма не может превышать 1% от минимального размера уставного капитала кредитной организации.

Минимальный размер уставного капитала определяется ст. 11 Закона о банках и дифференцирован в зависимости от вида кредитной организации.

Наложение штрафа оформляется предписанием, где указываются срок его перечисления, который не может превышать одного месяца, а также основания для его взыскания.

В случае отказа либо уклонения кредитной организации от исполнения требования об уплате штрафа (штрафов) его взыскание может осуществляться в судебном порядке.

На основании изложенного штраф за нарушение законодательства о банках и банковской деятельности как мера финансовой ответственности представляет собой денежное взыскание в относительно-определенных размерах, применяемое во внесудебном порядке и на основаниях, предусмотренных федеральными законами и нормативными актами Банка России, исчисляемое в процентном выражении от минимального размера уставного капитала либо от размера оплаченного уставного капитала кредитной организации.

2. Ограничение права кредитной организации осуществлять отдельные операции.

Принудительное воздействие рассматриваемой финансово-правовой меры направлено на ограничение количественных характеристик отдельных операций, выполняемых кредитной



организацией в соответствии с выданной ей лицензией. Такие ограничения, устанавливаемые предписанием территориального учреждения Банка России, могут затрагивать предельный объем остатков на соответствующих счетах, количество или круг клиентов, кредиторов, заемщиков и др.

В соответствии со ст. 74 Закона о Центробанке, п. 1.19.1 Инструкции о мерах воздействия применение ограничения права кредитной организации осуществлять отдельные операции предусматривается на срок до шести месяцев в случае нарушения (невыполнения) кредитной организацией федеральных законов, нормативных актов и предписаний Банка России, непредставления либо представления неполной или недостоверной информации. Начало применения данной меры отражается в предписании (п. 1.19.4 Инструкции о мерах воздействия).

В зависимости от допущенных нарушений ограничение может касаться как одной, так и нескольких операций. Рассматриваемая мера воздействия распространяется на все филиалы кредитной организации.

Пункт 1.19.5 Инструкции о мерах воздействия допускает повторное применение ограничения на осуществление отдельных операций в случаях, когда результаты анализа деятельности кредитной организации не свидетельствуют об улучшении ее финансового положения.

Таким образом, ограничение права кредитной организации осуществлять отдельные операции представляет собой срочную меру финансовой ответственности, применяемую во внесудебном порядке, направленную на принудительное ограничение количественных характеристик отдельных операций, выполняемых кредитной организацией в соответствии с выданной ей лицензией, и затрагивающую все ее филиалы.

3. Запрет на осуществление кредитной организацией отдельных банковских операций, в отличие от ограничения права кредитной организации осуществлять отдельные операции, направлен на полное прекращение права кредитной организации на осуществление одной или нескольких банковских операций, предусмотренных выданной ей лицензией, и выражается в требовании территориального учреждения Банка России полностью прекратить осуществление соответствующих операций.

Основаниями применения запрета на осуществление отдельных банковских операций выступают невыполнение в установленный Банком России срок предписаний об устранении нарушений, а также создание такими нарушениями или совершаемыми кредитной организацией операциями реальной угрозы интересам кредиторов (вкладчиков). Запрет может вводиться на осуществление кредитной организацией одной

или нескольких банковских операций в зависимости от ее финансового состояния, соблюдения требований федеральных законов и нормативных актов Банка России, характера рисков клиентов и кредиторов кредитной организации (п. 1.20.2 Инструкции о мерах воздействия).

Мера воздействия в виде запрета на осуществление кредитной организацией отдельных банковских операций распространяется на все филиалы кредитной организации и оформляется предписанием, в котором также должна быть рекомендация кредитной организации и ее учредителям (участникам) ограничить (прекратить) выплату и получение доходов (дивидендов), воздержаться от выхода из состава учредителей (участников).

Рассматриваемая мера носит временной характер и применяется на срок до одного года. Исчисление срока запрета на осуществление отдельных банковских операций начинается с установленной предписанием даты.

В соответствии с п. 1.20.5 Инструкции о мерах воздействия в случае реальной угрозы интересам кредиторов и вкладчиков, непредставления кредитной организацией отчетности на две отчетные даты за последние двенадцать месяцев или представления недостоверной отчетности запрет на осуществление отдельных банковских операций может быть введен незамедлительно.

Пунктом 1.20.6 допускается повторное применение запрета на осуществление отдельных банковских операций в случае, если по истечении срока действия предписания результаты анализа деятельности кредитной организации не свидетельствуют об улучшении ее финансового положения.

Изложенное позволяет определить запрет на осуществление кредитной организацией отдельных банковских операций в качестве срочной меры финансовой ответственности, применяемой во внесудебном порядке в случае невыполнения кредитной организацией предписаний об устранении нарушений, а также создания реальной угрозы интересам кредиторов (вкладчиков), направленной на принудительное прекращение права на осуществление одной или нескольких банковских операций, предусмотренных выданной ей лицензией.

4. Отзыв лицензии на осуществление банковских операций.

Общий перечень оснований применения отзыва лицензии на осуществление банковских операций у кредитных организаций закреплен ст. 20 Закона о банках.

Применение отзыва лицензии на осуществление банковских операций осуществляется в административном порядке Банком России. Внесудебный порядок реализации данной исключительной меры принудительного воздей-



ствия, применяемой к кредитной организации на основании Определения Конституционного суда РФ от 14 декабря 2000 г. № 268-О, признан правомерным¹⁵. В соответствии с позицией Конституционного суда особый конституционно-правовой статус Банка России, включающий такие функции государственной власти, как исключительное право на осуществление денежной эмиссии (ч. 1 ст. 75 Конституции РФ), защиту и обеспечение устойчивости рубля (ч. 2 ст. 75 Конституции РФ), реализация которых предполагает применение мер государственного принуждения, управомочивает законодателя урегулировать вопросы лицензирования кредитных организаций специальными законами. В этой связи сам по себе отзыв лицензии Банком России у кредитной организации не затрагивает установленного ч. 1 ст. 34 Конституции РФ права каждого на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности, а является средством государственной защиты прав и свобод, гарантируемой ч. 1 ст. 45 Конституции РФ.

Ошибочной представляется позиция отдельных авторов, полагающих, что любая мера ответственности должна быть ограничена во времени и не может носить бессрочного характера, иначе нарушаются принципы индивидуализации и справедливости юридической ответственности, и высказывающихся о необходимости определения срока отзыва лицензии¹⁶. Рассматриваемая мера финансовой ответственности является итоговой мерой бессрочного характера. Ее применение исключает возможность возврата лицензии, поскольку влечет за собой ликвидацию кредитной организации.

