



## СОДЕРЖАНИЕ

## Научный отдел

## Экономика

**Орехова Е.А.** Возможности самоорганизации национального хозяйства современной России 3

**Кулик Ю.П.** Развитие экономических отношений между корпорациями и малыми и средними предприятиями 13

**Манахова И.В.** Альтернативные источники социально-экономического роста 21

**Киселев В.К.** Экономика и право: противоречивое единство 25

## Управление

**Ермасова Н.Б., Айриева А.Н.** Межбюджетные гранты в финансировании инвестиционной деятельности организаций 30

**Ермасов С.В.** Закономерности бизнес-ангельского финансирования инноваций 34

**Назаров Я.А.** Управление финансовыми рисками как метод обеспечения экономической устойчивости фирмы 41

## Право

**Вестов Ф.А.** Власть и личность в правовом государстве 46

**Барашков Г.М.** Конституционные цели как политико-правовые акты в программах политических партий 49

**Филатов Н.Н.** Критика участия отечественных административно-политических элит в демократическом процессе: особенности начального этапа 52

**Францифоров Ю.В.** Истина в уголовном судопроизводстве 56

**Васильева Л.Е.** К вопросу об особенностях развития юридического образования в России в XIX веке 59

**Морев М.П.** Управление римскими провинциями: становление и развитие 62

**Францифорова С.Ю.** Гарантии обеспечения прав личности в уголовном судопроизводстве 68

**Варфоломеев Ю.В.** Проведение допросов Чрезвычайной следственной комиссией Временного правительства 71

**Фаст О.Ф.** Система договоров перевозок грузов автомобильным транспортом 75

РЕДАКЦИОННАЯ  
КОЛЛЕГИЯ

## Главный редактор

Коссович Леонид Юрьевич

## Заместитель главного редактора

Усанов Дмитрий Александрович

## Ответственный секретарь

Клоков Василий Тихонович

## Члены редакционной коллегии

Аврус Анатолий Ильич

Белов Владимир Николаевич

Бучко Ирина Юрьевна

Вениг Сергей Борисович

Волкова Елена Николаевна

Голуб Юрий Григорьевич

Данилов Виктор Николаевич

Дыльнов Геннадий Васильевич

Захаров Андрей Михайлович

Зимняков Дмитрий Александрович

Кабанин Вячеслав Кузьмич

Комкова Галина Николаевна

Лебедева Ирина Владимировна

Левин Юрий Иванович

Монахов Сергей Юрьевич

Прозоров Валерий Владимирович

Прохоров Дмитрий Валентинович

Смирнов Анатолий Константинович

Федотова Ольга Васильевна

Федорова Антонина Гавриловна

Худяков Глеб Иванович

Чумаченко Алексей Николаевич

Шляхтин Геннадий Викторович

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ  
СЕРИИ

## Главный редактор

Смирнов Анатолий Константинович

## Заместитель главного редактора

Комкова Галина Николаевна

## Ответственный секретарь

Манахова Ирина Викторовна

## Члены редакционной коллегии:

Вестов Федор Александрович

Ворошилов Сергей Александрович

Дорофеева Любовь Ивановна

Куликова Светлана Анатольевна

Стрыгина Светлана Владимировна

Трубицына Тамара Ивановна

## Зарегистрировано

в Министерстве Российской

Федерации по делам печати,

телерадиовещания и средств

массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации СМИ

ПИ № 77-7185 от 30 января 2001 года



## ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ РУКОПИСЕЙ

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

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

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

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

б) электронный вариант в формате Word представляется на дискете 3,5 или пересылается по электронной почте. Рисунки представляются в виде отдельных файлов в формате PCX, TIFF или GIF.

2. Требования к оформлению текста.

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

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

### Ведущий редактор

Бучко Ирина Юрьевна

### Редактор

Метенёва Елена Анатольевна

### Художник

Соколов Дмитрий Валерьевич

### Верстка

Багаева Ольга Львовна

### Технический редактор

Агальцова Людмила Владимировна

### Корректор

Крылова Елена Борисовна

### Адрес редакции

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

Тел.: (845-2) 52-26-89, 52-26-85

E-mail: izdat@sgu.ru

Подписано в печать 12.05.08.

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 9,30 (10).

Уч.-изд. л. 9,4.

Тираж 500 экз. Заказ 59.

Отпечатано в типографии

Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный  
университет, 2008

## CONTENTS

### Scientific Part

#### Economic

**Orekhova E.A.** Self-organizing Capabilities of National Economy in Modern Russia 3

**Kulik Yu.P.** Development of Economic Relations Between Corporations and Small and Medium Enterprises 13

**Manakhova I.V.** The Alternative Spring of Social-economic Growth 21

**Kiselev V.K.** Economics and Law: the Contrariety Unity 25

#### Management

**Ermasova N.B., Airieva A.N.** Intergovernmental Grants in Financing of Investment Activity in Organization 30

**Ermasov S.V.** The Regularity of Business-angel Financing of Innovation: Theory and Practices 34

**Nazarov Ya.A.** Financial Risk Management as a Way to Maintain a Firm's Economic Stability 41

#### Law

**Vestov F.A.** Authority and Individual in Rule-of-law State 46

**Barashkov G.M.** Constitutional Objectives Specified in the Programs of Political Parties are Analyzed as Legislative Acts 49

**Filatov N.N.** The Critics Aimed to the Participation of Administrative Political Elites in Democratic Process: the Peculiarities of the Begging Stage 52

**Franciforov Y.V.** The Truth in the Criminal Proceeding 56

**Vasileva L.E.** To a Question on Features of Development of the Juridical Education in Russia in XIX centuries 59

**Morev M.P.** The Government of the Roman Provinces: the Growirg and Development 62

**Franciforova S.Y.** Guarantee of Providing Personal Rights in Criminal Proceeding 68

**Varfolomeev Yu.V.** Conducting Interrogation Extraordinary Committee of Investigation of Temporary Government 71

**Fast O.F.** Motor-Traction Contracts System 75



## ЭКОНОМИКА

УДК 330.34(470+571)

### ВОЗМОЖНОСТИ САМООРГАНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Е.А. Орехова

Саратовский государственный университет,  
кафедра экономической теории и национальной экономики  
E-mail: eorekhova@mail.ru

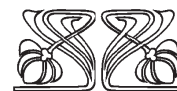
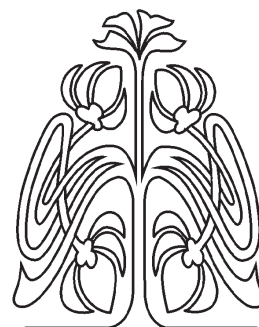
В статье обсуждаются возможности самоорганизации национального хозяйства современной России на основе становления частного сектора, формирования малого и среднего бизнеса, динамичного развития потребительского рынка, а также перехода конкуренции на качественно новый уровень. Установлено, что несбалансированность рыночных преобразований в разных сферах национального хозяйства и незавершенность институциональных трансформаций не способствуют устойчивости экономического развития национального хозяйства в России.

#### Self-organizing Capabilities of National Economy in Modern Russia

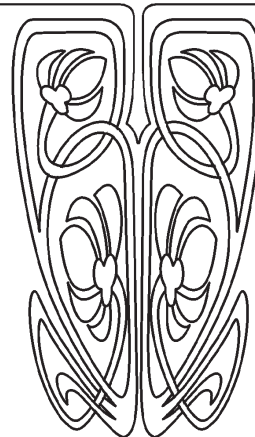
Е.А. Orekhova

In the article self-organizing opportunities of a National Economy in modern Russia are discussed. Self-organizing opportunities of a National Economy are related with the becoming a private sector, business and consumer market development, and also transition of a competition to a new level. It is established, that imbalance of market transformations in different spheres of a National Economy doesn't support stability of economic development in Russia.

Сформировавшееся в СССР административно-командное хозяйство представляло собой моноцентрическую систему, функционирующую по единому плану, в которой центр определял правила поведения всех ее элементов и устанавливал стратегию их деятельности, выбирая необходимые для этого формы воздействия. Основным звеном этой системы было государственное предприятие, использовавшее закрепленную за ним часть государственной собственности на началах хозяйственного ведения. Через механизмы централизованного планирования и фондообразования государство задавало цели деятельности хозяйствующих субъектов и функциональную зависимость между величиной остающихся в распоряжении предприятия фондов различного назначения и степенью достижения заданных целей. Пропорции распределения дохода и прибыли между фондами развития и потребления (денежными доходами населения и товарной массой) задавались из центра, что обеспечивало поддержание их макроэкономических пропорций. Нарушения этих пропорций возникали не в результате деструктивной деятельности фирм, а из-за ошибок центра. Достаточно низкая эффективность функционирования предприятий ввиду слабого мотивационного механизма и невысокого качества планов до определенного времени компенсировалась устойчивостью построения хозяйственной системы, возможностью перераспределения ресурсов и их концентрации на решении наиболее важных задач. Такая система продемонстрировала свои исключительно высокие возможности функционирования в экстремальных внешних условиях (в годы войны), но в экономическом соревновании с рыночной системой хозяйствования оказалась неконкурентоспособной.



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





В отличие от административно-командного, рыночное хозяйство является полицентрической системой и по своей природе отрицает возможность централизованного установления стратегии поведения своих элементов. Основное его звено – частная фирма, а движущая сила развития – частный интерес собственника. Распределение вновь созданной стоимости между предпринимательским доходом и фондом оплаты труда наемного персонала происходит под воздействием двух разнонаправленных и тем самым взаимно уравновешивающихся сил – интереса собственника, направленного на рост и капитализацию предпринимательского дохода, с одной стороны, и интереса наемных работников, направленного на увеличение заработной платы – с другой. Наличие автоматически действующего механизма саморегулирования на уровне каждой фирмы составляет основу механизма саморегулирования национального хозяйства в целом. Государственное регулирование лишь дополняет его.

Жесткий контроль сверху (в условиях господства государственного сектора) и наличие автоматически действующего механизма саморегулирования на уровне фирмы (в условиях господства частного сектора) обеспечивают стабильность экономического развития национального хозяйства, хотя и с разным уровнем эффективности. И для того чтобы в процессе реформирования российской системы национального хозяйства сохранялась ее устойчивость, разрушение механизма централизованного государственного регулирования должно было компенсироваться становлением механизмов саморегулирования на уровне фирм, подкрепленных мерами экономического регулирования со стороны государства. Это могло быть достигнуто только в том случае, если бы правительству удалось в короткий срок основным звеном хозяйствования сделать частный сектор. Однако реальностью экономического развития России стало господство не частного, а коллективного сектора со свойственными ему экономическими противоречиями.

На коллективном предприятии противопоставление интереса собственника и работника заменяется противопоставлением между текущими и перспективными интересами. Для работника-собственника, получающего основную часть дохода в форме заработной платы, приоритетными остаются интересы краткосрочного характера. Отсутствие на уровне коллективного предприятия противодействующих сил, напрямую заинтересованных в ограничении расходов на заработную плату и капитализации дохода, свидетельствует об отсутствии механизмов саморегулирования. Фирмы такого типа характеризуются низкой инвестиционной активностью, тенденцией к «проеданию» дохода. Они становятся центрами нарастания кризисных тенденций (инфляции, неплатежей и т.д.). Специфичность экономического поведения коллективного предприятия предопределяет и специфичность его реакции на используемые

государством регуляторы. В частности, снижение налоговой нагрузки ведет не к росту накоплений, а к росту заработной платы; увеличение налогов вызывает сокращение не расходов на оплату труда, а капитализируемой части прибыли.

Необходимо отметить, что «коллективизация» российского хозяйства началась еще со второй половины 80-х гг. в XX в. и первоначально шла под лозунгами выборности руководителей, самоуправления, самокупаемости и самофинансирования в рамках реформирования государственного сектора, а затем в ходе развития аренды, кооперации и акционирования. Реализация этих идей фактически означала слом государственного сектора и его преобразование в коллективный. Приватизация также не привела к единовременному преобразованию государственных и коллективных предприятий в частные: произошла лишь замена одних типов коллективных предприятий на другой. К тому же, приватизация создала много новых проблем национальному хозяйству. Во-первых, вопреки первоначальной установке, согласно которой государство должно было уйти из тех сфер, где оно не может обеспечить достаточной экономической эффективности, государство отказалось от права собственности в наиболее благополучных отраслях и секторах национального хозяйства, сделав рентабельные производства первоочередными объектами приватизации. Во-вторых, государство не сумело организовать эффективное управление на тех предприятиях, где за ним оставался контрольный пакет акций. В-третьих, огромная доля государственной собственности практически за бесценок оказалась в распоряжении немногих и не была обременена никакими обязательствами (эффективного использования, сохранения экологического баланса, обеспечения социальных гарантий наемным работникам и т.д.).

В результате проведенной приватизации мелкий и средний бизнес не получил ни прочной правовой, ни экономической основы для цивилизованного конкурентного развития; крупные производства и сегменты национального хозяйства (особенно сырьевые) снизили эффективность своей деятельности, оказавшись в монопольном положении на рынках сбыта своей продукции. Но, несмотря на нерешенность проблемы создания эффективного собственника и саморегулируемого хозяйствующего субъекта, приватизация, тем не менее, открыла путь к процессу становления полноценного частного сектора, а значит и к преодолению экономической неустойчивости.

В сложившихся условиях для обеспечения самоорганизации системы национального хозяйства важно правильно выбрать соотношение между государственной и частной собственностью. Чтобы самоорганизующаяся система национального хозяйства могла функционировать как таковая, в ней должны быть элементы порядка и хаоса, жестких структур и флуктуаций, государственного вмешательства и свободного предпринимательства,





кооперации и дезинтеграции. Порядок в такой системе поддерживается только через временные отклонения от порядка. Например, хаотичное движение капиталов может приводить к образованию средней нормы прибыли, через экономические диспропорции и кризисы устанавливается пропорциональность. При этом необходимо учитывать, по крайней мере, два обстоятельства. Во-первых, либерализация цен в условиях преобладания государственных монополий естественно ведет к росту цен и свертыванию производства. Но это вовсе не означает, что все государственные предприятия должны быть превращены в частные, а крупные – разбиты на мелкие фирмы. Во-вторых, монополии государства должны су-

ществовать в немонополизированной среде. Тогда заработает конкуренция, сегментируется рынок, дифференцируется продукт и как наиболее общий результат – возрастет эффективность системы национального хозяйства.

Чтобы проследить, как меняется структура собственности в России в последнее время, обратимся к данным Федеральной службы государственной статистики. По свидетельству табл. 1, большая доля государственной собственности сохраняется в топливно-энергетическом секторе: в общем объеме электроэнергии она составляет 85,4%, естественного газа – 86,4%, нефти – 133,7%. Минимальная доля государственной собственности отмечается в сельском хозяйстве (6,3%).

Таблица 1

Динамика доли государственного сектора в России в 2005 – 2007 гг., %

В общем объеме производства	2005 г. отчет	2006 г. оценка	2007 г. прогноз
Промышленной продукции (работ, услуг) без НДС и акциза	15	15,2	15,1
Электрoэнергии	85,1	85,4	85,4
Газа естественного	87,9	87,0	86,4
Нефти, включая газовый конденсат	74,5	124,0	133,7
Продукции сельского хозяйства сельхозорганизациями	7,3	6,8	6,3
Пассажирооборота организаций транспорта	56,8	55,8	55,1
Услуг организаций связи	40,0	35,4	32,4
В фонде начисленной заработной платы работников в экономике	27,2	26,4	24,9
В общей численности работников, занятых в экономике	18,4	18,1	17,5

Примечание. Сост. по данным сайта Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>

В целом по национальному хозяйству просматривается тенденция к сокращению доли государственного сектора. Но поскольку государственная собственность является интегрирующим фактором управления национальным хозяйством, отношение к ней должно быть радикально изменено в направлении ее укрепления и умножения. С этой целью в России в последние годы осуществляется процесс консолидации стратегических секторов национального хозяйства, находящихся в собственности государства или под его контролем: получили реализацию модели восстановления государственного контроля над ключевыми активами через судебную процедуру («модель ЮКОСа») и посредством выкупа («модель Сибнефти»). Яркими примерами стали приход в проект «Сахалин – 2» ОАО «Газпром», выкупившего у западных корпораций «Shell», «Mitsui» и «Mitsubishi» контрольный пакет акций «Sakhalin Energy», выкуп «Рособоронэкспортом» доминирующего пакета акций крупнейшего производителя титановой продукции в мире «ВСМПО-Ависмы», установление «Роснефтью» совместно с китайской госкомпанией «Sinorec» контроля над «Удмуртнефтью», ранее принадлежавшей ТНК-ВР, а также формирование Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК), в которую должны войти все действующие в стране авиастроительные предприятия<sup>1</sup>.

Совокупность норм собственности проявляется через деятельность, поведение людей.

Показательным, в частности, является то, где население хранит свои сбережения. По опросам фонда «Общественное мнение»: вкладывают сбережения в недвижимость – 37% россиян, держат в наличных долларах, евро – 22%, на счетах в Сбербанке – 36%, приобретают акции российских предприятий – 3%<sup>2</sup>.

Статистические данные о структуре денежных расходов россиян наглядно демонстрируют рост расходов, связанных с приобретением недвижимости и финансовых активов при некотором снижении доли покупок товаров и оплаты услуг (табл. 2). Укрепление рубля и рост доверия к банкам, уверенный рост фондового рынка и как следствие повышение доходности ценных бумаг, а также первичные размещения акций крупнейших государственных компаний (Роснефть, Сбербанк России, ВТБ) привели к тому, что за I полугодие 2007 г. на сбережения во вкладах и ценных бумагах было использовано 6,4% денежных доходов населения против 6,1% за аналогичный период прошлого года. Падение курса доллара негативно отразилось на привлекательности валютных накоплений, на которые в I полугодии 2007 г. было использовано 5,4% денежных доходов населения (7,3% – в I полугодии 2006 г.)<sup>3</sup>.

Таким образом, население еще слабо использует стандартные национальные рыночные институты, организации. Должны быть созданы институциональные механизмы, соответствующая система гарантий со стороны государства, которые



Таблица 2

Динамика структуры денежных расходов населения России в 2000 – 2006 гг., %

Показатели	Годы						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Денежные расходы и сбережения в том числе:	100	100	100	100	100	100	100
покупка товаров и оплата услуг	75,5	74,6	73,2	69,1	69,9	70,4	70,1
обязательные платежи и взносы	7,8	8,9	8,6	8,3	9,1	9,2	11,3
приобретение недвижимости	1,2	1,4	1,8	2,0	2,3	2,4	2,3
прирост финансовых активов	15,5	15,1	16,4	20,6	18,7	18,0	16,3

Примечание. Сост. по данным сайта Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>

позволят превратить собственность граждан в действующий капитал, а их самих – в активных субъектов изменений.