Таким образом, вышеизложенное позволяет охарактеризовать отзыв лицензии на осуществление банковских операций как итоговую бессрочную меру финансовой ответственности, применяемую на основании нарушения законодательства о банках и банковской деятельности в отношении кредитных организаций во внесудебном порядке, направленную на прекращение права кредитной организации на осуществление банковской деятельности.

5. Пени.

В соответствии с ч. 2 ст. 37 Закона о страховании вкладов физических лиц¹⁷ пенями признается денежная сумма, которую банк должен уплатить сверх страховых взносов в случае уплаты последних в более поздние по сравнению с установленными законодательством сроками.

Основанием начисления пени выступает несвоевременная или неполная уплата страховых взносов.

Начисление пеней осуществляется Агентством по страхованию вкладов, которое имеет право требовать от банков произвести перечис-

ление неуплаченных страховых взносов и начисленных пеней и информировать Банк России о факте неуплаты.

Пени начисляются за каждый календарный день просрочки начиная со дня, следующего за установленным днем уплаты страховых взносов, и устанавливаются в процентах от своевременно не уплаченной суммы страховых взносов. Процентная ставка пеней за один календарный день просрочки соответствует ставке рефинансирования Банка России, действовавшей в соответствующий период, деленной на 360 календарных дней.

Взыскание денежных сумм неисполненных обязательств банков по уплате страховых взносов, а также пеней осуществляется Агентством в судебном порядке.

Проведенное исследование позволяет определить пени как меру финансовой ответственности за нарушения в банковской деятельности имущественного характера, исчисляемую в процентах от своевременно не уплаченной суммы страховых взносов, применяемую за неисполнение обязательств по уплате страховых взносов в отношении кредитных организаций, взыскиваемую в судебном порядке.

Таким образом, финансовая ответственность кредитных организаций за нарушения в банковской деятельности представляет собой специфический вид финансовой ответственности в сфере государственного регулирования банковской деятельности, выражающийся в применении специальными субъектами, не являющимися органами государственной власти, за нарушения банковского законодательства финансово-правовых санкций к кредитным организациям в целях наказания последних, предупреждения совершения ими новых правонарушений, защиты интересов вкладчиков и кредиторов и обеспечения стабильности банковской системы Российской Федерации.

Примечания

- ¹ Братко А. Г. Банковское право (теория и практика). М., 2000. С. 63.
- ² См.: Литинский Д. А. Проблемы юридической ответственности / под ред. проф. Р. Л. Хачатурова. 2-е изд., перераб. и доп. СПб., 2004. С. 381.
- ³ См.: Чечина Н. А., Элькин П. С. Об уголовно-процессуальной и гражданской процессуальной ответственности // Советское государство и право. 1973. № 9. С. 33–34; Зайцев И. М. Гражданская процессуальная ответственность // Государство и право. 1997. № 7. С. 93.
- ⁴ См., например: Петров Д. Е. Отрасль права : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2001. С. 10; Малько А. В. Теория государства и права. М., 2000. С. 196 и др.
- ⁵ Под предметом правового регулирования в правовой литературе принято понимать совокупность однородных общественных отношений (см.: Теория



- государства и права: учебник / отв. ред. В. Д. Перевалов. 3-е изд. перераб. и доп. М., 2004. С. 176 и др.). Метод правового регулирования представляет собой совокупность юридических средств, при помощи которых осуществляется правовое регулирование качественно однородных общественных отношений (см.: Кулапов В. Л., Малько А. В. Теория государства и права : учебник. М., 2008. С. 250).
- 6 Исключением является позиция А. Г. Братко, выделяющего у банковского права самостоятельные предмет, метод и принципы правового регулирования (см.: Братко А. Г. Банковское право : курс лекций. М., 2006. С. 11–55).
 - 7 Агарков М. М. Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. М., 1994. С. 6.
 - 8 См., например: Гуревич В. С. Очерки советского финансового права. М., 1952. С. 16 ; Финансовое право : учебник / под ред. Е. Ю. Грачевой, Г. П. Толстопятенко. М., 2007. С. 301 и др.
 - 9 См., например: Курбатов А. Я. Банковское право России : учебник. 2-е изд. М., 2011. С. 21–24 и др.
 - 10 См.: Банковское право : учебник / под ред. В. С. Белых. М., 2011. С. 16, 18 и др.
 - 11 См.: Олейник О. М. Основы банковского права : курс лекций. М., 1997. С. 33 ; Тосунян Г. А. Теория банковского права : в 2 т. М., 2004. Т. 1. С. 27 и др.
 - 12 См.: Банковское право Российской Федерации : учеб. пособие / отв. ред. Е. Ю. Грачева. М., 2008. С. 16.
 - 13 См.: О Центральном банке Российской Федерации : федер. закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ // Рос. газ. 2002. 13 июля.
 - 14 О применении к кредитным организациям мер воздействия за нарушения пруденциальных норм деятельности : инструкция : утв. Приказом ЦБР от 31 марта 1997 г. № 02-139 // Вестн. Банка России. 1997. № 23(186).
 - 15 По запросу Верховного Суда Российской Федерации о проверке конституционности части третьей статьи 75 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» : определение Конституционного суда РФ от 14 декабря 2000 г. № 268-О // Вестн. Конституционного суда РФ. 2001. № 2.
 - 16 См.: Мусаткина А. А. Законность санкций финансового права // Законность. 2005. № 7. С. 45 ; Арсланбекова А. З. Финансово-правовые санкции в системе мер юридической ответственности : дис. ... д-ра юрид. наук. Саратов, 2009. С. 344.
 - 17 О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации : федер. закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ // Рос. газ. 2003. 27 дек.

УДК 340.12 (091) : 343.2/7

УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ ВОЗЗРЕНИЯ ЧЕЗАРЕ БЕККАРИА И ИЕРЕМИА БЕНТАМА

Д. А. Герасимова

Саратовская государственная юридическая академия
E-mail: daria.gerasimova@yandex.ru

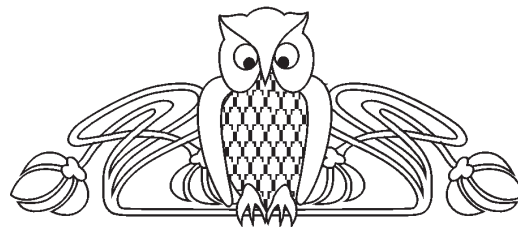
В статье дан сравнительный обзор уголовно-правовых взглядов мыслителей XVIII–XIX вв. Чезаре Беккариа и Иеремиа Бентама. Выявлено общее и особенное в их воззрениях на преступление и право наказания, меры предупреждения преступности с позиций утилитаризма у И. Бентама, гуманизма – у Ч. Беккариа.

Ключевые слова: уголовно-правовые идеи, просветительно-гуманистическое направление в уголовном праве, классическая школа уголовного права, право наказания, принцип пользы, принцип гуманизма.