Исследование особенностей правового сознания и поведения современного российского бизнес-сообщества вскрыло невысокий уровень его законопослушности. Абсолютное большинство (68%) бизнесменов либо допускают возможность отступления от законов в определенных обстоятельствах, либо убеждены в неизбежности этого<sup>4</sup>. За последние годы ухудшились отношения бизнеса с органами власти, ослабла защита бизнеса со стороны правоохранительных органов, менее стабильными стали правила игры и непрозрачными – отношения

государства с бизнесом. Усложняют ситуацию и административные процедуры обращения представителей бизнеса в органы власти: если по показателям количества процедур ситуация в России в целом соответствует уровню развитых стран (исключение составляют лицензирование и процессы с участием судебных органов), то по показателю затрачиваемого времени – превышают в среднем в 2 раза. Так, по данным Всемирного банка (табл. 3), время, затрачиваемое на регистрацию собственности, в России в 2005 г. превысило аналогичный показатель ведущих стран мира на 20 дней, хотя еще три года назад ситуация была обратной (37 дней – в России и 50 – в странах ОЭСР).

Таблица 3

Изменение институциональных условий ведения бизнеса в России

Административные процедуры	Критерии изменения	На 1 января года			
		2003	2004	2005	2006
Открытие компании	Кол-во процедур	12	9	8	7
	Время, дней	29	36	33	28
Закрытие компании	Время, лет	1,5	1,5	3,8	3,8
Лицензирование	Кол-во процедур	–	–	22	22
	Время, дней	–	–	528	531
Приведение контрактов в исполнение	Кол-во процедур	16	29	29	31
	Время, дней	160	330	330	178
Регистрация собственности	Кол-во процедур	–	6	6	6
	Время, дней	–	37	52	52

Примечание. Сост. по: Симагина О. Вопросы качества экономического развития // Экономист. 2007. № 2. С. 34.

Данные, приведенные в табл. 3, относительны, поскольку не учитывают уровень коррупции и связанные с этим потери, а также наличие административных барьеров при открытии и ведении предприятий в нынешней России. По обобщенным оценкам ОЭСР, уровень административных барьеров в России примерно в 1,75 раза выше, чем в развитых странах, а рынок коррупции, по данным органов МВД, сопоставим с федеральным бюджетом РФ и оценивается в 240 млрд долл. Не случайно по индексу восприятия коррупции Россия в международном рейтинге «Transparency International» 2005 г. получила лишь 2,4 балла из 10, а в 2006 г. оказалась на 127-м месте из числа 160 стран, то есть в одной

группе с Албанией, Нигерией и Сьерра-Леоне<sup>5</sup>. Все это свидетельствует о незавершенности институциональных трансформаций в экономической сфере и объясняет отсутствие осязаемого прогресса в сфере развития малого и среднего бизнеса.

Отечественный малый бизнес еще не оказывает столь существенного влияния на экономическое развитие национального хозяйства, как это происходит в развитых странах, где функционирует множество малых предприятий, обеспечивая занятость населения и создание конкурентной рыночной среды. В то же время число малых предприятий в России неуклонно растет, начиная с 2002 г. (рис. 1)<sup>6</sup>.

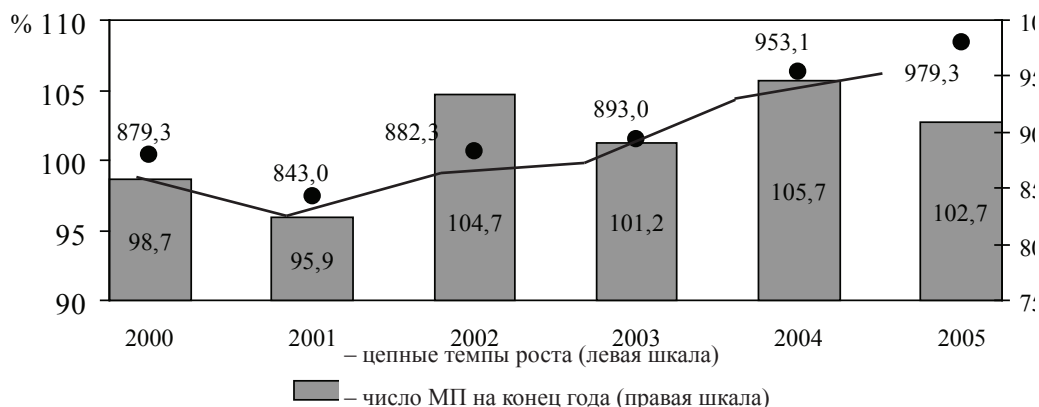


Рис. 1. Динамика числа малых предприятий в России в 2000 – 2005 гг.

К концу 2005 г. количество малых предприятий выросло на 11,4% по сравнению с 2000 г., составив 979,3 тысяч единиц. Цепной темп прироста числа малых предприятий составил в 2005 г. 2,7%; при этом цепной абсолютный прирост превысил 26 тысяч малых предприятий. Общая численность занятых в малом бизнесе выросла с 1999 г. более чем на 18%, составив в 2005 г. 8933,7 тысяч человек. При этом наблюдалась весьма устойчивая тенденция роста постоянно занятых работников: к концу 2005 г. их количество увеличилось по сравнению с 1999 г. на 24%, а их доля в общей численности занятых в малом предпринимательстве в 2002–2005 гг. удерживалась на высоком уровне, составляя 90,1 – 90,5%<sup>7</sup>.

На современном этапе своего развития российский малый бизнес предпочитает такие отрасли, как торговля, посредничество, коммерция и т.д. Его производственная ориентация сдерживается целым рядом факторов: низким платежеспособным спросом населения, инфляцией, отсутствием значительного стартового капитала, относительно медленным оборотом капитала и соответственно более низкой нормой и массой прибыли, высокими и многочисленными налогами, малодоступностью кредитования и пр. В условиях недостаточно жесткого государственного контроля и усиления налогового пресса на предпринимателей, работающих в реальном секторе национального хозяйства, российский малый бизнес также проник в криминальные или полукриминальные сферы с высокой доходностью и высокой степенью риска (рэкет, проституцию, наркоторговлю и пр.), существенно расширив теневой сектор.

Отраслевая специфика малого бизнеса отражается на его размерности, определяемой по среднесписочной численности занятых работников. В среднем по России малые предприятия с численностью занятых 1–5 человек составляют 19,9%, 6–10 человек – 21,4%, 11–15 человек – 17,5%, 16–25 человек – 19,1%. При этом средняя численность работающих на одном малом предприятии в 2000 г. составляла 9 человек. Более 1/3 малых предприятий остаются убыточными. Осо-

бенно неблагоприятное положение сложилось в сельском хозяйстве и на транспорте<sup>8</sup>.

Вместе с тем нельзя не учитывать и того, что российский малый бизнес обладает достаточно высоким инновационным и адаптационным потенциалом. Создание простора для конкурентной реализации предпринимательских потенций населения предоставит системе национального хозяйства возможность самоорганизации – внутренней перестройки, реорганизации ее элементов. Это будет еще более действенным, если массово займет о себе инновационное, венчурное предпринимательство, для которого предпосылки в России намного благоприятнее, чем в среднем в мире. Правительство РФ, со своей стороны, в 2006 г. приняло решение о формировании Венчурного инвестиционного фонда как одного из ключевых инструментов стимулирования инновационной активности и освоения промышленностью производства высокотехнологичной продукции. Средства этого фонда вполне могут быть использованы и на развитие нанотехнологий, на увеличение капиталов финансовых институтов лизинга, кредитования и страхования контрактов по приобретению современных технологий. Повышение интереса инвесторов к инновационному сектору предполагается подкрепить снижением их рисков и увеличением доходности от венчурных инвестиций при государственном участии в частных венчурных фондах.

Достижения и неудачи экономических преобразований национального хозяйства отражает потребительский рынок. В современной России потребительский рынок динамично развивается. Благоприятная экономическая конъюнктура, сложившаяся в последние годы, позитивная динамика основных макроэкономических показателей, а также устойчивый рост реальной заработной платы и пенсий, поступление на рынок отечественных и импортных товаров в объемах, обеспечивающих платежеспособный спрос населения, способствуют дальнейшему увеличению потребительского спроса населения и ускорению развития оборота розничной торговли и платных услуг населению.



Таблица 4

Динамика оборота розничной торговли в России в 2002–2006 гг.

Показатели	Годы				
	2002	2003	2004	2005	2006
Оборот розничной торговли всего					
в млрд руб.	3765,4	4529,3	5641,8	7038,3	8627,5
в % к предыдущему году	109,3	108,8	113,3	112,8	113,0
продовольственные товары					
в млрд руб.	1753,9	2091,7	2580,0	3228,8	3931,8
в % к предыдущему году	110,1	107,7	111,4	110,8	110,2
непродовольственные товары					
в млрд руб.	2011,5	2437,6	3061,8	3809,5	4695,7
в % к предыдущему году	108,6	109,7	115,1	114,7	115,6

Примечание. Сост. по данным сайта Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>

По свидетельству данных табл. 4, оборот розничной торговли в 2002 г. увеличился по сравнению с предыдущим годом на 9,3%, в 2003 г. – на 8,8%, в 2004 г. – на 13,3%, в 2005 году – на 12,8%,

в 2006 г. – на 13%. В первой половине 2007 г. прирост оборота розничной торговли составил 14,2%, (против 12,3% в аналогичный период 2006 г.) (рис. 2)<sup>9</sup>.

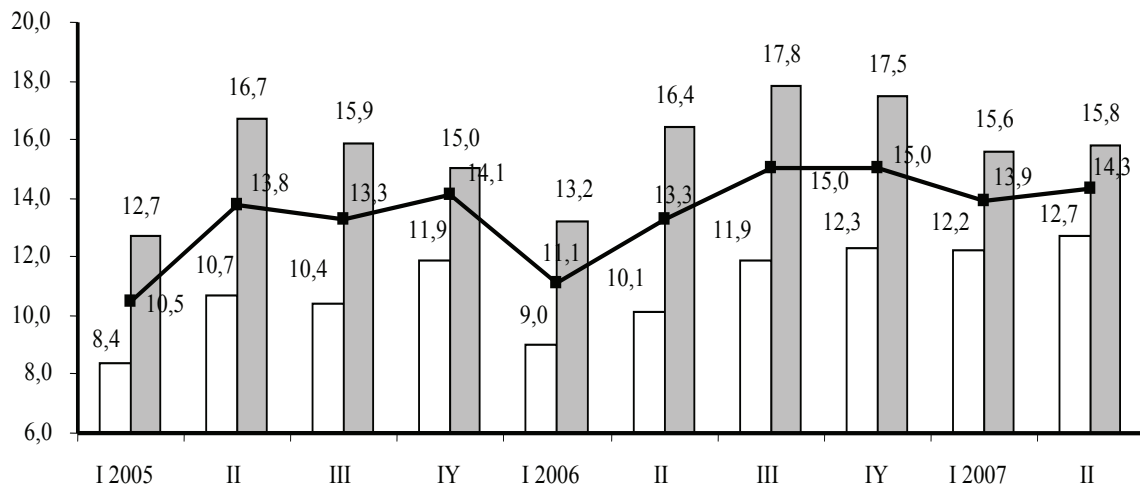


Рис. 2. Динамика оборота розничной торговли в России за 2005–2007 гг. в сопоставимых ценах, % к предыдущему году. Прирост оборота:  – продовольственный товаров;  – непродовольственный товаров;  – розничной торговли

Значительному росту объема оборота розничной торговли способствовало замедление темпов роста цен на потребительские товары (табл. 5). Так, если в 2000 г. рост цен на товары составлял

120,2%, то в 2001 г. – 118,6%, в 2002 г. – 115,1%, в 2003 г. – 112%, в 2004 г. – 111,7%, в 2005 г. – 110,9%, в 2006 г. – 109%.

Таблица 5

Динамика индексов потребительских цен на товары в России за 2000–2007 гг., % к предыдущему году

Показатели	Годы							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	I полугодие 2007
Индекс потребительских цен	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7	110,9	109,0	104,3
в том числе:								
продовольственные товары	117,9	117,1	111,0	110,2	112,3	109,6	108,7	106,1
непродовольственные товары	118,5	112,7	110,9	109,2	107,4	106,4	106,0	102,2

Примечание. Сост. по данным сайта Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru>) и сайта Министерства экономического развития и торговли (<http://www.economy.gov.ru>).





В первой половине 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. цены на товары выросли на 4,3%, притом, что продовольственные товары подорожали на 6,1%, непродовольственные товары на – 2,2%. Более низкая инфляция на непродовольственные товары, чем на продукты питания, способствует динамичному развитию продажи этих товаров. В результате оборот непродовольственных товаров увеличился за 2005 г. – на 14,7%, за 2006 г. – на 15,6, за первое полугодие 2007 г. – на 15,7, тогда как продовольственных товаров – лишь на 10,8 – в 2005 г., на 10,2 – в 2006 г. и на 12,4 – в первом полугодии 2007 г.

Замедление роста цен на товары и увеличение

реальных располагаемых денежных доходов населения (на 11% – в 2002 г., 10 – в 2004 г., 10 – в 2006 г. и 11,2% – за первое полугодие 2007 г.) обусловило не только расширение оборота розничной торговли, но и создало условия для позитивных изменений в его структуре. В структуре оборота розничной торговли доля непродовольственных товаров стабильно занимает более половины. Значительному росту объемов оборота розничной торговли способствовала сложившаяся тенденция превышения потребительских расходов над относительной величиной финансовых активов и наличности, остающихся у домашних хозяйств, связанная с возросшим спросом населения (табл. 6).

Таблица 6

Динамика товарной структуры оборота розничной торговли в России в 2000–2007 гг., % к итогу

Группы товаров	Годы					
	2002	2003	2004	2005	2006	июнь 2007
Все товары	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
продовольственные товары	46,6	46,2	45,7	45,9	45,7	45,5
непродовольственные товары	53,4	53,8	54,3	54,1	54,3	54,5

Примечание. Сост. по данным сайта Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>

Необходимо отметить, что увеличение реальных располагаемых доходов населения и снижение инфляционного давления обусловили не только рост объема оборота розничной торговли, но и создали условия для позитивных изменений в ассортиментной структуре реализации товаров. В структуре потребления растут продажи более дорогих продуктов питания и товаров длительного пользования, таких как автомобили, строительные материалы, ювелирные изделия, предметы для занятия спортом и туризмом, сложная бытовая техника, кондитерские изделия, рыбные деликатесы, сыры, овощи. Увеличивающийся платежеспособный спрос населения способствует росту выпуска продукции отечественными организациями обрабатывающих производств. Только за первое полугодие 2007 г. про-

изводство телевизоров возросло в 1,6 раза, машин стиральных и электропылесосов – в 1,4 раза, прирост производства холодильников и морозильников составил 19,8%, легковых автомобилей – 9,5%<sup>10</sup>. Однако опережающий рост доходов и спроса домашних хозяйств, по сравнению с динамикой внутреннего производства, продолжает покрываться за счет наращивания импорта. Наращивание же объемов импорта потребительских товаров способствует повышению доли импорта в структуре товарных ресурсов розничной торговли.

Судя по данным табл. 7, доля импорта в структуре товарных ресурсов розничной торговли в последнее время из года в год растет: если в 2004 г. она составляла 43%, то в 2005 г. – уже 45%, в 2006 г. – 46%, а в I квартале 2007 г. – 48%.

Таблица 7

Динамика структуры товарных ресурсов розничной торговли в России за 2004–2007 гг., %

Показатели	Годы			
	2004	2005	2006	I квартал 2007
Товарные ресурсы розничной торговли	100	100	100	100
в том числе:				
отечественное производство	57	55	54	52
поступление по импорту	43	45	46	48

Примечание. Сост. по данным сайта Министерства экономического развития и торговли: <http://www.economy.gov.ru>

Столь высокая доля товаров импортного производства позволяет обеспечить сбалансированность спроса и предложения на потребительском рынке товаров, способствует созданию необходимой конкурентной среды и ограничению роста потребительских цен на товары. Вместе с тем высокая доля импорта в обороте розничной торговли

оказывает негативное влияние на формирование баланса ресурсов с точки зрения высокой степени зависимости рынка товаров от внешнеэкономической конъюнктуры.

Особенностью последних лет стало постепенное снижение удельного веса продажи товаров на российских рынках в обороте роз-



ничной торговли (рис. 3)<sup>11</sup>. Это свидетельствует, с одной стороны, о насыщении магазинов разнообразным ассортиментом товаров с широким диапазоном цен, добротного качества, а с другой – о возрастании недовольства населения качеством товаров и условиями их продажи на рынках. Однако розничные рынки пока форми-

руют значительную часть оборота розничной торговли, хотя при этом наблюдается тенденция к снижению их доли. По продовольственным товарам в 2004 году доля рынков составляла 17,6%, в 2005 г. – 16,8, а в 2006 г. – 15,6, по непродовольственным товарам соответственно – 26; 24,5 и 22,8%.

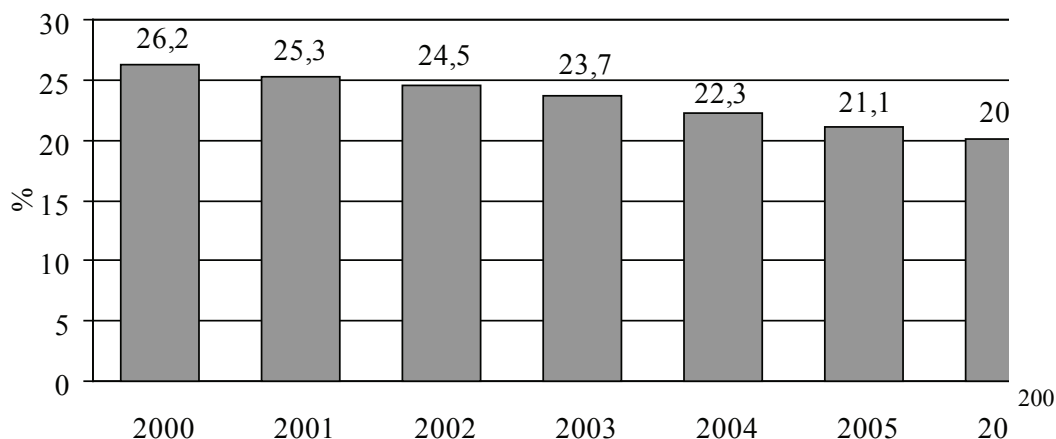


Рис. 3. Динамика удельного веса продажи товаров на рынках в обороте розничной торговли в России за 2000–2006 гг., %

Как видно из рис. 4, число розничных рынков сокращается<sup>12</sup>. Если на начало 2005 г. действовало 6444 таких рынков, то на начало 2007 г. – только 5892. Часть из них была преобразована в современные торговые комплексы, а другая – ликвидирована. В первом полугодии

2007 г. происходило дальнейшее сокращение количества рынков и к июню на территории Российской Федерации действовало 5075 рынков. По состоянию на 1 июня 2007 г. в среднем на всех розничных рынках не использовалось каждое пятое торговое место.