The Criminal Ideas of Cesare Beccaria and Jeremy Bentham

D. A. Gerasimova

The article presents a comparative overview of criminal in doctrines of such thinkers in the XVIII–XIX centuries as Cesare Beccaria and Jeremy Bentham. The author revealed the general and especial aspects in their views of crime, the right to punish, preventive criminal acts. These views have been researched from the utilitarian position in the doctrine of J. Bentham as well as humanitarian is C. Beccaria.



Key words: criminal ideas, humanitarian tendency in criminal law, classical school in criminology, right to punish, principle of common good, principle of humanism.

Идеи о природе и причинах преступности, о преступном и наказуемом высказывались юристами, философами, социологами на протяжении многих веков. Уголовно-правовые концепции одних мыслителей были схожи и лишь взаимно дополняли друг друга, взгляды других отличались полной противоположностью. В соответствии с этим в уголовно-правовой науке, а также криминологии предопределилось возникновение и становление основных направлений, школ, теорий.

В науке уголовного права сформировались просветительно-гуманистическая теория¹, классическая школа уголовного права и антрополого-социологическая теория. Сообразно им и в науке криминологии выделяются три направления криминологической мысли: классическая школа



(Беккариа, Бентам, Фейербах), антропологическая школа (Ломброзо), социологическая школа (Ферри, Дюркгейм, Сатерленд)².

Примечателен тот факт, что в науке уголовно-уголовного права Чезаре Беккариа и его идеям отводят центральное место в просветительно-гуманистическом направлении, считая его основоположником классической школы уголовного права. В то время как его же ставят наряду с Иеремиа Бентамом в рамках классической школы криминологии, который, в свою очередь, является и представителем классической школы уголовного права.

Правовые идеи Чезаре Беккариа и Иеремиа Бентама о преступлениях и наказаниях, причинах преступности, средствах ее искоренения и предупреждения имеют сходства и различия, общее и особенное, что обуславливает возможность применения в исследовании их взглядов сравнительного метода. Такой метод также позволяет объяснить, почему Ч. Беккариа не является представителем классической школы уголовного права, а лишь ее предшественником, основоположником, как говорится о нем в уголовно-правовой литературе, но является представителем классической школы в криминологической мысли, как и И. Бентам.

Ученый-юрист Ф. М. Решетников в своей монографии «Беккариа» отмечал, что итальянского просветителя «можно назвать предшественником английского юриста И. Бентама, в начале XIX века развивавшего теорию утилитаризма, согласно которой законодательство должно оцениваться с точки зрения его полезности, возможности достижения определенных целей. Однако у Беккариа, в отличие от Бентама, соображения “общей пользы”, какими бы важными они ни были, никогда не должны приводить к нарушению законов, к оправданию несправедливости»³. В уголовно-правовых воззрениях мыслителей мы можем проследить, что учение И. Бентама о праве, законодательстве основывается на принципе полезности, Ч. Беккариа – на принципе гуманизма. С этих позиций и видится различие их идей по усовершенствованию и реформированию уголовной юстиции и законодательства, во взглядах на предупреждение преступлений, превентивные меры, цели наказания.

Вопрос о праве наказания, имеющий общеправовое значение, Беккариа в § II «Право наказания» своего труда «О преступлениях и наказаниях» трактует с позиций теории общественного договора, разработанной Ж.-Ж. Руссо: «... вот на чем основывается право суверена карать за преступления: на необходимости защищать хранилище общего блага от посягательств отдельных лиц. <...> чем больше свободы сохраняет суверен за подданными, тем справедливее наказание. <...> только одна необходимость заставила людей уступить часть своей собственной

свободы; <...> всякий желал отдать в общее хранилище возможно меньшую долю ее – ровно столько, сколько требовалось, чтобы обязывать других оказывать ему защиту. Совокупность этих самых малых частиц свободы образует право наказания. Все, что сверх этого, – злоупотребление, а не правосудие, факт, а не право»⁴. С. Я. Беликов отмечал, что объяснение Беккариа природы права наказания, необходимости установления наказаний с позиции общественного договора являлось излишним, так как «в сущности никто, даже в XVIII столетии, не оспаривал мнения Аристотеля, что жизнь в обществе есть естественное состояние человека»⁵.

Бентам к вопросу о праве наказания подходит с позиций позитивизма и утилитаризма. Мыслитель пишет: «... есть известные действия, из которых проистекает больше зла, чем добра: и законодатель запрещает именно действия этого рода, или по крайней мере такие, которые таковыми считаются. <...> Но можно ли считать некоторые действия преступлениями? <...> можно ли подвергать их законным наказаниям? <...> Все согласны в этом; <...> Существующее согласие основано только на предвзвешиваниях, и эти предвзвешивания разнообразны по времени и месту, по понятиям и обычаям. Мне всегда говорили, что такое-то действие есть преступление, и я думаю, что оно преступление; вот руководство народа и даже законодателя. Но если обычай возвел в преступления невинные действия, если он заставляет считать важными легкие проступки, <...> если он был везде различен, то ясно, что следует подчинить его правилу <...>. Призовем же здесь на помощь принцип пользы (курсив наш. – Д. Г.). Он подтвердит определения предвзвешивания везде, где они справедливы; он уничтожит их везде, где они вредны»⁶. Природу происхождения права наказывать как таковую Бентам не исследует, считая, что оно уже рождено в умах народа и законодателя и средства для сопротивления преступлениям уже содержатся в законодательстве и исходят из воли законодателя: «Сия часть состоит в изыскании таких средств в законодательстве, кои бы предупреждали преступления <...>. Первый способ сопротивляться преступлениям наказаниями составляет законодательство прямое. <...> И так Государь действует прямым образом против преступлений, когда воспрещает их под страхом наказаний»⁷.

Беккариа также считает, что «только законы могут устанавливать наказания за преступления и что власть их издания может принадлежать только законодателю как представителю всего общества»⁸. Однако просветитель отдает это право не только законодательной ветви власти, но, следуя теории разделения властей Ш. Монтескье, считает, что это и компетенция судебной власти, ограниченная рамками закона: «... суверен может



издавать только общие законы, обязывающие всех, но не может сам судить, нарушил ли кто общественный договор или нет»; «никакой судья не может, не нарушая справедливости, устанавливать наказания для других членов общества. Несправедливо и наказание, выходящее за пределы закона <...>. Поэтому ни под каким предлогом и ни по каким соображениям общественного блага судья не может повысить наказание, установленное законом за преступления»⁹.

Уголовно-правовые воззрения Бентама сформировались на основе утилитаристских идей, пропозывающих его философию в целом. «Принцип, лежащий в основании такого закона, управляющего человеческими действиями, переводится одним общим словом польза. <...> принцип пользы руководит всеми действиями каждого человека в отдельности, он руководит и совокупной жизнью целого общества и составляет основное начало, по которому должны оцениваться поступки людей, общественные и политические отношения. Право, нравственность и политика не могут иметь другого руководителя», – пишет Бентам¹⁰.

На принципе пользы, представляющем собой совершение действий во имя общего блага людей и общества, основываются уголовно-правовые идеи не только у Бентама, но и у Беккариа. Итальянский мыслитель выводит основание уголовной справедливости и выстраивает концепцию отношений между властью, государством и человеком на интересе самосохранения для общества: «...из столкновения страстей и противоположности интересов одна необходимость создала мысль об общей пользе»; «для того, чтобы наказание было законным, достаточно, чтобы зло, производимое им, превосходило то благо, которое виновный извлек из преступления»; «чтобы мера строгости в наказаниях определялась одной необходимостью для отклонения людей от преступных действий», а также на соответствии уголовных законов нравственным: «Уголовное правосудие должно касаться только преступников, противных закону нравственному и закону общественному, потому что законодательство никогда не должно быть отделяемо от морали и не может находиться в противоречии с нею»¹¹.

У Беккариа принцип пользы основывается на моральных и нравственных началах – именно соответствие законов государственных принципам морали, осуществление правосудия сообразно гуманным воззрениям приносит общее благо, может обеспечить людям счастье и народам мир. В этом проявляется гуманистическая направленность учения просветителя.

Направленность учения Беккариа на достижение общего блага, представления о претворении принципов гуманизма в политике государства мы находим в его рассуждениях о ложном понимании пользы (§ XL «Ложные понятия о пользе»): «Лож-

но понятие о пользе, когда отдельные неудобства считаются более важными, чем общие, <...> когда ради незначительного неудобства приносится в жертву тысяча действительных выгод, <...> дурные законы побуждают иногда человека, живущего в обществе, причинять обиду другим без всякой пользы для себя. Деспот вселяет страх и уныние в души...»¹². Похожее суждение читаем у Бентама: «Известная мера правительства может быть названа сообразной с принципом пользы или внушенной этим принципом, когда таким же образом стремление этой меры увеличить счастье общества бывает больше, чем стремление ее уменьшить это счастье»¹³.

Беккариа призывает к гуманности, что скорее всего и породило суждения о его трактате как лишенном научности, полном публицистического, «памфлетичного» содержания: «Одна обида порождает другую, потому что ненависть является чувством более длительным, чем любовь. В то время как первая черпает свою силу в продолжении действий, вторая теряет ее от этого»¹⁴. Беккариа «проповедовал» ненасилие, проводил мысль о том, что устрашение общества, ужесточение законов приводит к ожесточению и озлоблению людей, народа, побуждению преступать «тиранические» законы.

Из идеи неотделимости закона политического от нравственного, отсутствия истинной пользы отдельно от морали Беккариа выводит положение о том, что нарушение нравственного закона является одним из условий для понятия о преступлении, он призывает на помощь нормы морали при определении преступности деяний человека. В этой связи С. Я. Беликов резюмирует идеи просветителя, сводя их к следующим положениям: 1) общая польза составляет основание уголовного права; 2) на общую пользу могут опираться только те уголовные меры, которые совершенно необходимы для поддержания социального порядка и общих интересов общества; 3) эти меры могут касаться только действий, нарушающих вместе с законом социальным и закон нравственный¹⁵.

В философии Бентама принцип полезности основывается на сущности природы человека, его деятельности, которая совершается под влиянием либо удовольствия, либо неудовольствия, именно последние полагают начало праву, нравственности. Как отмечает С. Я. Беликов, «Бентам, основывая уголовное право на высшей его пользе, по-видимому, оставляет его также на произвол общественной власти и оправдывает все ее действия, не заботясь об их моральности»¹⁶. О выводимом Бентамом понятии преступления мы читаем в следующих строках: «Известный человек может быть назван последователем принципа пользы, когда одобрение или неодобрение им какого-нибудь действия или меры определяются



и соразмеряются тем стремлением, какое он предполагает в них к увеличению или уменьшению счастья общества; или, другими словами, когда его одобрение или неодобрение определяются сообразностью или несообразностью этих действий с законами или правилами пользы»¹⁷.

Положения учений Беккариа и Бентама, основанные на принципе пользы, достижения общего блага сформировали одну из основных идей классической школы уголовного права. Искусство законодателя и его гуманизм заключаются в том, чтобы ужесточение наказания проводилось не по принципу «чем больше, тем лучше», а для предотвращения побуждений к совершению преступлений.

Цель наказания, согласно Беккариа, заключается в предупреждении новых деяний преступника, наносящих вред членам общества, и в удержании других лиц от подобных преступных действий. На данном понимании цели наказания базируется следующее принципиальное положение его учения: «...следует употреблять только такие наказания, которые при сохранении соразмерности с преступлениями производили бы наиболее сильное и наиболее длительное впечатление на душу людей и были бы наименее мучительными для тела преступника»¹⁸. В этих словах звучит гуманистический призыв смягчить наказание и сдерживать его суровость в определенных границах. Бентам понимает цель наказания несколько иначе: «...наказание есть сила, употребляемая для того, чтобы отклонить от преступных действий. Наказание должно больше устрашать, чем преступление привлекать к себе». Стремление устрашить всех преступников угрозой наказания у Бентама искажает правило, установленное Беккариа. Как справедливо отмечает С. Я. Беликов, «преемники Беккариа, следуя его принципу, не оставались верны тому толкованию, какое он хотел ему дать. Они не заметили рядом с принципом пользы тех ограничений, которыми Беккариа старался обусловить его применение, и упустили из виду мысль о необходимости тесной связи уголовного закона с нравственным»¹⁹.

Для достижения общего блага, общей пользы необходимо, чтобы преступления не совершались, для чего должны существовать сдерживающие препятствия, и быть им следует тем сильнее, чем важнее нарушаемое благо. Такие препятствия видятся Беккариа в установлении основных начал назначения наказания сообразно степени совершенных преступлений, создании «точной и всеобщей лестницы преступлений и наказаний», «мерила степени тирании и свободы, человеколюбия и жестокости»²⁰. Последовательное развитие эта идея нашла в сформулированном мыслителем принципе – «действие, которое не включено в указанную лестницу, не может называться преступлением». Именно эта формулировка дала

толчок развитию уголовно-правового принципа «нет преступления без указания на то в законе».

Бентам видел цель наказания в устранении большего зла, причиняемого преступлением, ограничении вреда преступления. Он развил идею Беккариа о соразмерности преступления и наказания, сформулировав правила установления таких пропорций: «Не делай наказания без особенной причины. <...> Недостаток несомненности наказания должен быть восполнен его объемом. <...> Обращай внимание на обстоятельство, которые могут сделать наказание бесполезным. <...>»²¹ Также английский философ привел свою «лестницу» преступлений, разделив их на разряды.