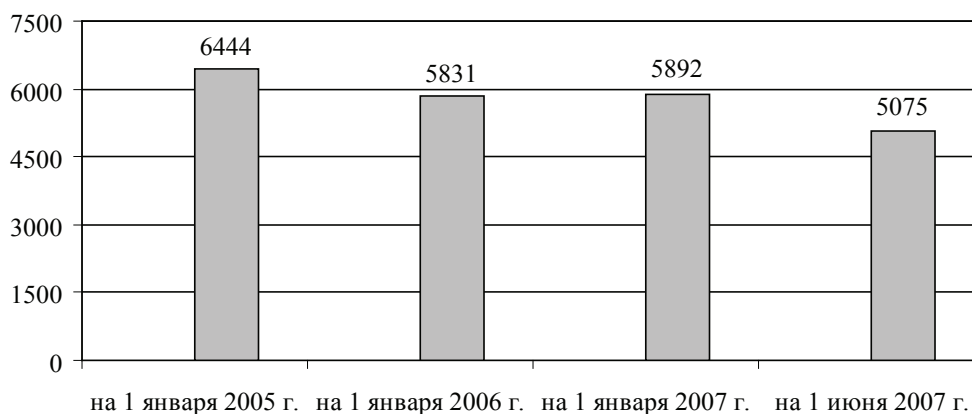


Рис. 4. Динамика численности розничных рынков в России за 2005–2007 гг., количество единиц

Отечественные и иностранные инвесторы сейчас активно развивают торговые сети разного формата (от дискаунтеров до гипермаркетов), осуществляют экспансию во всех регионах страны. И в ближайшее время эта тенденция, скорее всего, сохранится. По оценке экспертов, торговые сети уже контролируют более 15% (в крупных городах – до 50%) внутреннего рынка. Функционирует более 110 торговых сетей, работающих в разных ценовых сегментах рынка. Тенденция роста сетевой торговли создает до-

полнительные возможности расширения рынка и дает значительный положительный эффект. Повышается прозрачность торговых операций, выход товарооборота из тени увеличивает налоговые поступления, внедряются современные технологии. Для производителей появляются возможности увеличения объемов реализации произведенных товаров, расширяется география сбыта. Сетевая торговля способствует развитию конкуренции, стимулирует производителей повышать качество продаваемых товаров.



Что касается развития платных услуг населению, то за последние годы наблюдается достаточно высокая динамика их роста (табл. 8). В 2004 г. темп прироста физического объема платных услуг был равен 8,4%, в 2005 г. – 7,5%, в 2006 г. – 8,1%. За первое полугодие 2007 г. он составил 7,2%, что на 0,4 процентных пункта ниже, чем за аналогичный период предыдущего года. Росту спроса населения на платные услуги способствует замедление динамики роста цен на них. Вместе с тем цены на услуги по-прежнему опережают цены на товары, и сохраняется тенденция опережения темпов роста цен и тари-

фов на платные услуги населению над общей динамикой потребительских цен в целом, что оказывает преобладающее влияние на спрос населения на услуги. Рост цен на услуги происходит под влиянием нескольких факторов, основным из которых является значительный рост административно регулируемых тарифов на жилищно-коммунальные услуги, отдельные виды пассажирского транспорта (проезд в метро, на городском муниципальном автобусе, трамвае, троллейбусе, железнодорожном транспорте), объем которых в общем объеме услуг достаточно высок.

Таблица 8

Динамика физического объема платных услуг населению России за 2000–2006 гг.

Показатели	Годы						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Физический объем платных услуг населению в млрд руб.	602,8	811,7	1088,0	1430,7	1789,8	2264,7	2803,0
в % к предыдущему году	104,7	101,6	103,7	106,6	108,4	107,5	108,1

Примечание. Сост. по: Вопросы статистики. 2007. № 3. С. 90; данным сайта Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>

Приведенная ниже диаграмма (рис. 5)<sup>13</sup> свидетельствует о том, что за 2005 г. темпы прироста цен и тарифов на платные услуги населению в целом составили 15,4%, за 2006 г. – 10%, за первое полугодие 2007 г. – 10,5%. В январе – июне 2007 г. цены на жилищно-коммунальные услуги подоро-

жали на 12,7%, транспортные – на 11,9%. Цены на услуги связи выросли на 10,5%, в то время как за 2006 г. – лишь на 0,3%. Это было вызвано сильным удорожанием (на 44%) абонентской платы за неограниченный объем местных телефонных соединений.

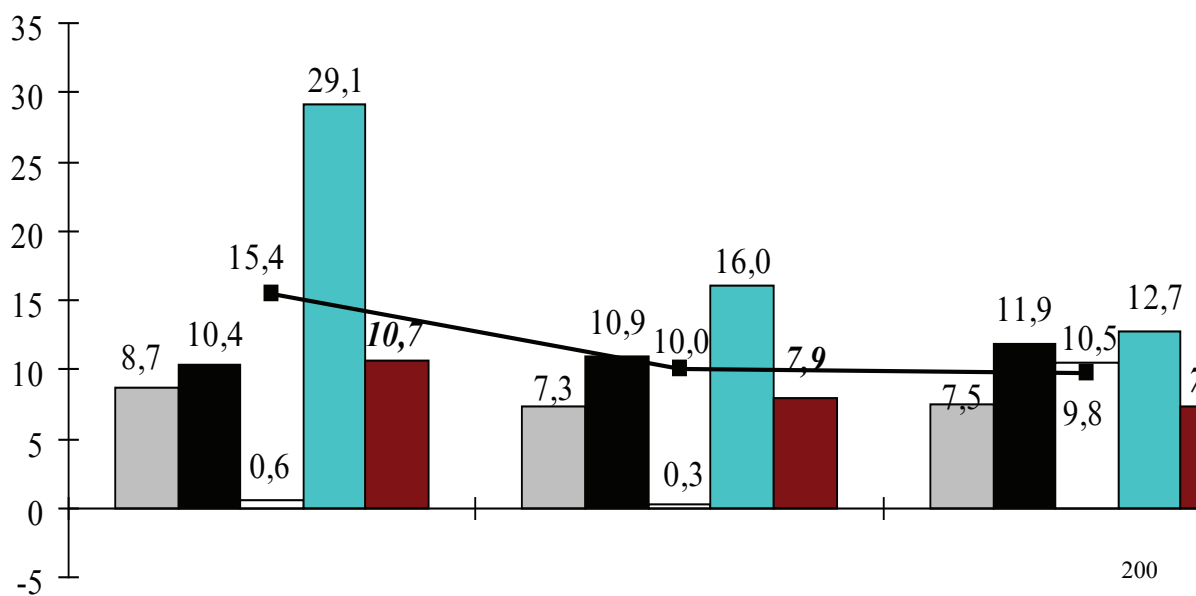


Рис. 5. Темпы прироста цен и тарифов на отдельные виды платных услуг населению в России в первом полугодии 2005–2007 гг., на конец периода, % к декабрю предыдущего года: — бытовые услуги; — услуги связи; — медицинские услуги; — транспортные услуги; — жилищно-коммунальные услуги; — платные услуги в целом



Не менее значительным фактором роста цен остается монополизация организаций по отдельным видам услуг (химической чистке и крашению, услугам прачечных, санаторно-оздоровительных учреждений и др.). При этом в структуре расходов на оплату услуг можно выделить несколько основных тенденций: основную долю занимают услуги обязательного характера: жилищно-коммунальные, пассажирского транспорта, связи; потребление услуг культуры, отдыха, осуществляется преимущественно семьями с относительно высоким доходом; активное потребление бытовых услуг осуществляют семьи со средним уровнем доходов, тогда как семьи с низким уровнем доходов вынуждены ориентироваться на самообслуживание; потребление платных услуг образования характерно для среднедоходных и высокодоходных слоев общества.

Вышеизложенное дает основание судить о том, что национальное хозяйство современной России, будучи ориентированным на развитие рыночных отношений, имеет возможности самоорганизации. Приватизация, не решившая проблемы создания эффективного собственника, тем не менее, открыла путь к становлению полноценного частного сектора. Сформировавшаяся сфера малого и среднего бизнеса, несмотря на невысокие темпы роста, обладает высоким инновационным и адаптационным потенциалом, составляя основу механизма саморегулирования национального хозяйства. В структуре денежных расходов россиян при слабом использовании стандартных национальных рыночных институтов растут расходы, связанные с приобретением недвижимости и финансовых активов. Под действием глобализации в относительно развитых технологических укладах, характеризующих национальный прогресс, конкуренция, усложняясь, переходит на качественно новый уровень (уровень «коокооперации», где рыночные субъекты, с одной стороны, являются конкурентами, а с другой – заключают между собой союз о кооперации в достижении своих кооперативных целей) и принимает новые формы (конкуренция по «интеллектуальному капиталу», квазиконкуренция через административный ресурс правительства страны дислокации конкурента, конкуренция нетрадиционных нематериальных активов и пр.), позволяющие транснациональным корпорациям проникать на российские рынки. Потребительский рынок динамично развивается в условиях благоприятной экономической конъюнктуры, устойчивого роста реальной заработной платы и пенсий, поступления отечественных и импортных товаров в объемах, обеспечивающих платежеспособный спрос населения.

Вместе с тем несбалансированность рыночных преобразований в разных сферах национального хозяйства России и незавершенность институциональных трансформаций обостряют экономические проблемы. Преодоление неустойчивости экономического развития будет достигаться по мере становления полноценного частного сектора. Для превращения собственности граждан в действующий капитал, а их самих – в активных субъектов изменений должны быть созданы институциональные механизмы, система гарантий со стороны государства. Это не должно мешать укреплению и умножению государственной собственности, выступающей интегрирующим фактором управления национальным хозяйством. Формирование стратегии экономического развития, адекватной угрозам глобализации, достижимо за счет встраивания консолидированных форм целенаправленного действия всех хозяйствующих субъектов и субъектов управления каждого региона в повышение его конкурентоспособности. Для этого в пространстве региона должны быть созданы принципиально новые условия развития конкуренции, а рычагами макрорегулирования инициирован спрос на создаваемую в этом пространстве продукцию.

#### Примечания

- 1 См.: Обзорение российской экономики // Экономическое развитие России. 2007. № 4. С. 69.
- 2 Данные сайта Федеральной службы государственной статистики. <http://www.gks.ru>
- 3 Итоги социально-экономического развития Российской Федерации в первом полугодии 2007 года / Сайт Министерства экономического развития и торговли. <http://www.economy.gov.ru>
- 4 См.: Шабанова М.А. Новое поколение российского бизнес-сообщества: особенности профессионализации и адаптации // Социс. 2006. № 12. С. 36–38.
- 5 <http://www.transparency.org.ru>
- 6 Есенин М.А. Рейтинговая оценка регионов Центрального федерального округа по уровню развития малого предпринимательства // Вопросы статистики. 2007. № 5. С. 49.
- 7 Там же.
- 8 См.: Малое предпринимательство в России. М.: Госкомстат России, 2001. С. 38, 70–78.
- 9 <http://www.economy.gov.ru>
- 10 Там же.
- 11 Там же.
- 12 Там же.
- 13 Там же.





УДК 330.01 (082)

## РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КОРПОРАЦИЯМИ И МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Ю.П. Кулик

Начальник Московского УВД  
на воздушном и водном транспорте

Современная рыночная экономическая система базируется на дуальных отношениях хозяйствующих субъектов – малом и среднем бизнесе, с одной стороны, и крупном бизнесе, с другой. Если первые придают мобильность и гибкость экономической системе, то второй – конкурентоспособность и устойчивость. В процессе трансформации экономики постсоциалистических стран возникли самостоятельные малые и средние предприятия. Крупные российские корпорации (холдинги, ФПГ и т.п.) стали возникать на основе приватизации крупных в прошлом социалистических предприятий, а также путем объединения нескольких менее крупных хозяйствующих структур. Этим обусловлена необходимость исследования экономических отношений малого, среднего и крупного бизнеса в России.

### Development of Economic Relations Between Corporations and Small and Medium Enterprises

Yu.P. Kulik

The modern market economic system is based on dual relations between managing subjects, namely, the small and medium business, on the one side, and the large business, on the other side. While the former one gives mobility and flexibility to the economic system, the latter one attaches it competitiveness and stability. During economical transformation of the post-socialist countries, independent small and medium enterprises have appeared. Large Russian corporations (holdings, financial-industrial groups, etc.) began to arise from privatization of large national enterprises and by association of several smaller managing structures. This causes the necessity to study the economic relations between the small, medium, and large business in Russia.

Корпоративный сектор является основой современной экономики. На него приходится от трети до половины мировой промышленной продукции, половина международной торговли. Крупные корпорации обеспечивают технологический прогресс, экономический рост и социальную защищенность граждан в развитых странах; особенно весомы их позиции в наукоемких, инфраструктурных и природоэксплуатирующих отраслях экономики. Деятельность крупных корпораций сокращает потери, связанные с конкуренцией, ведет к смягчению кризисов. Насыщенность экономики крупными корпорациями и картелями увеличивает предсказуемость динамики цен. Так, в настоящее время цены растут наименьшими темпами именно в тех странах рыночной экономики, где «монополии» занимают относительно более



прочные позиции (Германия, Великобритания, Япония, США).

Тенденции формирования и функционирования корпораций отражают закономерности развития мирового производства и носят универсальный характер. К таким закономерностям относятся: концентрация капитала (слияния и поглощения, создание стратегических альянсов); интеграция промышленного и финансового капитала; диверсификация форм и направления деятельности; глобализация деятельности; интернационализация движения капитала.

Конкурентное преимущество крупных корпораций перед мелкими и средними хозяйствующими рыночными субъектами вытекает, прежде всего, из того обстоятельства, что они обладают несравнимыми возможностями в области разработки и налаживания в значительных масштабах и в сжатые сроки производства новых видов продукции. Получение преимуществ в конкурентной борьбе крупными корпорациями определяют следующие моменты: 1) преференции в получении кредитов, а в критических обстоятельствах и правительственной поддержки; 2) определение производственной программы в расчете на пространственно более широкий рынок сбыта; 3) большие возможности диверсификации производства; 4) экономия на издержках производства и сбыта; 5) в силу маневрирования внутри корпоративных структур всеми видами ресурсов реализация экологических программ и программ ресурсосбережения облегчается, а риски не достижения поставленных целей минимизируются; 6) наличие внутренних финансово-инвестиционных институтов обеспечивает экономическую эффективность природоохранных и ресурсосберегающих программ; 7) корпоративные структуры могут осуществлять непрерывную подготовку и переподготовку кадров всех уровней; 8) корпорации обладают потенциалом цивилизованного лоббирования своих интересов на субфедеральном и федеральном уровнях и др.

Таким образом, современная структура рынка с господством крупных корпораций (а таковыми являются рынки фактически всех развитых стран и мировой рынок в целом) в принципе имеет огромные преимущества в эффективности перед рынком предприятий.

Экономические реформы в постсоциалистических странах характеризуются ускоренным развитием мелких и средних производителей и попытками демонополизации государственной



экономики. Реформы нацелены на создание рынка предприятий. За время реформ в России практически мало создано крупных корпораций, которые могли бы претендовать на статус ТНК хотя бы в масштабах экономического пространства СНГ. Таким образом, принятая формула рыночного строительства (демонополизация, разгосударствление, приватизация прав владения, а не прав использования) ведет к появлению в России экономики с принципиально иной структурой, нежели та, которая характерна для развитых стран. Структура эта неоптимальная по многим параметрам. В частности, она делает экономику неспособной должным образом реагировать на акции финансово-бюджетной политики (что и вынуждает прибегать к методам прямого административного регулирования) и сокращает, при недостатке крупных корпораций, экспортный потенциал экономики.

Представляется, что негативные проявления монополизации российской экономики – это прямое следствие неразвитости ее корпоративной основы. Чем больше производителей на рынке и чем они мельче, тем менее чувствителен рынок к регулированию традиционными средствами бюджетной и финансовой политики. Поэтому процессы концентрации производства (как и торговли, банковского дела, и т.п.) поднимают эффективность бюджетно-финансового регулирования рыночного хозяйства, что способствует дальнейшей оптимизации всего процесса экономического развития.

Концентрация производства в крупных корпорациях облегчает и государственное регулирование рыночной экономики. Чем выше удельный вес корпораций в экономической жизни, тем все более значительная часть производства выводится за пределы собственного рыночного и государственного регулирования и управляется на корпоративном уровне<sup>1</sup>.

Исходя из этого можно сделать вывод о необходимости разработки и реализации принципиально иной стратегии экономической политики, ориентированной на создание мощной корпоративной экономики, формирование крупных отечественных корпораций как основы эффективного использования производственного, технологического и трудового потенциала страны. Корпоративные отраслевые и межотраслевые диверсифицированные объединения должны стать главными проводниками российской экономической политики и способствовать достижению стратегических целей экономики.

В современном хозяйственном механизме общества функции государственного сектора и крупных независимых корпораций взаимодополняемы. Если на рынке преобладают мелкие производители, то наличие крупномасштабного прямого участия государства в промышленном производстве абсолютно необходимо. При наличии же системы крупных корпораций, действующих

в соответствии с законами рынка (некоторые из них могут быть государственными или смешанными), потребность в концентрации значительного объема производства на государственных предприятиях, производственная программа которых регулируется в основном административными средствами, резко сокращается.

Инкорпорирование государственных предприятий служит наиболее перспективным направлением развития госпредпринимательства, потому что, во-первых, корпоративная собственность допускает гибкие комбинации отношений частной и государственной собственности; во-вторых, входящие в состав корпораций частные кредитно-финансовые учреждения способны обеспечить финансирование высокотехнологичных капиталоемких предприятий; в-третьих, корпоративные структуры способствуют снижению трансакционных издержек.

Наиболее перспективна холдинговая модель функционирования корпораций со смешанной формой собственности. Особенность рассматриваемой модели – её преимущественная ориентация на реализацию производственных и инвестиционных программ, блокирующая спекулятивные мотивы использования внутренних сбережений предприятий. Определенный опыт создания и функционирования подобных корпораций имеется в оборонной промышленности.

Немаловажное значение приобретают в настоящее время процессы корпорирования в агросфере. Мировой опыт демонстрирует модель развития сельского хозяйства, сочетающую рыночную организацию и ориентацию на экономический интерес производителя с преимуществами крупного производства. Соответствующая концептуальная модель реализуется путем формирования различного рода интегрированных внутриотраслевых и межотраслевых финансово-производственных структур.