И Беккариа, и Бентам видели решение проблемы предупреждения преступлений в усовершенствовании законов, их ясности и простоте. «Сделайте так, чтобы люди боялись законов. Страх перед законами благодетелен, но страх человека перед человеком губителен и порождает преступления. <...> неопределенность законов <...> благоприятствует страстям, вызывающим преступления», – пишет Беккариа²².

Бентам изложил, на чем должны основываться начала уголовного законодательства, чтобы оно было «определенным»²³, а также вывел систему средств, способов предупреждать преступления, суть которых должна состоять в «отвращении самого знания зла или в отъятии возможности и воли делать зло»²⁴, ослаблении причин, побуждающих к совершению преступлений. Вышесказанное обосновывает постановку Беккариа и Бентама в один ряд как представителей классической школы в криминологической мысли.

Справедливо будет отнести Ч. Беккариа, занимающего центральное положение среди представителей просветительно-гуманистического направления, к родоначальникам классической школы уголовного права. В духе его гуманистических воззрений, давших толчок развитию идей о способах приведения уголовного законодательства в соответствие с принципами соразмерности преступления и наказания, смягчения наказаний и о мерах предупреждения преступности, уголовно-правовая мысль шла дальше и получила свои первые фундаментальные положения в учении И. Бентама. Философ облек гуманистические идеи Беккариа в правила установления уголовного законодательства на принципах справедливости, разумности, общего блага и пользы, наделил их нормативными характеристиками. Размышления Бентама об обстоятельствах, имеющих влияние на чувствительность, о намеренности, о сознательности, об обстоятельствах, оказывающих влияние на степень тревоги²⁵, положили начало формированию научных понятий об объективной и субъективной сторонах преступления, а также принципе дифференциации и индивидуализации уголовной ответственности.



Эти идеи и принципы получили свое развитие в учениях других представителей классической школы уголовного права, а в последующем и антрополого-социологической школы.

Примечания

- 1 В некоторых источниках данную теорию именуют «просветительно-гуманистическим направлением в уголовном праве» (см., например: Словарь по уголовному праву / под ред. А. В. Наумова. М., 1997).
- 2 См.: *Инишаков С. М.* Зарубежная криминология. М., 1997. С. 2.
- 3 *Решетников Ф. М.* Беккариа. М., 1987. С. 72.
- 4 *Беккариа Ч.* О преступлениях и наказаниях / сост. и предисл. В. С. Овчинского. М., 2004. С. 90.
- 5 *Беликов С. Я.* Беккариа Чезаре и значение его в науке уголовного права // Журнал Министерства юстиции. Кн. 7. 1863. С. 86.
- 6 Избранные сочинения Иеремии Бенетама. Т. 1. Введение в основания нравственности и законодательства. Основные начала Гражданского кодекса. Основные начала Уголовного кодекса / пер. по англ. изданию Боуринга и франц. Дюмона А. Н. Пыпина и А. Н. Неведомского с предисл. Ю. Г. Жуковского. СПб., 1867. С. 161–162.

- 7 *Бентам И.* Рассуждение о гражданском и уголовном законоположении : в 3 т. / пер. М. Михайлова. СПб., 1805–1811. Т. 3. С. 2.
- 8 *Беккариа Ч.* Указ. соч. С. 91.
- 9 Там же. С. 91.
- 10 Избранные сочинения Иеремии Бенетама. С. 30.
- 11 *Беликов С. Я.* Указ. соч. С. 90–91.
- 12 *Беккариа Ч.* Указ. соч. С. 149.
- 13 Избранные сочинения Иеремии Бенетама. С. 4.
- 14 *Беккариа Ч.* Указ. соч. С. 150.
- 15 См.: *Беликов С. Я.* Указ. соч. С. 93.
- 16 Там же. С. 94.
- 17 Избранные сочинения Иеремии Бенетама. С. 3–4.
- 18 *Беккариа Ч.* Указ. соч. С. 103.
- 19 *Беликов С. Я.* Указ. соч. С. 95.
- 20 *Беккариа Ч.* Указ. соч. С. 95–96.
- 21 Избранные сочинения Иеремии Бенетама. С. 173–183.
- 22 *Беккариа Ч.* Указ. соч. С. 151.
- 23 О прямой и косвенной ветвях законодательства см.: Избранные сочинения Иеремии Бенетама. С. 2–6.
- 24 Там же. С. 3.
- 25 См.: Избранные сочинения Иеремии Бенетама. С. 37–65, 74–86, 150–161.

УДК 342.26

ПРИНЦИПЫ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю. В. Степанова

Саратовская государственная юридическая академия
E-mail: Yuliasvt05@mail.ru

В статье исследовано научное понимание категории «принципы административно-территориального устройства». Выявлены особенности правового регулирования принципов территориального устройства, отражен их комплексный характер. Выделены принципы формирования и функционирования территориального устройства субъектов РФ, сделаны предложения по изменению действующего законодательства.

Ключевые слова: субъект Российской Федерации, административно-территориальное устройство, принципы административно-территориального устройства, принципы формирования и функционирования, критерии построения административно-территориального устройства.

The Principles of the Administrative-territorial System

Yu. V. Stepanova

The scientific understanding of the category «principles of the administrative-territorial system» is searched in the article. Features of legal regulation of principles of the territorial division are revealed. The author reflected their complex character. The author allocates principles



of formation and functioning of territorial device of subjects of the Russian Federation, proposals on current legislation change are made.

Key words: subject of the Russian Federation, administrative-territorial system, principles of the administrative-territorial device, formation and functioning principles, criteria of creation of the administrative-territorial system.

Одним из главных направлений развития российской демократической правовой государственности является укрепление основ федерализма, что предполагает стремление к эффективной организации административно-территориального устройства субъектов РФ. Функционирование, взаимодействие органов власти различных уровней в рамках разделенной и одновременно сохраняющей свою целостность территории субъектов Федерации влияет на реализацию основных прав и свобод граждан, закрепленных Конституцией РФ.

Понятие «принцип» (с лат. *principium* – основа, начало) определяется как основа, базовая



установка какого-либо явления, факта. Под принципами понимают «исторически обусловленные, наиболее общие, выраженные в праве исходные, руководящие начала, характеризующие его содержание, его основы, закрепленные в нем закономерности общественной жизни»¹.

В настоящее время в системе конституционных принципов территориальный принцип отдельно, как он рассматривался в советское время, не выделяется². Однако стоит заметить, что как общий конституционно-правовой принцип он представляет собой совокупность норм конституционного права, закрепляющих не только основополагающие начала территориального устройства страны в целом, но и принципы федерализма, такие как единство и неприкосновенность территории, государственная целостность³. Территориальный принцип предполагает обустроенную, сформированную определенным образом организацию территории, посредством которой она выступает в качестве предмета конституционно-правового регулирования.