Развертывание корпоративных структур позволяет комплексно решить актуальные текущие и перспективные задачи развития отечественного агропромышленного комплекса. Именно «жесткие» интегрированные крупные формирования (комбинаты, концерны и холдинги) позволяют восстановить технологическое и финансово-экономическое единство агропромышленного производства, максимально сбалансировать интересы входящих в объединения предприятий, не отменяя результатов реформирования последних и итогов приватизации собственности в АПК.

Не меньшее значение представляют также процессы корпорирования в нефтегазовом секторе. Так, если в 90-е гг. в нефтегазовом секторе доминировали процессы укрепления и консолидации интегрированных структур, созданных в ходе приватизации данного сектора, то на рубеже веков здесь обнаруживается тенденция поглощения лидерами менее крупных корпораций.



В отечественной экономике имеется также положительный опыт создания и функционирования территориальных межхозяйственных объединений (ТМО), являющихся, по сути, крупно интегрированными институтами. В числе главных задач – проведение единой технической политики в вопросах эксплуатации городского хозяйства, а также объединение финансовых, материальных и трудовых ресурсов для развертывания крупномасштабных работ общерегионального значения в отношении систем жизнеобеспечения. Создание ТМО позволило объединить усилия предприятий для улучшения эксплуатации жилищного фонда и других объектов территориального хозяйства, повысить оперативность управления, создать основу консолидации предприятий.

Однако при всей значимости корпораций необходимо исходить из дуального характера основы современной экономической системы любой страны с развитыми рыночными отношениями. С одной стороны, существует крупный бизнес, придающий конкурентоспособность экономике, а с другой – малый и средний бизнес, обуславливающие гибкость и мобильность экономической системы. Проблемы малого и среднего бизнеса не потеряли своей актуальности в современной экономической системе России.

Создание основ рыночной экономики в России, как и в других странах, сопровождается формированием множества малых и средних фирм. Значение малого и среднего предпринимательства в рыночной экономике отнюдь не малое: это их существенная часть, их массовая база и интегральный элемент конкурентного рыночного механизма. Без малого и среднего бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Следовательно, становление и развитие последних, наряду с крупным бизнесом, является стратегической проблемой экономической политики при переходе к социально ориентированному рыночному хозяйству.

Малое и среднее предпринимательство, оперативно реагируя на изменение рыночной конъюнктуры, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Эта черта малого и среднего бизнеса приобретает в современных условиях особую значимость в силу быстрой индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, ускорения научно-технического прогресса, возрастания номенклатуры производимых товаров и услуг. Малый и средний бизнес мобилизует значительные финансовые и производственные ресурсы населения (в том числе трудовые и сырьевые), которые в его отсутствие не были бы использованы. Существенный вклад вносят малый и средний бизнес и в формирование конкурентной среды, что для отечественной высокомонополизированной в прошлом экономики имеет первостепенное значение. Важна роль малого и среднего бизнеса в осуществлении прорыва по ряду важнейших направлений научно-технического про-

гресса. Заметен вклад малого и среднего бизнеса и в решение проблемы занятости.

Необходимо, наконец, отметить роль малого и среднего бизнеса в смягчении социальной напряженности и демократизации рыночных отношений, поскольку именно малое и среднее предпринимательство является фундаментальной основой формирования среднего класса и, следовательно, ослабления присущей рыночной экономике тенденции к социальной дифференциации. Все эти и другие свойства малого и среднего бизнеса делают их развитие существенным фактором реформирования экономики России.

Процесс создания в РФ малых предприятий начался в 1988 г. Бурный рост их числа наблюдался в 1990–1995 гг., но за последние годы число малых предприятий существенно не изменилось (рис. 1).

Это означает, что малое и среднее предпринимательство как особый сектор рыночной экономики России еще находится на стадии становления. Более того, развернувшиеся после финансового кризиса 1998 г. процессы сдерживают образование секторов малого и среднего предпринимательства, а подчас и ведут к ликвидации уже образовавшихся малых и средних предприятий, в том числе и в жизненно важных для страны сферах реализации новейших достижений научно-технического прогресса.

Согласно данным Госкомстата России, максимальное количество зарегистрированных малых предприятий практически во всех регионах приходится на сферу торговли и общественного питания, что связано прежде всего с относительно низкими стартовыми затратами на данные виды бизнеса и относительно быстрой оборачиваемостью капитала. Число малых предприятий указанной сферы составило 388 тыс., или 46% зарегистрированных предприятий этого рода, и на них были заняты около 2,6 млн человек, то есть примерно 34% всех занятых на малых предприятиях.

Следующая по значимости группа предприятий малого бизнеса, имеющая наибольшие перспективы интеграционного взаимодействия с корпорациями, связана с промышленностью и строительством. Удельный вес предприятий этих отраслей в общем количестве малых предприятий составил соответственно 14,8 и 14,5%, в общей занятости на малых предприятиях – 20,6 и 20,8%. Максимальное распространение малый бизнес соответствующих профилей получил и в тех субъектах РФ, где наиболее развиты такие отрасли индустрии, как легкая, лесная (включая деревообработку) и пищевая. На эти отрасли приходится свыше трех четвертей зарегистрированных малых предприятий промышленной сферы и занятых на них. Строительство – сфера, где предприятия малых размеров заняли самое весомое место среди всех предприятий отрасли в регионах страны: доля малых строительных предприятий здесь около 40%.

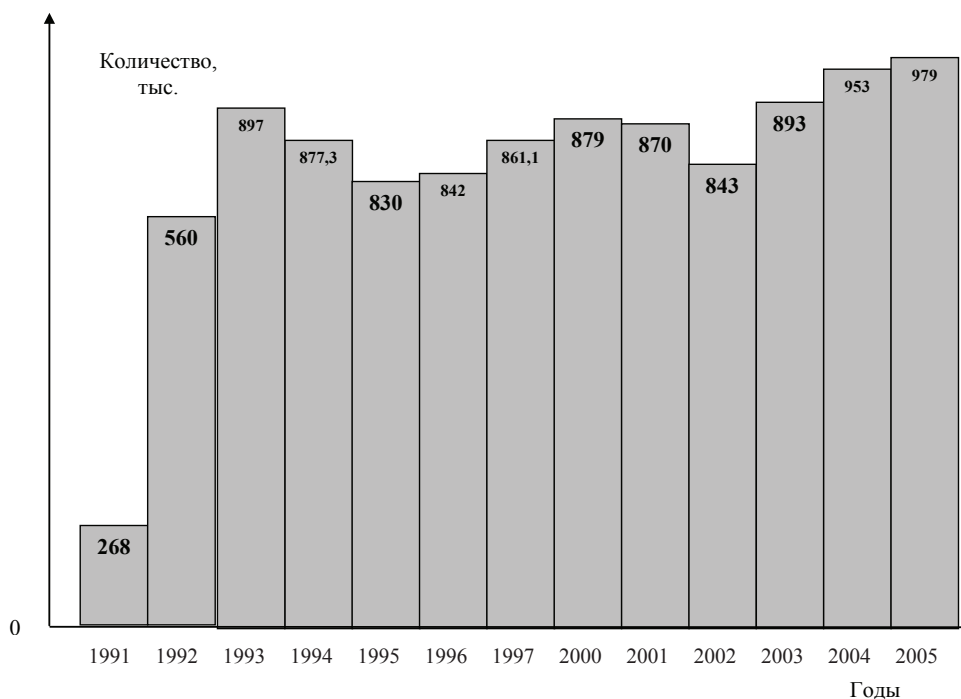


Рис. 1. Динамика численности малых предприятий в РФ в 1991–2005 гг., тыс.<sup>2</sup>

В системе малого и среднего бизнеса важную роль играет инновационное предпринимательство. Объект такого бизнеса – все движение научной идеи, от ее выдвижения учеными до состоявшегося практического воплощения в требующихся масштабах. Базовой основой инновационного цикла выступает сфера материального производства. Хозяйственная практика подтверждает важность серьезной государственной поддержки малого и среднего инновационного бизнеса.

Существенным фактором, сдерживающим развитие малого и среднего предпринимательства, является неразвитость рыночной инфраструктуры, нацеленной на обслуживание предприятий данного сектора бизнеса. Еще один важный фактор, негативно воздействовавший длительное время на российский малый и средний бизнес, – спад производства. Он губителен для малого бизнеса, поскольку усиливает монополистический характер экономики, подхлестывает инфляционную спираль, порождает экономический хаос и неуверенность, ведет к сужению емкости внутреннего рынка, что существенно сдерживает развитие предпринимательской деятельности в производственной сфере. Во многом неотработанными остаются правовые и организационные вопросы развития малого и среднего предпринимательства, недостаточно четко определены количественные и качественные критерии среднего предпринимательства.

Несмотря на декларируемую поддержку малого и среднего бизнеса со стороны государства, воздействие последнего на процесс становления предпринимательства явно недостаточно. Анализ содержания существующих программ (в

первую очередь это относится к федеральным) позволил вскрыть их наиболее существенные недостатки: 1) рассогласованность, «нестыковку» элементов программ, в частности, аналитических (констатирующих) разделов и блока основных мероприятий; 2) декларативность, неконкретность поставленных задач; 3) слишком широкий спектр планируемых мероприятий, ведущих к распылению и без того скудных средств; 4) как следствие всего вышесказанного – нереалистичность, необоснованность ожидаемых конечных результатов.

Значительно улучшить предпринимательский климат в России способна самоорганизация малых и средних предприятий. Поэтому особое внимание следует уделить проблемам формирования эффективных механизмов взаимодействия государства с объединениями, выражающими интересы малых и средних предпринимательств, и появления между властью и бизнесом отношений социального партнерства.

Поступательное движение малого и среднего предпринимательства является важнейшим фактором успешного решения проблем формирования конкурентных, цивилизованных рыночных отношений; расширения ассортимента и повышения качества товаров (работ, услуг); приближения производства товаров и услуг к конкретным потребителям; содействия структурной перестройке экономики; придания ей гибкости, мобильности, маневренности; привлечения средств населения для развития производства; создания дополнительных рабочих мест, сокращения уровня безработицы; формирования социального слоя собственников, владельцев предприятий (фирм,





компаний); активизации научно-технического прогресса; содействия деятельности крупных предприятий; освобождения государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа. Эти и другие, экономические и социальные функции малого и среднего предпринимательства ставят их развитие в разряд важнейших государственных задач, делают их органической частью экономической политики государства.

Из анализа роли малых и средних предприятий в экономической системе вытекает то, что внешняя среда последних формируется, в частности, под влиянием крупного бизнеса. Как показывает зарубежный опыт, в рыночной экономике значительная, если не доминирующая часть малых и средних фирм находится в сфере интересов крупных предприятий. Малый

и средний бизнес не просто охвачен системой кооперационных связей с крупным бизнесом: они – неотъемлемая часть производственной структуры крупных корпораций. Корпорации используют рыночную и структурную гибкость малых и средних предприятий, их инновационные возможности.

Кооперирование малых и средних предприятий с крупными в определенной степени способно нейтрализовать несовершенство государственной политики поддержки малого и среднего бизнеса. Развитие подобной кооперации делает фирмы основным объектом и субъектом данной политики, оставляя за государством функции создания общих рамочных условий хозяйствования. Взаимодействие малых (средних) предприятий с корпорациями осуществляется в многообразных формах (рис. 2).

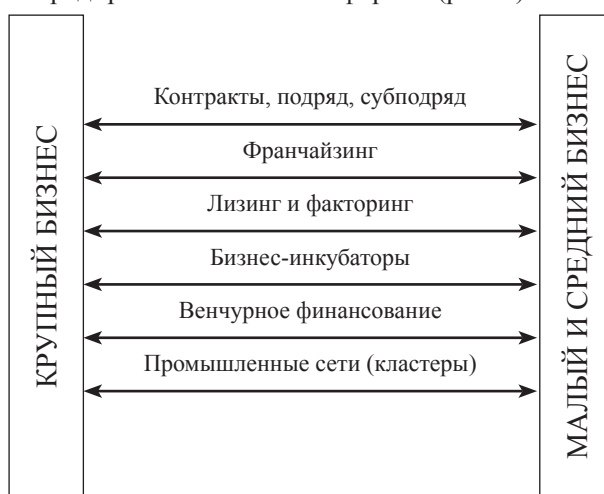


Рис. 2. Формы взаимодействия крупного бизнеса с малым и средним бизнесом

Содержание всех этих форм – интеграция, переплетение функциональных областей крупных, средних и малых хозяйствующих субъектов: производственных (подряд и субподряд); производственно-сбытовых (франчайзинг); инновационных (венчурное финансирование); производственно-финансовых (лизинг и факторинг); промышленно-предпринимательских («инкубаторы» малого и среднего бизнеса).

По сравнению с малыми предприятиями, самостоятельно открывающими собственное дело, малые и средние партнеры крупного бизнеса обладают рядом существенных преимуществ, в числе которых готовая «ниша» рынка, что дает возможность в кратчайшие сроки развернуть дело; полный пакет информации о материалах, сырье, оборудовании, поставщиках, системе сбыта, методах работы; работа под известной торговой маркой; получение относительно дешевой и качественной рекламы; информация по наилучшему территориальному размещению бизнеса; возможность покупки у крупного партнера необходимого оборудования и материалов со скидками; приоб-

ретение навыков работы по стандартам высшего качества; обучение персонала; административная поддержка со стороны крупного партнера; поддержка в осуществлении научных исследований и разработок; содействие в маркетинговых исследованиях и др. Перечисленные преимущества, обретаемые малыми и средними партнерами в результате кооперационных связей, становятся основой повышения их жизнеспособности.

Очевидны выгоды, извлекаемые крупным бизнесом из интеграции с малым и средним бизнесом. Промышленные корпорации с помощью рассматриваемой системы устанавливают контроль над рынком с минимальным риском и затратами, так как малые и средние партнеры вкладывают в дело собственный капитал. Средства и усилия корпораций, таким образом, могут быть сконцентрированы на основной производственной деятельности. Благодаря системе контрактов промышленный капитал получает возможность с относительно небольшими издержками контролировать территориально раздробленный рынок. Расширение контролируемой сбытовой сети про-



исходит быстрее, чем организация собственных торговых филиалов, поскольку процесс идет в значительной степени на базе модернизации малых и средних предприятий, уже утвердившихся на рынках.

Комплексный подход к анализу форм взаимодействия крупных, малых и средних партнеров предполагает выявление его специфических противоречий, связанных с объективно обусловленными несовпадениями интересов участников предпринимательской деятельности.

В первую очередь следует выделить противоречие между жесткостью единых стандартов, критериев и принципов, централизованно устанавливаемых крупным партнером, и спецификой контрактных условий работы малых и средних партнеров. Существенным представляется также противоречие между длительными сроками действия договоров и непредсказуемостью динамики многих параметров хозяйствования малой или средней фирмы. Существует противоречие между высокой платой за включение в партнерские отношения и недостаточным, как правило, стартовым потенциалом новых малых и средних партнеров. Есть и противоречие интересов крупного, малого и среднего партнеров в регионе. Первый нацелен на максимальный объем продаж, и в случае благоприятной конъюнктуры стремится к наращиванию числа предприятий-партнеров, работающих на данном региональном рынке. Малый или средний партнер, напротив, заинтересован в получении исключительных прав на обслуживание территории. Крупному капиталу присуще также противоречие между стремлением к безграничному росту, подчинению более мелких фирм и тенденцией к самоограничению, обусловленной объективными трудностями управления в рамках масштабных структур, лимитированностью финансовых, материальных и кадровых ресурсов хозяйственной организации, действиями конкурентов и другими факторами внешней среды, затрудняющими слияния и поглощения.

Успешная реализация интеграционного потенциала рассматриваемых отношений напрямую связана с нахождением адекватных форм движения и разрешения охарактеризованных выше противоречий. Опыт развитых стран свидетельствует, что важным средством решения проблем становится совершенствование практики составления и заключения соответствующих договоров. В них по настоянию малых или средних фирм все чаще фиксируются: особенности условий хозяйствования в конкретном регионе; приемлемые сроки действия соглашений с возможностью их пролонгации; формы финансовой помощи со стороны крупного партнера; его обязательства по соблюдению эксклюзивных прав малых и средних партнеров на данной территории и т.п.

Ключевая роль в разрешении анализируемых противоречий принадлежит государству, обязанному активно поддерживать отношения крупного,

среднего и малого бизнеса. Алгоритм поддержки таков: во-первых, государство создает благоприятную для развития этих отношений внешнюю среду (правовую, налоговую, таможенную); во-вторых, оно оказывает целевую помощь (финансовую, информационно-поисковую, консалтинговую) конкретным фирмам; в-третьих, властные структуры создают и поддерживают институты и организационные структуры, нацеленные на стимулирование форм взаимосвязей между фирмами бизнеса.

Однако далеко не все позитивные характеристики кооперации малых, средних и крупных предприятий в рыночной экономике могут сегодня однозначно проецироваться на российские реалии. Специфику формирования системы взаимосвязей российского крупного бизнеса с малым и средним бизнесом можно определить следующим образом.

Во-первых, в отличие от стран Запада в экономике России на передний план выходит не формирование производственных связей крупного, среднего и малого бизнеса, а включение торгово-посреднических малых и средних предприятий в общие снабженческо-сбытовые, маркетинговые схемы работы соответствующих подразделений крупных предприятий.

Во-вторых, налаживание производственной кооперации между малыми, средними и крупными предприятиями сдерживается недостатком инвестиционных ресурсов на предприятиях.

В-третьих, специфика переходной экономики делает особо важным участие малых и средних предприятий в приватизации и реструктуризации крупных предприятий.

В-четвертых, принципиальное значение для возрождения национальной экономики приобретает сотрудничество малых, средних и крупных предприятий в сфере НИОКР и инноваций в топливно-сырьевом и энергетическом комплексах, передовых сегментах ВПК.

Недостаточная развитость связей между крупными и малыми (средними) предприятиями обусловлена как последствиями долговременного экономического кризиса, так и рядом специфических причин: отсутствием необходимой нормативной базы в области эффективного контроля над акционерной собственностью; значительными просчетами в практике государственной поддержки малого и среднего бизнеса; нехваткой подготовленных управленческих кадров, способных эффективно руководить малыми и средними предприятиями; отсутствием действенного контроля со стороны руководителей крупных предприятий над деятельностью малых и средних предприятий.

К числу макроэкономических факторов, обуславливающих интенсивность взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса, относятся следующие: 1) укрепление экономического и инновационного потенциала страны; 2) разноо-



бразии внешнеэкономических интегрированных организаций; 3) реализация приоритетов промышленной политики государства; 4) осуществление целевых комплексных программ, требующих значительных материальных, трудовых и финансовых затрат по координации деятельности крупных, малых и средних предприятий; 5) реализация Федеральной программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса; 6) создание государственной системы информации (базы данных) о возможностях хозяйственной кооперации малых, средних и крупных предприятий; 7) обострение проблем охраны окружающей среды и ресурсосбережения; 8) необходимость создания дополнительных рабочих мест в российской экономике; 9) ограниченные возможности развития малых и средних предприятий в ряде отраслей промышленности и др.