Принципы административно-территориального устройства субъектов РФ берут свое начало в нормах, закрепляющих федеративные начала государства (ст. 1, ст. 4, ч. 3 ст. 5, ст. 11, ст. 73, ч. 1 ст. 15, ст. 76, ч. 1 ст. 130 Конституции РФ), и направлены на непосредственное их претворение в жизнь путем превращения из абстрактных идей в реализуемые правовые положения. Они более глубоко раскрывают сущность территориального принципа государства, реализуют его теоретические аспекты посредством построения системы территориального устройства. Так, в основу построения каждого из видов территориальной организации (государственно-территориального, муниципального, функционального (ведомственного, отраслевого) и административно-территориального) положено административно-территориальное деление территории страны.

Некоторые принципы, выделяемые в теории права в советское время, не потеряли актуальности и сегодня. Например, Е. И. Козлова, О. Е. Кутафин, М. Б. Смоленский называют следующие принципы административно-территориального устройства субъектов РФ: экономический, национальный, принцип максимального приближения государственного аппарата и местного самоуправления к населению⁴.

Данному вопросу в рамках современной науки конституционного права уделяется недостаточно внимания. Принципы административно-территориального устройства субъектов лишь перечисляются в учебной литературе в контексте изучения материала о федеративном устройстве государства, в ряде учебников данный вопрос не поднимается вообще⁵. Что касается монографических изданий, посвященных данной тематике, то их количество невелико⁶.

Так, С. П. Калинин в качестве принципов административно-территориального устройства субъектов РФ называет: соответствие системе расселения населения; соответствие многоуровневой территориальной организации; соответствие условиям экономического развития территории (экономический принцип); учет природно-географических условий; учет национального состава, культурных и бытовых особенностей населения⁷. Представляется, что сложность решения вопроса о принципах разделения территории субъекта состоит в том, что авторы рассматривают понятие «административно-территориальное устройство» предельно широко – как разделение территории не отдельного субъекта государства, а государства в целом. Соответственно и принципы выделяют применительно к разным уровням территориальной организации.

Примечательно, что разработчики проекта Федерального закона № 227899-3 «Об общих принципах административно-территориального устройства субъектов Российской Федерации» (ред., внесенная в ГД ФС РФ) не затронули вопрос о принципах административно-территориального устройства субъектов РФ, несмотря на то, что данный законопроект претендовал на роль основного нормативно-правового акта, регулировавшего его данную сферу общественных отношений. Более того, в результате выделения общих принципов регулирования административно-территориального устройства субъектов РФ, наоборот, была внесена неясность в их определение⁸.

Институт административно-территориального устройства субъектов РФ ввиду своей комплексности изучается разными дисциплинами. Поэтому принципы построения системы административно-территориального устройства рассматриваются в зависимости от выбранного направления исследования (в историко-географическом⁹, экономическом аспектах, с точки зрения экономического районирования¹⁰, с учетом складывающейся политической ситуации в стране¹¹).

Для того чтобы определить принципы административно-территориального устройства субъектов в конституционно-правовом аспекте, необходимо обратиться к правовым основам данного института, определить уровни его регламентации. Помимо того, что принципы административно-территориального устройства берут начало в нормах Конституции, они основываются на принципах, закрепленных в федеральном законодательстве (например, построения и функционирования системы государственной службы¹², деятельности органов государственной власти субъекта РФ¹³, территориальной организации местного самоуправления¹⁴ и т.д.).

Отражая двойственную специфику административно-территориального устройства субъектов



РФ, принципы разграничиваются на две органично взаимосвязанные, но направленные на регламентацию различных процессов организации административно-территориального устройства субъектов группы: принципы формирования и функционирования системы административно-территориального устройства в субъектах.

К принципам формирования системы административно-территориального устройства субъектов РФ следует отнести: законность, взаимодействие всех видов территориальной организации государства, эффективность и целесообразность, стабильность, последовательность (синхронность), соответствие критериям построения территориального устройства и т.д. К принципам функционирования системы административно-территориального устройства в субъектах РФ можно отнести: соблюдение прав и свобод человека (гуманизма), федерализм, демократизм, организацию и деятельность государственного аппарата и др. Все они представляют собой руководящие начала организации системы административно-территориального устройства субъектов РФ и должны учитываться во взаимосвязи и взаимодействии.

Требования, которые в научных трудах, посвященных данной теме, относятся к принципам административно-территориального устройства (историко-демографический, географический, социальный, национальный, организационный¹⁵), являются критериями, служащими необходимыми условиями построения эффективной системы административно-территориального устройства субъектов РФ.

Таким образом, необходимо четко проводить разграничение понятий «принципы» и «критерии построения» административно-территориального устройства, и в случае создания, реорганизации или упразднения административно-территориальных единиц субъекта законодатель обязан руководствоваться принципами формирования системы административно-территориального устройства субъектов РФ и, соответственно, максимально возможно соблюдать установленные критерии. Поэтому на региональном уровне целесообразно закрепить не принципы, а критерии административно-территориального устройства, необходимость следования которым стоит назвать принципом соответствия критериям построения территориального устройства.

Один из подходов к изучению института административно-территориального устройства связан с выделением национального, территориального и национально-территориального (смешанного) принципов. Так, законодатель, оставляя частичную приверженность национальному принципу, наравне с территориальным при формировании Федерации не посчитал необходимым урегулировать данный вопрос на региональном

уровне. В действующем законодательстве, в частности в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»¹⁶, нашел отражение только территориальный принцип, тогда как в предыдущем федеральном законе¹⁷ закреплялись начала и национального принципа. Представляется, что территориальный и национальный аспекты стоит рассматривать в качестве критериев формирования административно-территориальных единиц (национального и историко-географического).

На наш взгляд, принципы административно-территориального устройства – это руководящие начала, определяющие общую направленность правового регулирования административно-территориального устройства субъектов. Они оказывают воздействие на реальную действительность, в результате чего происходят качественные и количественные изменения в системе территориального устройства субъектов РФ.

Данные принципы могут успешно реализовываться при построении системы административно-территориального устройства в субъектах только тогда, когда берутся в своем единстве и взаимосвязи. Только в результате их неуклонного соблюдения будет обеспечен должный уровень единства и целостности территории отдельного субъекта РФ. «Право, – пишет Н. В. Витрук, – как реально существующие принципы объективно складывающейся системы общественных отношений, как идеал должно найти адекватное отражение в законах государства»¹⁸. Поэтому принципы административно-территориального устройства субъектов РФ должны быть закреплены на федеральном уровне в специальном законе, регулирующем институт территориальной организации государства. Федеральный закон будет способствовать созданию прочных гарантий территориального единства, совершенствованию системы административно-территориального устройства субъектов Федерации.

Примечания

- ¹ Пряхина Т. М. Конституционная доктрина Российской Федерации. М., 2006. С. 144.
- ² См.: Ржевский В. А. Территориальная организация Советского государства : дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1964. С. 42 ; Черданцев А. Ф. Теория государства и права : учебник для вузов. М., 2002. С. 142.
- ³ См.: Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2009. № 4, ст. 445.
- ⁴ См.: Козлова Е. И., Кутафин О. Е. Конституционное право России : 2-е изд., перераб и доп. М., 2001. С. 285 ;



- Смоленский М. Б. Конституционное право России : учебник. М., 2010. С. 146.
- ⁵ См.: Авакьян С. А. Конституционное право России : учебный курс. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2010 ; Баглай М. В. Конституционное право Российской Федерации : учебник для вузов. 6-е изд., изм. и доп. М., 2010 ; Братановский С. Н. Конституционное право России. М., 2011 ; Габричидзе Б. Н., Чернявский А. Г. Конституционное право России : учебник для вузов. М., 2005 ; Стрекозов В. Г. Конституционное право России : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2010 и др.
- ⁶ См.: Саломаткин А. С. Административно-территориальное устройство Российской Федерации (вопросы теории и практики) М., 1995 ; Калинин С. П. Административно-территориальное устройство субъекта Российской Федерации. Омск, 2001 ; Афонькин В. Н. Административно-территориальное устройство субъектов Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006.
- ⁷ См.: Калинин С.П. Указ. соч. С. 14.
- ⁸ См.: Проект № 227899-3 Федерального закона «Об общих принципах административно-территориального устройства субъектов Российской Федерации» (внесен Законодательным собранием Омской области 24.07.2002 г. в Государственную Думу ФС РФ, снят с рассмотрения Советом ГД ФС РФ (Протокол № 149 п. 77). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 11.01.2012).
- ⁹ См.: Шульгина О. В. Административно-территориальное деление России в XX веке : историко-географический аспект // Вопр. истории. 2005. № 4. С. 23 ; Глезер О. Б., Бородин Т. Л., Артоболевский С. С. Реформа местного самоуправления и административно-территориальное устройство субъектов РФ // Изв. РАН. Сер. географическая. 2008. № 5. С. 51–64.
- ¹⁰ См.: Гранберг А. Г., Кистанов В. В. Государственно-территориальное устройство России (экономические и правовые основы). М., 2003 ; Шишков М. К. Территориальное устройство России : проблемы и перспективы. Самара, 2009 ; Добрынин Н. М. Российский федерализм : становление, современное состояние и перспективы. Новосибирск, 2005.
- ¹¹ См.: Кордонский С. Г. Россия. Поместная федерация. М., 2010 ; Тихонов Д. А. Проблемы административно-территориального устройства субъектов Российской Федерации // Вестн. Моск. ун-та. Политические науки. Сер. 12. 2002. № 2. С. 15–27.
- ¹² См.: Федеральный закон от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» // Парламентская газ. 2003. № 98.
- ¹³ См.: Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации : федер. закон от 06 октября 1999 г. № 184-ФЗ (в ред. от 25.07.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1999. № 42, ст. 5005 ; 2002. № 16, ст. 1601.
- ¹⁴ См.: Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 02.08.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 40, ст. 3822.
- ¹⁵ См., например: Червонок В. И. Конституционное право России : учеб. пособие. М., 2003. С. 127 ; Самигуллин В. К. Конституционное право России : курс лекций. 3-е изд., перераб. и доп. Уфа, 2004. С. 354 и др.
- ¹⁶ Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 02.08.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 40, ст. 3822.
- ¹⁷ Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 28 августа 1995 г. № 154-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1995. № 35, ст. 3506.
- ¹⁸ Витрук Н. В. Общая теория правового положения личности. М., 2008. С. 35.



СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Балаш Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук, декан экономического факультета Саратовского государственного университета. E-mail: olgabalash@mail.ru

Бурданова Анна Сергеевна – аспирант кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: gons.anna@yandex.ru

Верещагина Людмила Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: miladosk@gmail.com

Воронкова Марина Леонидовна – кандидат юридических наук, доцент кафедры конституционного и международного права Поволжского института им. П. А. Столыпина – филиала РАНХиГС при Президенте РФ. E-mail: arina.voronkova2012@yandex.ru

Выгодчикова Ирина Юрьевна – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры математической экономики Саратовского государственного университета. E-mail: VigodchikovaIY@info.sgu.ru

Герасимова Дарья Александровна – аспирант кафедры истории государства и права Саратовской государственной юридической академии. E-mail: daria.gerasimova@yandex.ru

Горячева Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики и управления инновациями Саратовского государственного технического университета им. Гагарина Ю. А. E-mail: tvsgstu@rambler.ru

Дорофеева Любовь Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: dorofeyevali@yandex.ru

Ермолова Ольга Васильевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая лабораторией макроэкономического анализа и стратегии развития агропромышленного комплекса Института аграрных проблем РАН, г. Саратов. E-mail: ermolovarus@yandex.ru

Жулина Елена Геннадиевна – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и логистики Саратовского государственного технического университета им. Гагарина Ю. А. E-mail: zhulinal@mail.ru

Загороднев Юрий Александрович – аспирант кафедры финансового, банковского и таможенного права Саратовской государственной юридической академии. E-mail: wolfkc@yandex.ru

Зенов Владислав Вячеславович – аспирант кафедры банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: vlad-zenov@mail.ru

Красильникова Елена Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Поволжского института им. П. А. Столыпина – филиала РАНХиГС при Президенте РФ, г. Саратов. E-mail: ok-russia@yandex.ru

Лобанов Иван Васильевич – кандидат юридических наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, г. Москва. E-mail: F-1248@mail.ru

Лукиянова Нина Павловна – преподаватель кафедры менеджмента и логистики Саратовского государственного технического университета им. Гагарина Ю. А. E-mail: nina_sunbeam@mail.ru

Малько Александр Васильевич – доктор юридических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Фе-

дерации, директор Саратовского филиала Института государства и права РАН. E-mail: igp@sgar.ru

Манахова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры политической экономики Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова. E-mail: ManakhovaIV@mail.ru

Муравьев Николай Васильевич – кандидат экономических наук, доцент Казахстанского института менеджмента, экономики и прогнозирования, г. Алматы. E-mail: ntmouraviev@yahoo.com

Нестеренко Екатерина Анатольевна – доктор экономических наук, профессор кафедры банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: nesterenko.67@bk.ru

Потапов Андрей Павлович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник лаборатории производственно-экономического потенциала агропромышленного производства Института аграрных проблем РАН, г. Саратов. E-mail: app2008@yandex.ru

Рысак Наталья Владиславовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры специальных дисциплин Сибирского университета потребительской кооперации, руководитель департамента аналитики и прогнозов ООО «Терминал Плюс». E-mail: natashavladi@mail.ru