Исходя из того, что будущее российского малого и среднего предпринимательства напрямую определяется возможностями формирования тесных кооперационных связей малых, средних и крупных предприятий предлагаем ряд мер по совершенствованию макроэкономических механизмов их взаимодействия:

- следует перевести в практическую плоскость проблему доработки федерального законодательства о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства по линии введения норм, стимулирующих процесс взаимодействия крупного бизнеса с малым и средним бизнесом;

- необходимо рационализировать формы участия крупнейших российских корпораций в реализации приоритетов промышленной политики государства, рассматривая взаимодействие крупноинтегрированных корпоративных структур с малым и средним бизнесом как составной элемент данной политики;

- нуждается в совершенствовании нормативно-правовое регулирование условий и форм взаимодействия малых и средних предприятий с крупными предприятиями, в частности, необходимо в этом аспекте более четко отрегулировать нормы гражданского законодательства, а также разработать специальное, более действенное хозяйственное законодательство, направленное на защиту интересов малого и среднего бизнеса;

- обязательным условием предоставления крупным предприятиям государственных и муниципальных заказов должно стать привлечение к их выполнению малых и средних предприятий;

- следует уточнить порядок использования имеющихся налоговых льгот для участников лизинговых операций (неэффективна льгота по налогу на НДС, отсутствует единая льгота по налогу на приобретение транспортных средств и т.д.).

Перспективной формой взаимодействия малого и среднего предпринимательства с крупным является использование простаивающих производственных мощностей, зданий и сооружений

на уже приватизированных и государственных предприятиях. Результаты проведения инвентаризации неиспользуемых производственных площадей и мощностей в ряде регионов России показали, что эффективность использования приватизированного имущества не всегда высока, что оставляет открытым вопрос о его передаче новым эффективным собственникам, в частности, малому и среднему бизнесу. Речь идет как о крупных предприятиях-банкротах, так и о формально продолжающих работать крупных предприятиях, но явно не имеющих перспективы полного использования располагаемых простаивающих мощностей и производственных площадей.

Для ускорения этого процесса предложено разрешить крупным предприятиям выводить простаивающие производственные площади и мощности («в резерв» с соответствующим освобождением от уплаты налогов на это имущество. Тем самым создаются реальные стимулы к передаче простаивающих мощностей крупных предприятий в пользование малому и среднему бизнесу в форме обязательной продажи, аренды и пр. Последнее требует внесение корректив в законодательную базу в целях преодоления ограничений со стороны прав формального собственника.

Поскольку процесс приватизации государственной собственности продолжается, то в механизмы приватизации необходимо ввести процедуры, которые содействовали бы развитию кооперации малого и среднего бизнеса с крупным бизнесом. При этом малый и средний бизнес получает возможность эффективного использования основных фондов, принадлежащих государству. Крупный бизнес, в свою очередь, получает надежных поставщиков комплектующих для своей продукции. Это направление очень перспективно, однако проблема усложняется тем, что основная часть простаивающего государственного оборудования достаточно стара и требует значительной модернизации.

Экономически целесообразно формирование эффективных малых и средних предприятий на базе отчуждаемых (отделяемых) от крупных предприятий комплексов жилищно-коммунального и социального назначения. Такие предприятия могут действовать, например, через систему смешанного финансирования (местный бюджет – «базовое предприятие» – непосредственно потребители жилищно-коммунальных и социальных услуг).

Осуществление процедур банкротства – еще одно из перспективных направлений развития отношений малого, среднего и крупного бизнеса. Существенным моментом деятельности «внешних управляющих» является проведение реструктуризации предприятий-банкротов (как правило, многопрофильных) с выделением ряда самостоятельных малых и средних предприятий. Малые и средние предприятия получают на более выгодных для себя условиях простаива-



вающие основные и производственные фонды предприятий-банкротов, а крупные предприятия освобождаются от лишней собственности и налогов на нее.

*Конкретные меры по развитию отношений малого (среднего) и крупного предпринимательства на микроэкономическом уровне:*

– необходимо внести соответствующие изменения и дополнения в законодательные и нормативные акты, что позволило бы более активно и эффективно использовать простаивающие мощности крупных предприятий в целях развития малого и среднего бизнеса;

– целесообразно разработать методику конкурсного распределения простаивающих производственных площадей и мощностей с включением в конкурсный «приз» определенных форм малого и среднего бизнеса (дополнительные инвестиционные кредиты, гарантии по кредитам на пополнение оборотных средств, обучение персонала, консалтинг и пр.). Обязательными условиями конкурса должны стать требования по установлению кооперационных связей с «базовым» (крупным) предприятием, созданию определенного количества рабочих мест для его работников, решению ряда социальных проблем;

– целесообразно создание пула банков с межрегиональными и региональными филиалами, инвестиционных и финансовых компаний, специализирующихся не только на общей работе с малым и средним бизнесом, но и на обеспечении с помощью сети филиалов и региональных систем эффективного взаимодействия малых и средних предприятий с крупными производствами;

– необходимо сформировать и отработать эффективные механизмы выдачи малым и средним предприятиям кредитов на реализацию промышленных проектов (особенно в инновационной сфере) при соответствующей поддержке крупных предприятий под гарантии правительственных органов;

– важно развитие внутри- и межотраслевых инновационных связей корпораций с малым и средним бизнесом. Желательно более широкое использование таких форм финансирования инновационных программ, как: а) учреждение и наделение корпоративным капиталом сети малых и средних научно-технических предприятий; б) создание общего имущества для выполнения приоритетных НИОКР на основе договоров и совместной деятельности без образования нового юридического лица; в) нахождение заинтересованных инвесторов среди будущих потребителей изделий, выпущенных с использованием совместных результатов НИОКР.

На основе анализа основных микроэкономических факторов оптимизации взаимодействия между корпорациями и субъектами хозяйствования необходимо отметить следующие моменты. В России негативное состояние хозяйственных связей между малым, средним и крупным бизнесом

можно определить двумя ключевыми моментами: слабая интегрированность и неравноправие. Первая означает неразвитость в России широко распространенных в мире систем контрактирования, франчайзинга, венчурного финансирования и т.п., что позволяет хозяйственным субъектам в развитых странах гармонично дополнять друг друга. Второе особенно ярко проявляется в распределении ресурсов, льгот, квот, государственных заказов, а также приватизационных мероприятиях.

В экономически развитых странах поддержка малого и среднего бизнеса базируется на взаимодействии последних с крупным бизнесом. Для этих целей создана гибкая система государственно-общественной и частной поддержки малых и средних предприятий. Реализуется эта поддержка, как правило, не в расчете на всю массу соответствующих малых и средних предприятий, а выборочно, по намеченным приоритетным направлениям. Центральным звеном этой системы является сфера НИОКР и внедрения новейших технологий на основе льготного кредитования и налогообложения, страхования и прямого финансирования. Для реализации соответствующих льгот создаются научно-технические и технологические фонды, технопарковые структуры, разветвленная сеть коммерческих и страховых банков. Их функционирование опирается на законы о поддержке инновационной деятельности, защите промышленной и интеллектуальной собственности, на антимонопольное законодательство.

Крупные зарубежные корпорации образуют «кристаллизационные ядра» современных национальных народнохозяйственных комплексов, вокруг которых выстраиваются сети малых и средних предпринимательских структур. Анализ этих сетей выявил вовлеченность в них подавляющей части малых и средних фирм. Так, в США лишь 25% экономики приходится на совокупность независимых компаний малого и среднего бизнеса, а 75% представлены системой крупных многоотраслевых хозяйственных блоков, объединяющих в единое целое значительные части хозяйства<sup>3</sup>.

При сетевом принципе организации межфирменного взаимодействия крупные корпорации осуществляют координацию планов и текущей деятельности, а также организуют обмен ключевым ресурсом – информацией. Таким образом, в рамках сети в определенной степени удается соединить два противоположных принципа – конкуренцию и кооперацию. Сеть остается достаточно гибкой для того, чтобы позволить малым и средним фирмам свободно конкурировать между собой за расширение своей доли в общем объеме продаж, привлекать в случае необходимости новые малые или средние фирмы со стороны. В то же время возникает возможность организовать, координировать деятельность всех входящих в соглашение малых и средних фирм таким образом, чтобы повысить их общую конкурентоспособность.





К числу стратегических преимуществ международных сетевых соглашений относят следующие: сокращение транзакционных издержек, связанных с заключением сделок; снижение производственных издержек на основе специализации и разделения труда, а также возможности для каждого члена сети концентрироваться на ключевых для него видах операций; расширение доступа к передовым технологиям и информации; совместное генерирование членами сетей новых информационных технологий; ускорение внедрения нововведений и выход на новые рынки; распределение риска между членами сетей.

На основе обобщения зарубежного опыта можно сделать выводы, имеющие как теоретическое, так и практическое значение.

1. Формирование международных предпринимательских сетей – закономерный итог эволюции системы рыночного хозяйствования, обусловленный ускорением научно-технического прогресса; появлением новой техники и технологий, облегчающих коммуникацию между отдельными членами сети; ростом интегрированности экономической среды и доступности самых разнообразных ресурсов; глубокими изменениями социально-психологического климата в обществе (развитием предпринимательской культуры, повышением роли деловой этики, формированием отношений доверия и взаимных обязательств); неспособностью крупных организационных

структур самостоятельно справляться с задачами оптимального распределения и использования ресурсов.

2. Международные сети, формирование которых началось во многом стихийно, все более превращаются в инструмент целенаправленной координации усилий участников процесса международного воспроизводства. Следовательно, возникает настоятельная необходимость изучения теоретических принципов формирования и функционирования международных сетей и выявления перспективных форм их внедрения в отечественную практику с учетом институциональных особенностей развития российской экономики.

3. Исходя из неудовлетворительных результатов деятельности российского малого предпринимательства выход видится в широкомасштабной интеграции малых, средних и крупных предприятий на основе гибкой государственно-корпоративной поддержки, ориентированной как на федеральный, так и на региональный и муниципальный уровни.

#### Примечания

- 1 Составлено автором по: Россия в цифрах. 2005 / Роскомстат. М., 2006. С. 31, 77.
- 2 Шахматов Ф. Государство и бизнес: Основы взаимодействия. М., 2003.
- 3 Бюро экономических исследований. М., 2005. С. 53.

УДК 330.567.2:330.146.111.6

## АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

И.В. Манахова

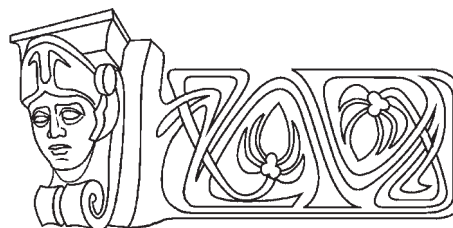
Саратовский государственный университет,  
кафедра экономической теории и национальной экономики  
E-mail: ManakhovaIV@info.sgu.ru

В статье рассматриваются основные теоретические подходы к исследованию кругооборота доходов населения как системы отношений «потребление–сбережение», раскрывается функциональная роль данной системы в современной экономике России, взаимосвязь и взаимодействие системы отношений «потребление–сбережение» и экономического роста.

#### The Alternative Spring of Social-economic Growth

I.V. Manakhova

The article reviews major theoretical approaches to research of circular flow income of households system relations «consumption-saving», to research the function role of these system in modern economic Russia, the interaction of system relations «consumption-saving» and economic growth



В последние годы в российской экономике наблюдается позитивная тенденция устойчивого роста объемов национального производства, по итогам 2007 г. реальный прирост ВВП составил 8,1%<sup>1</sup>. Однако проблема экономического роста не стала менее актуальной, напротив, важное значение приобретают вопросы экономии природных ресурсов и охраны окружающей среды, задачи обеспечения безопасности, проблемы сокращения неравенства в распределении доходов, сохранения нравственных ценностей, развитие творческого характера труда и другие составляющие характеристики эффективности и качества социально-экономического роста.

Методологическим принципом функционирования современной экономической системы выступает переплетение трех системообразующих



основ: рынка, государственного регулирования экономики и социальной устойчивости. С усложнением системы меняется принцип формирования основы общественной экономической системы: формы, связи и способы регулирования в решающей степени определяются не только функциями рынка и государства, но и социальными отношениями. Причем ключевая роль в экономике переходит к фактору социальной устойчивости системы<sup>2</sup>.

Возникновение нового типа смешанной экономики обусловлено общими и специфическими основаниями экономического развития. Общими причинами является то, что экономика неразрывно, внутренне связана с жизнеобеспечением и целями деятельности людей, каждого человека. Это определяется тем, что, во-первых, человек является непосредственным участником экономической деятельности по созданию и присвоению благ и других её результатов. Во-вторых, домохозяйства одновременно являются собственниками и факторов, и результатов деятельности, что предопределяет их специфические интересы как собственников в присвоении благ. В-третьих, все члены общества являются потребителями благ, которые достаются им в результате распределения и перераспределения. Возможности развития, потребления людей ограничены теми доходами, которые им в итоге достаются. В-четвертых, результаты экономической деятельности члены общества постоянно ощущают за пределами экономики – развитие социальной сферы, пенсионное обеспечение, размер пособий зависит от результатов функционирования экономики. Следовательно, экономика по своей сущности является социальной, граждане страны являются обязательными участниками экономических процессов на всех их стадиях.

В формирующейся экономической системе России возрастает роль капитализации и эффективности использования денежных доходов экономических субъектов. При переходе к рыночным отношениям, когда государство перестает концентрировать в своих руках весь фонд потребления и накопления общества, именно в системе отношений «потребление–сбережение» возникает новый мощный источник воспроизводства трудовых и инвестиционных ресурсов.

Раскрыть сложный процесс развития взаимоотношений потребления – сбережения можно, рассматривая их как систему. Система отношений «потребление–сбережение» – это экономическое явление, выступающее как совокупность многосторонних отношений между экономическими субъектами по поводу распределения и использования национального дохода на потребление и сбережение.

Теоретико-методологической основой движения системы отношений «потребление–сбережение» в экономике выступает содержание концепций макроэкономического равновесия и

общественного воспроизводства. Как следует из научной методологии, общественное воспроизводство необходимо рассматривать как процесс народнохозяйственного кругооборота, которому присущи определенные стадии, система их взаимосвязей<sup>3</sup>. Основу кругооборота процесса общественного воспроизводства образует движение взаимосвязанных индивидуальных капиталов многих экономических субъектов. В качестве прообраза капитала и его кругооборота можно исследовать известную экономическую модель движения доходов и продуктов в той её части, в которой домохозяйства участвуют в процессе кругооборота. Основополагающим принципом этой экономической модели является принцип взаимосвязи поток–запас. Показателями скорости движения выступает динамика таких экономических потоков, как доходы и расходы.

Формирование рыночного кругооборота начинается с системы макросубъектов, важным элементом которой являются домохозяйства, выступающие, во-первых, основной расходующей группой; во-вторых, главными поставщиками ресурсов для экономики. Становление дохода домохозяйств как компонента рыночного равновесия предполагает оборот доходов в рамках кругооборота. На основании такого подхода личное потребление можно охарактеризовать как элемент оборота доходов, доминирующей формой которого является поток, производной – запас; сбережение также представляет собой элемент оборота доходов, только его основной формой выступает запас, вторичной – поток. Индивидуальный оборот доходов – это продолжительный, последовательно повторяющийся процесс превращения располагаемого дохода в форму потребления и сбережения относительно обособленного домохозяйства, обладающего собственной воспроизводственной базой и функционирующего в условиях интеграции с другими звеньями общественного воспроизводства.

В соответствии с научной методологией для исследования оборота дохода как реального процесса<sup>4</sup> важное значение имеет раскрытие его стоимостной и натурально-вещественной формы. Потребление и сбережение в натурально-вещественной форме представляют собой как потоки товаров и услуг, так и запасы товарно-материальных ценностей и человеческого капитала. Однако в современных условиях даже при явно выраженной тенденции к натурализации домашнего производства, стремлении к полному самообеспечению, отдельное домохозяйство не может полностью осуществлять индивидуальное воспроизводство за счет доходов только в натуральной форме, поэтому их приоритетной формой является стоимостная. Более того, увеличение объема реализации дохода в натуральной форме негативно влияет на развитие системы отношений «потребление–сбережение», поскольку сужает связи домохозяйств с другими экономическими



субъектами, замыкая систему на саму себя и тем самым реально уменьшая скорость движения всего экономического кругооборота. Вместе с тем, эта тенденция способствует выживанию той части населения, денежные доходы которой ниже прожиточного минимума.

Процесс реального оборота доходов предполагает сложную общую структуру, которая функционирует как взаимопроникновение, взаимодействие ряда частных структур, наиболее важными из которых являются: многоуровневая структура, проявляющаяся в субординации процессов оборота доходов общества и оборота доходов домохозяйств; структура, включающая взаимодействие натурально-вещественных и стоимостных потоков в кругообороте доходов и продуктов; многоэлементная структура, образуемая взаимодействием кругооборотов различных составных частей дохода; структура процесса по этапам (первый – образование и получение дохода, второй – распределение его на потребление и сбережение, третий – движение дохода в форме потребления и сбережения к другим субъектам).

Началом движения можно считать процесс перераспределения национального дохода, когда образуются личные доходы населения. После уплаты налогов и других обязательных взносов в распоряжении доходополучателя остается так называемый чистый или располагаемый доход. Как правило, существует возможность распределить чистый доход в определенных пропорциях между потреблением и сбережением, то есть одну часть чистого дохода непосредственно направить на приобретение товаров и услуг, другую – сохранить для удовлетворения потребностей в будущих периодах, третьего не дано. Аналогичный процесс систематически повторяется на каждом новом этапе получения денежного дохода, проявляя устойчивую функциональную зависимость.

На каждом этапе оборота дохода субъектом решается сложная проблема – наиболее эффективное использование располагаемых денежных доходов с целью удовлетворения всей системы потребностей. Принятие оптимального, с точки зрения домохозяйств, решения, исходя из поставленных целей и имеющихся ограничений для их достижения, составляет важный момент в их экономическом поведении. В результате выбора формируется пропорциональное соотношение между потреблением и сбережением, которое предопределяет направления движения потоков экономического кругооборота.

В процессе потребления домохозяйства предъявляют спрос на необходимые материальные блага на рынке товаров и услуг, а предприятия, реализуя произведенную продукцию, соответственно получают доходы. В свою очередь, от объема производства зависит уровень доходов населения, влияющий на потребительский спрос. Следовательно, чем выше спрос, тем выше доходы предприятий и населения. Именно спрос является

одной из форм проявления системы отношений «потребление–сбережение».

Домохозяйства, направляя поток потребительских расходов на рынок товаров и услуг (линия  $C_1$ ) (рисунок), тем самым формируют структуру национального производства. Проблема в данном случае заключается в том, какова склонность населения к импорту. Согласно терминологии, доля расходов на импорт в потреблении (линия  $C_2$ ) представляет прямую «утечку» денежных средств из внутреннего кругооборота и фактически ничем не компенсируется.

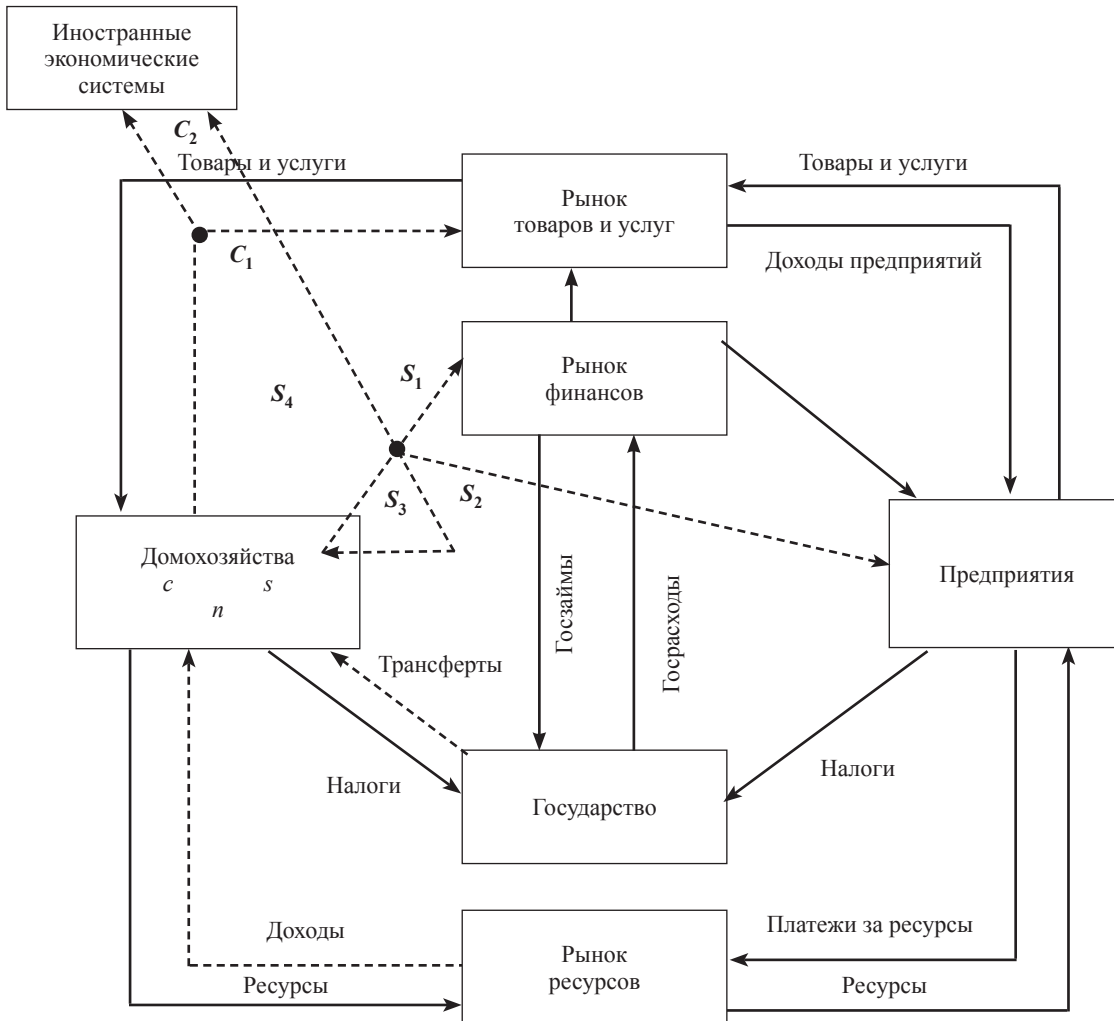
Сбережения также являются «утечками», но они качественно отличаются от первых тем, что они возвращаются в кругооборот в виде инвестиционных «инъекций». В рамках рыночной системы денежных потоков предполагается, что государство и предприятия являются заемщиками у финансового сектора, а домохозяйства – кредитором всех остальных секторов. Поэтому сбережения населения имеют решающее значение для формирования совокупного предложения денежного капитала, которое также выступает формой проявления системы отношений «потребление–сбережение». Главное условие здесь – трансформация сбережений ( $S$ ) в инвестиции ( $I$ ).

Вся сложность проблемы макроэкономического равенства ( $S=I$ ) заключается в том, что сбережения осуществляются домохозяйствами, а инвестиции – другими экономическими субъектами. Прежде чем реализоваться в инвестиции, сбережения должны пройти через финансовую сферу, аккумулирующую денежные средства населения (линия  $S_1$ ). Однако в настоящее время российские финансовые посредники играют ограниченную роль в движении потоков капитала.

Под влиянием рыночных регуляторов появились новые пути движения сбережений населения, которые существенно отличаются от дореформенных. Линия  $S_2$  несет позитивную направленность, так как представляет собой прямые инвестиции в производство посредством приобретения физическими лицами ценных бумаг, выпускаемых предприятиями. К сожалению, это направление денежного потока наиболее слабо развито в экономическом кругообороте страны.

Острейшую проблему для российской экономики представляет проблема оттока частного капитала за рубеж. Ежегодные «утечки» национальных сбережений (линия  $S_4$ ) существенно превышают приток иностранного капитала на российский рынок, что становится серьезным дестабилизирующим фактором экономического роста.

Особого внимания заслуживает направление (линия  $S_3$ ), представляющее собой сбережения в наличных рублях и валюте. С одной стороны, наличные сбережения, остающиеся в распоряжении домохозяйств, уменьшая скорость денежного потока, номинально сужают кругооборот, а с другой – такая форма хранения денежных средств



Оборот дохода домохозяйств в модели экономического кругооборота:  $C$  – потребление,  $S$  – сбережение,  $n$  – налоги

является определенным средством самозащиты субъекта от всевозможных катаклизмов, способом сохранения определенной его экономической свободы.

Таким образом, общее рассмотрение основных тенденций в движении элементов реального оборота доходов домохозяйств в рамках хозяйственного кругооборота переходной экономики позволяет сделать вывод о том, что под влиянием рыночных преобразований появляются новые многообразные формы развития потребляемой и сберегаемой частей дохода, которые, с одной стороны, ускоряют процесс хозяйственного кругооборота путем приобретения населением ценных бумаг, что является прямым инвестированием предприятий; с другой – дестабилизируют этот кругооборот через увеличение удельного веса потребительских расходов на импорт, интенсивный отток частного капитала за рубеж, гипертрофированный рост сбережений населения в неорганизованной форме.

Теоретический анализ основ движения системы отношений «потребление–сбережение» позволяет заключить, что на уровне формы осуществления она представляет собой совокупность взаимосвязанных реальных оборотов доходов домохозяйств и является органической частью экономического кругооборота общества, поскольку в процессе её развития происходит действительное возмещение и накопление благосостояния населения. Функциональная роль системы отношений «потребление–сбережение» заключается в том, что, являясь необходимым элементом кругооборота денежных и товарных потоков, она выступает своеобразным мостом, связывающим индивидуальный кругооборот доходов и общественное воспроизводство, не давая последнему прерваться.

Развитие системы отношений «потребление–сбережение» представляет собой сложный процесс экономического взаимодействия субъектов по поводу движения и эффективного использо-





вания денежных средств в форме потребительских расходов и сбережений. Началом этого движения выступают чистые денежные доходы населения, конечным пунктом становятся доходы предприятий и инвестиции. Фактическое обслуживание этого движения и есть экономический процесс, называемый функционированием системы отношений «потребление–сбережение». Сущность развития системы таких отношений состоит в том, что это – процесс расширенного воспроизводства условий жизнедеятельности субъектов на основе выбора оптимальных пропорций соотношения потребление–сбережение, способных обеспечить подъем благосостояния населения и выход экономики на траекторию устойчивого экономического роста. Следовательно, качественное изменение роли системы отношений «потребление–сбережение» должно проявиться в том, что она становится главным фактором общественной системы, способным стимулировать социально-экономический рост,

УДК 330. 01. 347

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО: ПРОТИВОРЕЧИВОЕ ЕДИНСТВО

В.К. Киселев

Саратовский государственный университет,  
Балашовский филиал, экономический факультет  
E-mail: draquonYK@yandex.ru

В статье рассматривается взаимосвязь двух важнейших областей современного общества – экономики и права, подчеркнуты противоречия их взаимодействия и выявлены тенденции к сближению.

### Economics and Law: the Contrariety Unity

V.K. Kiselev

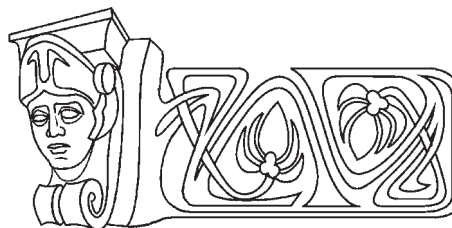
In the article analyses interaction of two domain modern society – Economics and Law, influence the contrariety unity and tendency in together.

Рассматривая развитие экономики, вслед за многими другими исследователями<sup>1</sup>, мы должны указать, что экономика немыслима без права, а право теряет свою значимость без экономики. Тем не менее такая двуединая связь далеко не всегда является гармоничной именно поэтому в результате развития экономики возник институт торгового арбитража<sup>2</sup>. Говорить о важности нормативного поля излишне, так как даже отечественные реформаторы смогли осознать этот факт, поэтому «российские экономические реформы начались с принятия пакета законов, устанавливающих новые экономические отношения»<sup>3</sup>. Кроме того,

воздействуя на деятельность предприятий через усиление активности домохозяйств. Поэтому возможность склонить домохозяйства в сторону большего потребления или большего сбережения, то есть к принятию оптимального решения для общества, – важнейшая задача экономической политики. В этом случае функции потребления и сбережения наряду с функцией оптимального соотношения «потребление–сбережение» могут быть использованы в качестве дополнительного инструмента механизма регулирования макроэкономического равновесия в период перехода к социально-рыночным отношениям.

### Примечания

- <sup>1</sup> www.gks.ru
- <sup>2</sup> Кульков В.М. В координатах смешанной экономики. М., 1994.
- <sup>3</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 49. С. 234–498.
- <sup>4</sup> См.: Гегель. Соч. М., 1956. Т. 3. С. 238–239.



необходимость совершенствования нормативной среды России осознана властью, поэтому интересно также отметить, что «в программу действий на 2006 г. включена, например, такая позиция, как разработка и принятие нормативных правовых актов, упраздняющих избыточные и дублирующие функции, осуществляемые органами исполнительной власти», и далее указывается на необходимость непротиворечивости существующей нормативно-правовой базы России: «Либерализации отношений исполнительной власти и бизнеса должны служить и намеченные федеральным правительством на 2006–2008 гг. меры по созданию единого правового поля реализации государством контрольных и надзорных функций, упрощению разрешительных процедур, сокращению лицензируемых видов деятельности, передаче части функций по контролю и надзору субъектам РФ и органам местного самоуправления, а также создаваемым саморегулируемым организациям»<sup>4</sup>.

В данном контексте мы обращаем внимание на то, что существуют обстоятельства, которые неоднократно показывают излишнюю зарегулированность отечественной экономики, поэтому следствием осознания данного явления необходимо считать намерение свести количество лицензи-



руемых видов деятельности к некоему минимуму, обеспечивающему безопасность товаров, работ и услуг. В связи с этим существует необходимость в «защите бизнеса от государства», которая, как считает российское правительство, в том числе должна включать в себя: «а) введение запрета на одновременное осуществление контроля и надзора в отношении одного объекта контрольно-надзорными госорганами разных властных уровней; б) упорядочение законодательных норм относительно проверок предпринимательской деятельности, правовое закрепление коллегиальных принципов управления надзорными органами и эффективных механизмов досудебного обжалования их действий и решений»<sup>5</sup>. Мы считаем, что это очень важно для отечественных предпринимателей, и особенно производственных фирм, так как судебные процессы в России могут длиться годами, что, безусловно, требует отвлечения сил, времени и средств от предприятий, которые могли бы быть направлены на производство и повышение конкурентоспособности национальных товаров или на какие-либо социальные программы и проекты.

В России, безотносительно к различным историческим этапам ее развития, уважение к законам представляет серьезную проблему. Еще в 1998 г. И. Самсон, анализируя вопрос о направлении движения российской экономики, высказывал тезис, остающийся актуальным и для современной отечественной экономики, о том, что для перехода России к рынку<sup>6</sup> ей, прежде всего, не хватает «правовой регуляции, которая не выступает в России частью исторического наследства. Право определяет отношения между равными – правила игры, одинаковые для всех и являющиеся предпосылками установления рыночного соглашения»<sup>7</sup>. Е. Ясин и А. Яковлев при анализе основных институтов стран-лидеров по показателю душевого ВВП придерживаются аналогичной точки зрения, указывая среди них на наличие не только открытой рыночной экономики, доминирование и жесткую защиту частной собственности, налоговую систему, подконтрольную налогоплательщикам, демократическую политическую систему, с политической конкуренцией, прозрачные публичные компании и финансовые учреждения, но и «эффективные государственные службы с низким уровнем коррупции; соблюдение договорных обязательств: рыночная экономика – сетевая экономика сделок и оформляющих их договоров; обязательность позволяет снижать транзакционные издержки и считается важнейшим деловым качеством; законопослушность граждан, воспитываемая с детства и культивируемая в обществе; независимый суд, вызывающий доверие граждан к справедливости принимаемых им решений; сильная система органов охраны правопорядка и исполнения судебных решений, обеспечивающая высокую степень неотвратимости наказания за нарушение законов; минимальный разрыв между

формальными и неформальными нормами социального поведения»<sup>8</sup>.

Возвращаясь к последней части приведенного тезиса И. Самсона, мы должны указать на его «абсурдность» с практической точки зрения. Например, Ю. Князев отмечает: «В применении к рыночной экономике определение «социальная» употребляется главным образом в смысле «социально справедливая»... Социальная справедливость обычно идентифицируется с равенством между людьми, ... [которое] ... не может быть ни в биологическом, ни в материальном, ни в культурном смысле. Отстаивание идеи равенства в распределении какой-то части материальных благ или текущих доходов ведет к вульгарной уравниловке, а модные сейчас рассуждения о равенстве возможностей опровергаются очевидной житейской истиной, что любые возможности у богатых и влиятельных людей несопоставимо выше, чем у бедных. Чаще всего равенство понимается как равноправие, то есть *как равные права* граждан, *гарантированные законом* независимо от их пола, цвета кожи, возраста, образования, места жительства и других известных цензов. Предполагается, что такое равноправие не нарушается материальным положением, уровнем богатства людей, однако очевидно, что как раз этот фактор чаще всего определяет реальные возможности человека воспользоваться тем или иным правом, означая его фактическое неравенство по отношению к другим согражданам. Именно от материальной состоятельности зависит, сможет ли человек нанять опытного адвоката и отстаивать свои права в суде, получит ли он хорошее и престижное образование, сохранит ли свое здоровье и успешно поправит его в случае болезни, сможет ли устроиться на хорошую работу, будет ли он жить полной жизнью или влачить жалкое существование. Таким образом, равенство – понятие относительное и во многом условное»<sup>9</sup>. И в результате Ю. Князев, определяя перспективы развития данного явления, указывает, что «столь же относительным понятием является социальная справедливость. Всеобщая справедливость, о которой уже давно мечтает человечество, – не что иное, как утопия. Но элементы частичной, ограниченной социальной справедливости все-таки постепенно встраиваются в жизнь человеческого общества по мере его развития. В принципе под социальной справедливостью можно понимать равный доступ к каким-то благам всех людей, независимо от их материального и общественного положения»<sup>10</sup>. Тем не менее стремиться к равенству необходимо<sup>11</sup> (хотя бы и формально), иначе это может привести к обострению социальных противоречий и в самом крайнем нежелательном случае к социальному взрыву.

Важно помнить и о том, что в настоящее время чиновники и компании срослись между собой, что позволяет последним оказывать существенное воздействие на механизм законотворчества, в первую очередь через лоббирование законов<sup>12</sup>.



Считаем, что это связано с воздействием теневого обеспечения функционирования производственной фирмы в России, на институциональную среду. Производственная фирма вынуждена «уводить в тень» часть своих ресурсов<sup>13</sup>, поскольку перед ней стоят задачи: оплаты сверхвысоких налогов (в общей совокупности достигающих 75% прибыли); осуществления сделок с чиновниками<sup>14</sup>; покупки различных лицензий и разрешений; оплаты криминальным структурам выполняемых ими функций судей-арбитров («третейских» судей) по выполнению условий контрактов (в том числе и теневых); «продавливание» необходимого фирме нормативного документа на различных уровнях и т.д. «Иными словами, прибыль на «инвестиции» в лоббирование нужного нормативного акта окупается гораздо быстрее любых других форм инвестиций. В этом нетрудно увидеть одну из форм поведения, описываемого в политико-экономической литературе термином *rent-seeking behavior* (рентоориентированное поведение)»<sup>15</sup>.

Вслед за Д. Нортотом можно сказать, что существующие формальные и неформальные нормы находятся в тесной взаимосвязи и взаимодействии<sup>16</sup>. Тем не менее из-за «пробелов» в законодательстве, проблем с толкованием законов<sup>17</sup> фирмы очень часто используют теневую составляющую своей фирмы как вынужденную меру. С нашей точки зрения, нельзя однозначно, односторонне подходить к анализу какого-либо явления, особенно экономического, поскольку такой подход чреват пренебрежительным рассмотрением в анализе действий других, взаимосвязанных с первоначально анализируемым явлением, что в результате может привести к самым непредсказуемым последствиям первоначально экономического, а затем и социально-политического характера. В этом отношении авторская позиция аналогична позиции Л.И. Тимофеева и И.М. Клямкина и заключается в том, что теневая экономика (и соответственно все ее неформальные нормы) является неотъемлемой составной частью современной российской экономики<sup>18</sup>, что подтверждается множеством современных исследований, указывающих на высокую степень криминализации отечественной экономики<sup>19</sup> и «затенения» большей части оборота современных российских фирм, вынужденных за счет теневой части деятельности «оплачивать» решение различных производственных вопросов, начиная с получения даже незначительной суммы кредита<sup>20</sup>.