Самарина Ксения Сергеевна – соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры экономики и организации производства Московского государственного университета тонких химических технологий им. М. В. Ломоносова. E-mail: ks86@list.ru

Сенокосова Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: senoolga@yandex.ru

Сердюкова Лариса Олеговна – кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики и управления инновациями Саратовского государственного технического университета им. Гагарина Ю. А. E-mail: komserd@mail.ru

Степанова Юлия Васильевна – аспирант кафедры конституционного и международного права Саратовской государственной юридической академии. E-mail: yuliasvst05@mail.ru

Сычев Виталий Борисович – аспирант кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: vbs1@mail.ru

Татынов Сергей Иванович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и логистики Института развития бизнеса и стратегий Саратовского государственного технического университета им. Гагарина Ю. А. E-mail: serg195670@yandex.ru

Трегубов Павел Олегович – аспирант кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: tregubov@pravda.ru

Ходарин Геннадий Владимирович – соискатель кафедры прикладной экономики и управления инновациями Саратовского государственного технического университета им. Гагарина Ю. А. E-mail: 9203731@gmail.ru

Чанышева Светлана Юрьевна – аспирант кафедры мировой экономики и управления внешнеэкономической деятельностью Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: sveta-levinskaya@yandex.ru



INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Balash Olga – candidate of economic sciences, Dean of the faculty of economics, Saratov State University. E-mail: olgalash@mail.ru

Burdanova Anna – post-graduate student, Chair of the constitutional and municipal Law, Saratov State University. E-mail: gons.anna@yandex.ru

Chanysheva Svetlana – post-graduate student, Chair of world economics and management of foreign economic activity, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: sveta-levinskaya@yandex.ru

Dorofeeva Lubov – candidate of economic sciences, Head of the Chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: dorofeyevai@yandex.ru

Ermolova Olga – doctor of economic sciences, Head of the Laboratory of macro-economic analysis and development strategy of agrarian and industrial complex, Institute of Agrarian Problems, Russian Academy of Sciences, Saratov. E-mail: ermolovarus@yandex.ru

Gerasimova Daria – graduate, Chair of history of state and law, Saratov State Law Academy. E-mail: daria.gerasimova@yandex.ru

Goryacheva Tatyana – candidate of science in economics, assistant professor of the Chair of applied economy and management of innovations, Saratov State Technical University. E-mail: tvgsngu@rambler.ru

Hodarin Gennady – competitor of Chair of applied economy and management of innovations, Saratov State Technical University. E-mail: 9203731@gmail.ru

Krasilnikova Elena – candidate of economic science, associate professor of the Chair of accounting, Stolipin's Volga Region Institute (the Branch), the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. E-mail: ok-russia@yandex.ru

Lobanov Ivan – candidate of juridical sciences, associate professor of public and legal disciplines, Russian Economic University honored G. V. Plekhanov, Moscow. E-mail: F-1248@mail.ru

Lukyanova Nina – lecturer, Chair of management and logistics, Saratov State Technical University. E-mail: nina_sunbeam@mail.ru

Malko Alexander – doctor of law, Professor, Honored Scientist of Russian Federation, director of Saratov branch of Institute of State and Law of Russian Academy of Science. E-mail: igp@sgap.ru

Manahova Irina – candidate of economic sciences associate professor, doctoral student in economics of the Chair of economics, Lomonosov's Moscow State University. E-mail: ManakhovaIV@mail.ru

Mouraviev Nikolai – candidate of economic sciences, associate professor, Kazakhstan Institute of Management, Economics and Strategic Research. E-mail: nmouraviev@yahoo.com

Nesterenko Ekaterina – doctor of economic sciences, Chair of banking, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: nesterenko.67@bk.ru.

Potapov Andrey – candidate of economic sciences, the scientific researcher, Laboratory of productive and economic poten-

tial of agroindustrial production, Institute of Agrarian Problems, Russian Academy of Sciences, Saratov. E-mail: app2008@yandex.ru

Rysak Natalia – candidate of Economic Sciences, associate professor of special subjects of the Siberian University of Consumer Cooperations, Head of Research and Forecasting LLC «Terminal Plus». E-mail: natashavladi@mail.ru

Samarina Ksenia – competitor, Chair of economics and industrial management, Lomonosov's Moscow State University of Fine Chemical Technologies. E-mail: ks86@list.ru

Senokosova Olga – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of the economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: senoolga@yandex.ru

Serdyukova Larisa – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of the management, commerce and law, Saratov State Technical University. E-mail: komserd@mail.ru

Stepanova Yulia – post-graduate student, Chair of Constitutional and International law, Saratov State Law Academy. E-mail: yuliasvst05@mail.ru

Sychev Vitaly – post-graduate student, Chair of the constitutional and municipal law, Saratov State University. E-mail: vbs1@mail.ru

Tatynov Sergey – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of the management and logistics, Saratov State Technical University. E-mail: serg195670@yandex.ru

Tregubov Pavel – post-graduate student, Chair of constitutional and municipal law, Saratov State University. E-mail: tregubov@pravda.ru

Vereschagina Ludmila – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of the economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: miladosk@gmail.com

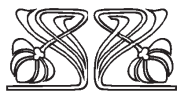
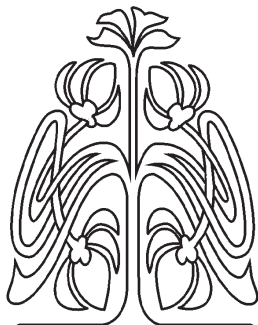
Voronkova Marina – candidate of juridical sciences, associate professor, Chair of constitutional and international law, Stolypin's Volga Region Institute (the Branch), the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. E-mail: arina.voronckowa2012@yandex.ru

Vygodchikova Irina – candidate of physical-mathematical sciences, associate professor, Chair of mathematical economics, Saratov State University. E-mail: VigodchikovaIY@info.sgu.ru

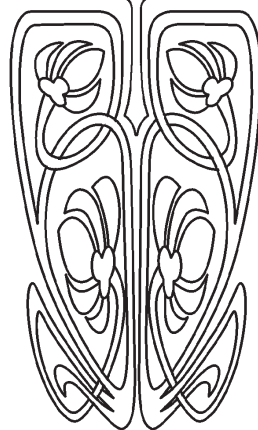
Zagorodnev Yury – post-graduate student, Chair of financial, bank and customs law, Saratov State Law Academy. E-mail: wolfkc@yandex.ru

Zenov Vladislav – graduate of banking, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: vlad-zenov@mail.ru

Zhulina Elena – doctor of economic sciences, professor of management and logistics department, Saratov State Technical University. E-mail: zhulina@mail.ru



ПРИЛОЖЕНИЯ



Подписка на I полугодие 2013 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.