Не только западные, но и ведущие отечественные ученые, указывают на высокий уровень криминализации национальной экономики<sup>21</sup>. Например, Д.С. Львов, указывая на псевдорыночный характер российской экономики, отмечает, что «расплодившаяся сверху донизу и в огромных масштабах организованная преступность всерьез претендует на контроль над обширными сферами экономики, политики и правоохранительной деятельности государства», «свобода выбора для

всех заменена экономическим произволом власти и криминальных структур; ... вместо социального партнерства и мира – то тут, то там постоянно возникающие конфликты, мафиозные разборки, а то и прямые военные столкновения». «В результате происшедшего перераспределения функций государство расширило доступ криминальных структур во все сферы экономики, а тем самым способствовало превращению рыночной экономики в неуправляемый конгломерат мафиозных структур и группировок». «Очевидно следует, что экономика, которую мы “построили” за годы реформ, бесконечно далека от своего нормального рыночного аналога. Это, конечно же, не рынок, а его квазирыночный гибрид, вобравший в себя худшие черты директивной и рыночной экономик»<sup>22</sup>.

Безусловно, при движении к рыночной экономике представляются естественными масштабные изменения нормативной базы – как по количеству отменяемых документов, так и по глубине изменяемых регулирующих норм. «Кроме того, никогда, даже в ходе революции, не происходит радикальной одномоментной отмены всей существующей нормативной базы. Осуществляется поэтапное выведение старых нормативных актов из правового поля и замена их действующими новыми»<sup>23</sup>.

Следует подчеркнуть, что постепенность такого рода изменений не означает, что все правовые акты изменяются поэтапно, эволюционно, так как в отношении конкретных нормативных актов могут потребоваться быстрые комплексные меры. Главная проблема состоит в другом – радикальная трансформация нормативных документов происходит в условиях острейшего противостояния мощных социально-экономических сил (групп интересов, лоббистских групп) при одновременном резком ослаблении государственной власти и ее институтов<sup>24</sup>. В результате группы интересов получают возможность непосредственно влиять<sup>25</sup> на ход выработки документов, принятия решений и их реализацию. Тем самым сфера нормотворчества оказывается ареной острой политической и административной борьбы. Поэтому борьба за документ, его разработку и содержание, а также за реализацию (или не реализацию) ведется непрерывно на каждом из этих этапов<sup>26</sup>. В этом состоит один из главных источников колебаний правительственного курса экономической политики, проводимой в нашей стране еще с начала 90-х гг. XX века. В результате часть принимаемых документов на практике не действует, а часть вскоре отменяется и тем самым негативно воздействует на институциональную среду фирмы, повышая роль и значение теневой составляющей ее институционального обеспечения.

Кроме того, фирмы уже успели «привыкнуть» к тому, что длительность действия нормативных документов определяется (особенно ярко в период с 1992 по 1996 г.) в большей степени не экономи-





ческими, а политическими и социальными факторами<sup>27</sup>. Кроме того, «...политические партии... как правило, занимаются деятельностью, изначально чуждой политическим партиям федерального уровня, – мелким лоббированием частных интересов, не связанных с социальной базой этих партий, пиаром отдельных политиков, своего рода платной рекламой по индивидуальным заказам и т.д. Как следствие повышается влияние теневой политики, то есть решений и интриг, скрытых от внимания и контроля со стороны общества»<sup>28</sup>.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что развитие права в России сталкивается с целым рядом проблем. С одной стороны, это положительное воздействие на последовательность в развитии права через динамику мировой экономики и национальной хозяйственной практики (конечно, более медленным, чем следовало бы темпами), тенденция к сближению правовых систем различных стран, а с другой – это изменения под воздействием таких негативных условий, как высокий уровень теневезации и коррумпированности отечественной экономики, логическая противоречивость и нечеткость законодательства, действия лобби, осложняемые при этом исторически сложившимся правилом неподчинения законам и иными негативными культурными, ментальными особенностями российской институциональной среды.

#### Примечания

- <sup>1</sup> «Нормы права являются формой организации жизнедеятельности государства, общества, придают общественным связям определенность и устойчивость, обеспечивают необходимую стабильность и организованность экономической системы». ... «Право и экономика – две неразрывно связанные между собой сферы жизнедеятельности общества. Яснее всего связь между ними видна на переломных этапах социально-экономического развития, например, в период масштабных реформ». (Бродский М.Н. Законодательная база экономического развития. М., 2002. Сер. Право и экономика. С. 8, 20).
- <sup>2</sup> См.: Олейник А.Н. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход. М., 1997. С. 5.
- <sup>3</sup> См.: Тореев В.Б. Теневые аспекты малого бизнеса // Экономическая наука современной России. 2006. № 2 (33). С. 72–86.
- <sup>4</sup> Лексин В. Административная реформа: федеральный, региональный и местный уровни // Рос. экон. журн. 2006. № 4. С. 3–36.
- <sup>5</sup> Там же. С. 5.
- <sup>6</sup> К сожалению, несмотря на то, что Россия официально признана страной с рыночной экономикой, и в ней якобы сформированы и функционируют практически все основные экономические институты рыночной экономики, с нашей точки зрения, это не в полной мере соответствует реальности, а наиболее точным в данном аспекте является высказывание А. Нестеренко об отнесении России «к странам, определяемым как “нарастающие рынки” (emerging markets), поскольку произошло перемещение России из одного переходного состояния в качественно иное переходное состояние». (Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 4–17).
- <sup>7</sup> См. Самсон И. Придет ли Россия к рыночной экономике // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 135.
- <sup>8</sup> Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. 2004. № 7. С. 20.
- <sup>9</sup> Князев Ю. Современный взгляд на теорию социальной рыночной экономики // Общество и экономика. 2005. № 5–6. С. 32.
- <sup>10</sup> Там же.
- <sup>11</sup> Следует стремиться к реализации принципа социальной справедливости, в том числе в трудовой сфере – более высокой оплаты за более сложный, требующий большей подготовки и сопряженный с большей ответственностью труд. Повышение уровня социальной справедливости в обществе, при прочих равных условиях, способствует консолидации общества, повышению социальной ответственности его членов и экономическому росту страны. Рост числа нарушений принципа социальной справедливости снижает уровень трудовой мотивации и как следствие потенциал экономического роста» (Львов Д.С. О социальной доктрине России // Экономическая наука современной России. 2005. № 3 (30). С. 7–16).
- <sup>12</sup> См.: Латов Ю. Антикапиталистическая ментальность россиян – барьер на пути к легализации // Неприкосновенный запас. 2003. № 3 (29) (<http://magazines.russ.ru/nz/2003/29/latov-pr.html>).
- <sup>13</sup> См.: Волконский В., Корягина Т. Современная многоярусная экономика: монополизм и государство // Экономическая наука современной России. 2005. № 4 (31). С. 23–44.
- <sup>14</sup> «Можно без особой натяжки сказать, что любая российская фирма всегда есть вынужденное “совместное предприятие” с чиновником, который смотрит на коммерсанта как на вечно обязанного ему партнера» (Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М., 2000. С. 96).
- <sup>15</sup> Мау В., Волосатов А. Правовая база экономической реформы: проблема устойчивости // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 85–96.
- <sup>16</sup> См.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 67, 68, 118.
- <sup>17</sup> См.: Лексин В. Указ. соч. С. 3–36.
- <sup>18</sup> См.: Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Указ. соч. С. 576.
- <sup>19</sup> См.: Мэйнстрим в России: провал и альтернатива // Экономическая наука современной России. 2005. № 4 (31). С. 156–162; Князев Ю. О проблеме социального выбора // Общество и экономика. 2006. № 6. С. 5–36. В исследовании Национального совета США по разведке «Глобальные тенденции до 2015 года» председатель Совета Д. Ганнон пишет: «Криминальные организации и сети, базирующиеся в Северной Америке, Западной





- Европе, Колумбии, Израиле, Японии, Мексике, Нигерии и России, расширяют масштаб и объем своей деятельности. Они образуют широкие союзы друг с другом, с меньшими криминальными предпринимателями и с повстанческими движениями для специальных операций» (*Gannon J.A. World Panorama of Troubles Along the 2015 Horizon // Intern. Herald Tribune. 2001. 2 Febr. P. 87*).
- <sup>20</sup> См.: Тимофеев Л. Теневая экономика и налоговые потери в сельском хозяйстве // Вопросы экономики. 2001. № 2. С. 125–141.
- <sup>21</sup> Латов Ю. Указ. соч.; Латов Ю.В., Нестик Т.А. Что виновато – «плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5.
- <sup>22</sup> См.: Львов Д.С. Развитие экономики России и задачи экономической науки / Отд. экономики РАН. М., 2001. С.14, 15, 17, 18.
- <sup>23</sup> Норт Д. Указ. соч. С.17. В качестве примеров такого изменения можно указать замену КЗоТ на ТК РФ, существенные изменения в ГК РФ, введение Налогового кодекса и т.д.
- <sup>24</sup> См.: Волконский В.А., Т.И. Корягина Т.И. Указ. соч. С. 23–44.
- <sup>25</sup> См.: Богомолов О.Т. Указ. соч. С. 7–17.
- <sup>26</sup> По мнению Л. Косалс, в современной России «законодательные акты в большинстве случаев принимают не законы, обобщающие опыт реальной жизни, потребности общества (или локальной общности), а административные распоряжения, отражающие интересы тех или иных влиятельных групп, имеющих возможности лоббирования и “продавливания” нужных им решений (применя иногда прямой подкуп законодателей). Люди относятся к таким законам не как к нормам, выработанным обществом в лице своих представителей, которым нужно следовать, а как к внешним бюрократическим запретам, принимаемым “начальством” для своей пользы, чтобы “выкачивать” из населения побольше денег. Отсюда и восприятие многих законодательных актов как результата “сговора начальства”. Такие нормы люди без всяких угрызений совести обходят, когда им это выгодно, и экономическая деятельность уходит “в тень”» (*Косалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 59–80*).
- <sup>27</sup> См.: Мау В., Волосатов А. Указ. соч. С. 85–96.
- <sup>28</sup> Явлинский Г. Какую экономику и какое общество мы собираемся построить и как этого добиться? (Экономическая политика и долгосрочная стратегия модернизации страны) // Вопросы экономики. 2004. №4. С. 23.



## УПРАВЛЕНИЕ

удк 330.322:336.563.1

### МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ГРАНТЫ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Н.Б. Ермасова, А.Н. Айриева

Саратовский государственный университет,  
кафедра финансов и кредита  
E-mail: bermasov@mail.ru

В данной статье речь идет о межбюджетном финансировании. При этом подчеркивается, что финансирование одного уровня правительства другим может осуществляться двумя основными способами: системой регулирующих налогов и системой грантов. Отмечается, что межбюджетные гранты дают возможность компенсировать часть государственных расходов на региональном и муниципальном уровнях, решить проблему горизонтального дисбаланса и проблему экономического дисбаланса развития различных территорий, часть политических проблем. В статье также даются критерии классификации различных типов выравнивающих грантов: по налоговому потенциалу региона или муниципалитета, уровню государственных расходов на душу населения, по оценке инвестиционных проектов, критерии софинансирования, основанные на плановых бюджетных расходах.

#### Intergovernmental Grants in Financing of Investment Activity in Organization

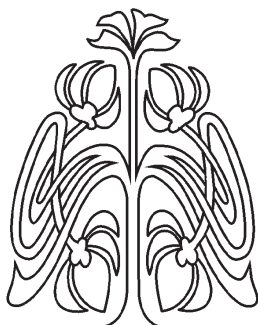
N.B. Ermasova, A.N. Airieva

There are two basis avenues of transferring resources from one level of government to another: sharing of revenues or a system of grants. In a multi-level governmental relationship, like that between the central government and its states or between a state and its localities, transfers can compensate lower governments for expenditures for services of national importance that exceed other revenues available to them, reduce the problems created by fiscal disparity (correct horizontal imbalance), compensate the recipient government for benefit spillovers, thereby encouraging programs that are valuable to non-residents, reduce special problems associated with regional economic decline, and induce governments toward management or political reform by making those reforms a condition for receiving aid. There are the criteria of different transfer's types in Russia Equalization transfers: per capita tax capacity (based on average tax effort) population, expenditure factors (age structure of population, distant areas, urbanization), development transfers per project distribution (criteria to be determined by relevant regulations), co-financing, based on planned budgets for particular expenditures.

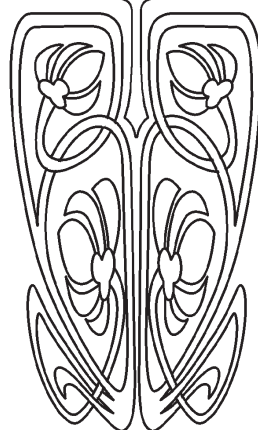
Проанализируем основные группы межправительственной помощи, к которым относятся и инвестиционные вложения со стороны вышестоящих бюджетных уровней, представленные грантами и трансфертами. Необходимо отметить, что существуют два основных предназначения системы грантов в федеративном государстве, в том числе и в России:

- 1) корректировка бюджетных дисбалансов,
- 2) влияние центра на поведение нижестоящих правительств, пересматривающих не только объем, но и структуру распределения ресурсов.

Гранты могут быть классифицированы различными способами. Экономисты обычно подразделяют гранты на два основных типа: обусловленные и необусловленные. Первый тип предполагает, что грантор (лицо, которое выдает финансовые средства) определяет цели, на которые реципиент должен использовать выделенные средства. В случае необусловленных грантов реципиент может использовать финансовые средства по своему усмотрению. Данная классификация была предло-



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





жена более 20 лет назад. В настоящее время эти группы включают в себя новые формы финансовой помощи. Однако основные характеристики системы остались прежними.

Основные группы финансовой помощи представлены в табл. 1. Первый столбец показывает

подразделение помощи в зависимости от условий, выдвигаемых донором финансовых средств, второй – отражает классификацию с точки зрения сторон, принимающих участие в использовании средств. Ограничения на объемы выделяемых средств показаны в третьей колонке.

Таблица 1

Классификация межбюджетных грантов по трем критериям<sup>1</sup>

Условия использования выделенных средств	Характер участия в программах	Количественный лимит на использование выделенных средств
Обусловленные гранты: • категориальные гранты • блочные гранты	Долевые гранты	Нелимитированные гранты
Необусловленные гранты: система разделенных налогов	Недолевые гранты	Лимитированные гранты

Начнем анализ системы грантов с изучения категориальных видов помощи. **Категориальным** называется **грант**, направляемый в территориальный бюджет для использования на конкретные цели, которые устанавливаются органом, передающим средства из бюджета более высокого уровня. Категориальные программы сфокусированы на решении проблем, рассматриваемых центром как приоритетные. В США эта система работает следующим образом. Для того чтобы получить помощь, потенциальные реципиенты должны подготовить детализированные предложения по использованию средств, где указывается, как существующие проблемы будут разрешены и какие результаты будут получены. Более того, предложения должны показывать и доказывать, что выделенные средства будут израсходованы эффективно. На этапе подготовки предложений заявители определяют каналы наиболее эффективного использования средств, а комитеты, создаваемые гранторами, должны четко сформулировать правила отбора, которые исключают возможность прохождения теневых проектов.

Целевые гранты предназначены для преодоления вертикального и горизонтального дисбаланса. Наличие контроля определяет включение этого вида финансовой помощи в категорию обусловленных грантов.

Если категориальные гранты рассматриваются во всей литературе как обусловленные, то взгляд на классификацию блочных грантов не столь однозначен.

**Блочный грант** поступает в распоряжение территориального бюджета и может быть использован по усмотрению территориальных органов на цели, соответствующие функциям данного звена бюджетной системы. Тем не менее, контроль над этим видом помощи со стороны грантора существует, но он не настолько строг, как при категориальных грантах. Наличие контроля определяет включение этого вида финансовой помощи в категорию обусловленных грантов.

При этой системе центральное правительство делит часть своих доходов с нижестоящими уровнями, но использование этих доходов ограничено исполнением определенных функций, таких как правовое обеспечение или производство общественных товаров и услуг. Отличительной чертой блочных грантов является то, что средства региональным или местным правительствам выдаются в виде твердых сумм – паушальных платежей. Следовательно, блочные гранты относятся к категории лимитированных по объемам и срокам.

**Необусловленные гранты** расположены на противоположном полюсе трансфертного спектра. Донор не выставляет реципиенту никаких специальных требований. В различных странах отношение к ним разное. Так, в США абсолютно безусловных грантов не существует вообще, в то время как в Канаде так называемые федерально-провинциальные выравнивающие гранты представляют собой яркий пример чистых безусловных грантов. Полностью безусловные грантовые программы практикуются также в Австралии.

**Долевое финансирование** программ, осуществляемое в виде федеральной надбавки к субнациональным расходам, может стать инструментом, воздействующим на поведение субнациональных органов власти. Оно побуждает региональные и местные правительства вкладывать деньги в те отрасли субнациональных экономик, которые грантор рассматривает как приоритетные с точки зрения всего общества. Это означает, что чем больше денег будет инвестировано региональными властями в определенные отрасли, тем больше финансовых фондов будет получено из центра. В отличие от долевого финансирования недолевая помощь просто добавляет некую сумму в бюджет реципиентов, она более нейтральна с точки зрения воздействия на структуру расходов.

**Нелимитированные гранты** не имеют ограничений на объем выделяемых средств, в то время как **лимитированные гранты** имеют подобные ограничения.



В табл. 2 указаны различные подвиды межправительственной финансовой помощи. Например, категориальные гранты могут быть долевыми и не долевыми, лимитированными и нелимитированными, в то время как система разделения доходов всегда представляет собой только недоле-

вую и паушальную помощь. Сочетание различных типов грантов позволяет правительству разрешать насущные проблемы: противостояние внешним эффектам, выравнивание обеспеченности резидентов государства общественными благами и достижение фискального баланса в стране.

Таблица 2

Межправительственная финансовая помощь (комбинация различных характеристик)

Вид финансовой помощи (гранты)	Гранты		Финансирование	
	долевые	недолевые	неограничено	ограничено
Категориальные	+	+	+	+
Блочные	+	+	-	+
Необусловленные (система разделенных налогов)	-	+	-	+

В табл. 3 приведена классификация грантов в соответствии с уже известными критериями (характером выделяемых средств и участием сторон в гранте), а также с двумя новыми, предложенными автором, – уровнем выделяемых средств с учетом налогового потенциала

региона и формой воздействия на процесс финансового стимулирования инвестиционной деятельности в регионе.

Предназначение грантов в разрешении проблем функционирования модели фискального федерализма показано в табл. 4

Таблица 3

Классификация грантов

Вид межправительственной финансовой помощи	Гранты		Система разделенных налогов
	категориальные	блочные	
Цель использования выделенных средств	Стимулирование субнациональных расходов для создания общественных товаров и услуг. Контроль поведения реципиентов	Улучшение управления программами реципиентов	Денежных доходов реципиентов без изменения относительных цен в данном регионе
Условия использования фондов реципиентами	Строго в рамках программ и по направлениям, определенным донором	В рамках программ, определенных донором	По усмотрению реципиента
Степень участия донора в программе	Донор полностью определяет и контролирует проведение программы	Частичный надзор	Только выделяет фонды
Метод распределения фондов	Формула (с последующим строгим административным контролем). На конкурсной основе	Формула (с последующим административным контролем)	Формула (без последующего административного контроля)
Форма воздействия на процесс финансового стимулирования инвестиционной деятельности в регионе	Финансирование инвестиций в региональную экономику с последующим строгим административным контролем	Частичное финансирование инвестиций в региональную экономику с последующим административным контролем	Косвенное воздействие на инвестиционный процесс в регионе
Уровень выделяемых средств с учетом налогового потенциала региона	Низкий уровень выделяемых средств с учетом налогового потенциала региона	Низкий уровень выделяемых средств с учетом налогового потенциала региона	Высокий уровень выделяемых средств с учетом налогового потенциала региона
Экономический эффект	Эффект дохода и цен	Эффект дохода и цен	Эффект дохода
Когда впервые был использован	1940–1950, Рузвельт	1960–1970, Никсон	1972, Никсон





Таблица 4

Предназначение грантов<sup>2</sup>

Проблема	Вид гранта
Фискальный разрыв на субнациональном уровне Фискальный диспаритет на субнациональном уровне	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение субнационального налогового бремени</li> <li>• Использование системы разделения налогов</li> <li>• Общие недолевые трансферты</li> <li>• Долевые гранты с открытым сроком финансирования</li> <li>• Установление долевых ставок в зависимости от издержек и выгод данного гранта региона</li> </ul>
Внешние эффекты на субнациональном уровне	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обусловленные недолевые блочные гранты</li> <li>• Долевые трансферты с открытым сроком финансирования.</li> <li>• Долевая ставка зависит от фискальных возможностей региона</li> </ul>
Обеспечение национальных минимальных стандартов жизни Влияние на местные приоритеты в тех сферах, где существует национальный интерес, но отсутствует заинтересованность на субнациональном уровне Макроэкономическая стабилизация	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Целевые капитальные гранты</li> </ul>

Таким образом, системы финансовых трансфертов из государственных бюджетов в региональные и местные бюджеты преследуют три основные цели (см. табл. 4).

Прежде всего речь идет о том, чтобы в первую очередь, обеспечить местные органы власти финансовыми средствами, необходимыми для выполнения их задач, иными словами, исправить вертикальное налоговое неравенство, возникающее, когда местные органы власти одного или нескольких уровней выявляют, что сбор разрешенных налогов по «разумным» ставкам не приносит им достаточно средств для предоставления на соответствующем уровне находящихся в их ведении услуг.

Во-вторых, чтобы выровнять горизонтальное неравенство. Горизонтальное налоговое неравенство возникает, когда два местных органа власти, желающие предоставить услуги на одинаковом уровне, замечают, что для этого им потребуются разные налоговые ставки.

В-третьих, чтобы направить действия местных властей на то, чтобы обеспечить предоставление местных общественных услуг в соответствии со стандартами или в рамках политики обустройства и развития территории, оказать влияние в пользу осуществления тех или иных инвестиций.

Дотации и субвенции не являются полностью взаимозаменяемыми, поскольку их доля в размере перечисляемых сумм зависит от важности, придаваемой каждой из названных выше целей. Так, например, дотации будут уместнее в том случае, если надо осуществить выравнивание: в большинстве случаев государство предоставляет такие дотации, которые позволяют выровнять одновременно как горизонтальное, так и вертикальное налоговое неравенство.

Если же стоит только одна цель – восполнить разрыв между местными расходами и собственными налоговыми поступлениями, то следует прибегать к дотациям, поскольку субвенции в большей степени, чем дотации, ограничивают

свободу действия местных властей, когда для этого нет оправданных оснований. Поэтому дотации используются почти исключительно в тех случаях, когда надо восполнить недостающее финансирование текущих расходов муниципальных образований, а не для финансирования капитальных расходов.

В тех случаях, когда речь идет о финансировании услуг, на предоставление которых местные органы власти уполномочены государством, либо о стимулировании местных органов власти к предоставлению услуг, дающих преимущества нерезидентам, либо об оказании помощи в тех случаях, когда услуги соответствуют минимальным государственным нормам, то специальные субвенции представляются более подходящими, чем дотации. Это касается и тех случаев, когда поставлена задача осуществления определенных видов капиталовложений для управления развитием в заданном направлении. С данной целью предоставляют гранты на капитальное строительство. Схемы грантов на капитальное строительство (ГКС) представляют собой хорошо продуманный механизм, который может быть использован в двух целях – способствовать развитию местной капитальной инфраструктуры и создание инструмента для стимулирования инвестиционной деятельности. Именно в децентрализуемых развивающихся странах и странах с переходной экономикой Мировой банк, ЮНДП и другие двусторонние организации поддерживают введение таких грантов. В рамках системы ООН, фонд капитального строительства ООН (ЮНСДФ) специализируется в разработке и осуществлении этих схем капитальных грантов.

Хотя ГКС отличаются от страны к стране, автором выделяются следующие основные черты.

1. Каждому органу самоуправления выделяется трансфертная сумма ГКС на основании прозрачной, справедливой и объективной формулы.



2. Разработка плана капитального строительства в рамках бюджета местного самоуправления.

3. Ресурсы не являются полностью безусловными: они предназначены только для капитального строительства

4. Проектам ГКС должны соответствовать ресурсы из местного бюджета (обычно 10–20 %), чтобы обеспечить закрытие сделки на местном уровне и получение объекта в собственность. Требование такого соответствия будет также стимулировать, пусть даже и опосредствованно, усилия, направленные на сбор местных доходов.

Для того чтобы местный орган самоуправления получил ГКС, он должен отвечать ряду объективных условий минимального доступа, например уровень дефицита местного бюджета, степень развития социально-экономической инфраструктуры. Требования могут также включать:

- широкое участие и прозрачность при планировании и составлении бюджета;
- ведение бухгалтерской книги квалифицированным финансовым работником;
- своевременное выполнение требований, предъявляемых центральным правительством к отчетности;
- отсутствие неудовлетворительного ревизионного отчета за предыдущий бюджетный год.

5. Местным органам самоуправления сообщают в начале процесса составления местного бюджета, отвечают они этим условиям или нет, или что они должны сделать, чтобы отвечать им.

6. При желании местным органам самоуправления, не отвечающим условиям минимального доступа (но отвечающим ряду более слабых критериев), могут быть предоставлены гранты на развитие ресурсной базы, чтобы они смогли быть квалифицированы при составлении следующего бюджета.

7. Условия минимального доступа могут быть подобраны таким образом, чтобы отвечать специфическим для данного региона или муниципалитета нуждам.

Для финансирования инвестиционных программ государство вправе выпускать облигационные займы, вовлекать в инвестиционный процесс временно приостановленные и законсервированные стройки и объекты, находящиеся в федеральной собственности. Государство предоставляет также право отечественным и зарубежным инвесторам на поиски, разведку и добычу минерального сырья на участках недр в форме соглашений о разделе продукции. Данная форма инвестирования регулируется специальным федеральным законодательством.

#### Примечания

- <sup>1</sup> Ефимова Л.А., Макарова С.Д., Малкина М.Ю. Теоретические, методологические и практические аспекты бюджетного федерализма. Н. Новгород, 2004. С. 44–47.
- <sup>2</sup> Там же. С. 48–49.

УДК 001.895:336.581

## ЗАКОНОМЕРНОСТИ БИЗНЕС-АНГЕЛЬСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

С.В. Ермасов

Саратовский государственный университет,  
кафедра финансов и кредита  
E-mail: ermasov@mail.ru

В статье рассмотрены теоретические закономерности бизнес-ангельского («посевого») финансирования инноваций по опыту развитых зарубежных стран в отличие от венчурного финансирования и эмпирические закономерности развития бизнес-ангельского финансирования инноваций в отечественной практике. Выделены особенности бизнес-ангельского сектора в начальном периоде развития – становления. Это позволяет более четко отличать бизнес-ангельское финансирование инноваций от венчурного финансирования, ввести основные стандарты бизнес-ангельского финансирования инноваций. Определено главное препятствие развития бизнес-ангельского финансирования инноваций в России и выявлены сложности для посевого инвестирования и финансирования инновационных компаний. Определены основные мероприятия для успешного развития бизнес-ангельского финансирования инноваций в России.



#### The Regularity of Business-angel Financing of Innovation: Theory and Practices

S.V. Ermasov

There is the theory of Angel Investor's financing in foreign countries. The author explains the difference between venture capital and Angel Investor's financing in Russia. The author analyzes Angel Investor's financing in start-up period. He explains the main barrier for Angel Investor's financing in Russia, in particular, in period of seed and start-up period. In given clause the analysis of process of realization both financing innovation and investment activity of the Russian industrial enterprises is given with the purpose of development of rules of economic policy of active stimulation of investment process, coordination of efforts of the state and business in Angel Investor's financing.



Бурный спрос на старт-апы со стороны венчурного капитала привел к развитию новой области – сектора «посевных», или бизнес-ангельских инвестиций. Этот сектор использует возможность зарабатывать там, куда не добираются даже венчурные инвесторы, а именно на резком росте капитализации компаний на стадии «посева», когда уровень риска столь высок, что какое-либо четкое бизнес-планирование едва ли возможно. Последнее обстоятельство резко сокращает возможность привлечения как консервативных, так и венчурных инвесторов, для которых формальная процедура оценки и анализа проекта, создание и принятие бизнес-плана, подсчет рисков являются ключевыми. Человека (физическое лицо), вкладывающего собственный капитал на большой срок окупаемости и без залогового обеспечения в инновационные проекты ранней «посевной» стадии, с объемом инвестиций в один проект не более 1 млн евро, называют бизнес-ангелом<sup>1</sup>. Можно говорить о самостоятельном секторе бизнес-ангельского,

или «посевого», финансирования инноваций, для успешного развития которого важно учитывать следующие закономерности:

- очень высокие риски, превышающие таковые даже при венчурном финансировании;
- основная мотивация бизнес-ангелов не благотворительность, а возможность получения сверхприбыли (обычно свыше 40–60 % годовых), которая получается так же, как и при венчурных инвестициях, через продажу доли бизнес-ангела другому инвестору, в качестве которого выступает уже венчурный фонд;
- бизнес-ангелы гораздо чаще, чем венчурные капиталисты, обладают внутренней не только экономической, но и неэкономической мотивацией для инвестиции в рискованный проект – помощь друзьям, желание «ввязаться во что-нибудь интересное», «рискнуть на миллион»;
- на «посевной» стадии, когда только формируется компания при наличии инновационной идеи, основными инвесторами выступают 3F: family, friends, fools – семья, друзья и «наивные» (табл. 1);

Таблица 1

Стадии развития малой инновационной компании<sup>2</sup>

Название (англ.)	Название (рус.)	Краткое описание
Seed	Начальная, «посевная»	Формирование компании, наличие проекта или бизнес-идеи, процесс создания управленческой команды, проведение НИОКР и начало маркетинговых исследований
Start-up	Старт-ап	Компания сформирована. Имеются бизнес-план, опытные образцы, ведется организация серийного производства, работы по выводу продукции на рынок
Early stage, early growth	Ранний рост	Ведутся выпуск и коммерческая реализация готовой продукции. У компании еще отсутствует устойчивая прибыль. На эту стадию приходится выход на «точку безубыточности»
Expansion	Расширение	Занятие компанией определенных позиций на рынке, выход на устойчивую прибыльность, расширение производства и сбыта, проведение дополнительных маркетинговых исследований, увеличение основных фондов и капитала
Later stage	Поздняя стадия, устойчивое развитие	Прочные позиции на целевых рынках, устойчивая прибыль и выплата дивидендов. Значения ежегодного роста небольшие. Акции компании могут торговаться на бирже

– возникновение бизнес-ангельского сектора – это реакция на то, что интерес крупных институциональных инвесторов к венчурным фондам сделал стратегией последних более консервативной, жесткие требования по уровню риска создают необходимость внутреннего контроля за действиями управляющей компании венчурного фонда со стороны самих инвесторов и инвестиционного комитета, а бизнес-ангелы, рискующие собственными деньгами, в этом не нуждаются, что влечет большую гибкость в принятии решений и меньшие организационные издержки;

– действия бизнес-ангела меньше привязаны к формальным финансовым показателям

компании-реципиента и в большей степени зависят от качества роста проекта и взаимоотношений между инвестором и предпринимателем;

– организационной структурой сектора «посевого» финансирования являются сети и ассоциации бизнес-ангелов, которые дают инвесторам возможность обмена опытом, а потенциальным реципиентам инвестиций – найти себе «подходящего» бизнес-ангела через собрания или через сайт бизнес-ангельской сети (ассоциации) как посредника между проектами и инвесторами с консалтингом подготовки встреч (экспертиз бизнес-плана и интервью);

– для диверсификации рисков объединяются капиталы и для совместных инвестиций форми-



руются «синдикаты бизнес-ангелов», которые сохраняют гибкость, быстроту принятия решений, отсутствие формальных процедур оценки компании, управление самими инвесторами без привлечения управляющей компании, что удешевляет организацию функционирования синдиката в отличие от венчурного фонда;

– наряду с бизнес-ангелами другим серьезным инвестором «посевого» сектора выступают государственные и негосударственные некоммерческие «посевные» фонды, ориентированные на стартовую поддержку грантами, льготными беззалоговыми кредитами, компенсациями процентных ставок для начинающего инновационного бизнеса по линии различных учреждений и ведомств в рамках целевых программ, технопарков и бизнес-инкубаторов для подготовки инновационных стартапов частным венчурным инвесторам;

– на самой начальной «посевой» стадии, когда основным активом компании является идея, а производство, рынок и стратегия сбыта еще только формируются, она имеет мало шансов получить инвестиции венчурного фонда, которые склонны к инвестированию в уже сформированные компании инновационного профиля, а недостаток этих «посевных» инвестиций может затормозить и развитие венчурного сектора, так как потенциально

прибыльные стартапы вырастают из «посевных» проектов, и при их недостатке стартапам просто не из чего развиваться;

– в качестве вклада бизнес-ангела в успешную капитализацию малой инновационной компании обычно фигурируют «мягкие навыки» («Soft skills») – квалификационные навыки, связанные с умением вести бизнес в целом – умение создать благоприятную атмосферу в компании, поддерживать командный дух, вести переговоры, способность заводить полезные контакты и продавать продукт, рыночная интуиция; «трудовой капитал» («Sweat equity»), когда специалисты (бухгалтеры, юристы, менеджеры по продажам) в обмен на безвозмездное или льготное предоставление услуг компании на постоянной основе в течение длительного времени получают в ней долю вместо оплаты<sup>3</sup>;

– бизнес-ангельский тип инвестиций имеет наибольшее значение для экономического развития на основе долгосрочных проектов радикальных инноваций, совершающих переворот на своих целевых рынках, так как эти рискованные проекты имеют неясную коммерческую перспективу;

– единый процесс финансирования малых инновационных компаний включает бизнес-ангельское, венчурное и прямое инвестирование на определенных стадиях (табл. 2);

Таблица 2

Тип инвестирования в зависимости от стадии развития компании (до достижения «устойчивого развития») <sup>4</sup>

Тип инвестирования	Стадия на момент начала инвестирования	Инвесторы
«Посевное»	Seed	Бизнес-ангелы, ЗФ, посевные фонды (seed-фонды), государственные фонды
Венчурное	Старт-ап	Венчурные фонды
Прямое (private equity)	Early stage, expansion	Фонды прямых инвестиций

– формируются существенные и четкие различия между стадиями «посева» и стартап: стартап – уже существующая компания, развивающая свое производство, тогда как «посевной» проект – это бизнес, находящийся на стадии своего формирования (см. табл. 3).

– риски на «посевной» стадии и на стадии стартап имеют разную природу: для «посевого» финансирования основной риск связан с неопределенностью перспектив проекта, для стартапа – с нехваткой оборотных средств и крупными затратами по развертыванию производства. Поэтому объем инвестиций в стартап существенно превышает вложение в «посевное» предприятие (табл. 3, 4);

– формируются различные стили управления «посевной» стадией проекта и стадией «стартап» проекта. В стартапе основой выполнения стратегических и текущих задач является бизнес-план, разработаны четкие и отлаженные бизнес-процедуры. В случае же предприятия «посевной» стадии стратегия и управленческие процедуры только формируются, ведение бизнеса осуществ-

ляется на базе приблизительных и постоянно уточняемых целей, а оперативный менеджмент – на базе краткосрочных документов: технических заданий, смет, расчетов затрат;

– предприятия ранних стадий особо чувствительны к «финансовому пробелу» (*equity gap*), когда собственных средств основателей предприятия уже недостаточно для его развития, а другие формы получения финансовых ресурсов – кредиты, облигации, фондовый рынок – еще недоступны в связи с отсутствием крупной ликвидной собственности и высокими рисками;

– работа с «посевным» проектом требует большей степени вовлеченности инвестора в управление, чем это может позволить себе команда современного крупного венчурного фонда, а контакт между предпринимателем и бизнес-ангелом еще более тесен и неформален, чем в случае венчурного инвестора, решающую роль начинает играть психологическая совместимость отношений между ними<sup>7</sup>;

– между венчурными фондами и бизнес-ангелами существует не конкуренция, а «разделение





Таблица 3

Сравнение «посевной» стадии и стадии старт-ап развития малой инновационной компании<sup>5</sup>

Параметры	«Посевные» компании	Старт-апы
Будущий денежный поток	Не поддается достоверному прогнозированию. Имеются лишь первоначальные его оценки	Прогнозируется с существенной степенью достоверности
Формирование компании (юридического лица)	Формируется	Работы по формированию компании завершены
Бизнес-план	Имеются общее видение бизнеса и отдельные элементы бизнес-плана: расчеты затрат, сметы расходов, технические задания	Имеется четкий бизнес-план, содержащий экономическое обоснование проекта. Впрочем, он может подлежать периодическому пересмотру
Команда	Формируется, известна часть предполагаемых членов	Сформирована
Предпринимательская квалификация основателей компании	Часто невысокая. В этом случае инвестор активно передает знания в области управления бизнесом, приглашаются специалисты со стороны	Команда способна самостоятельно решать базовые задачи развития бизнеса. Участие инвестора или приглашенных специалистов требуется лишь в «узких местах»
Рынок	Изучается, есть общее его видение, отдельные наработки по продвижению создаваемого продукта	Выполнены первоначальные работы по изучению рынка, потребители определены, разрабатывается маркетинговая стратегия
Параметры	«Посевные» компании	Старт-апы
Интеллектуальная собственность (ИС)	Допускается незавершенность разработок и отсутствие регистрации ИС	Первоначальный пакет ИС сформирован и защищен
Производство	Налаживается опытное производство	Налажено опытное производство, ведутся работы по организации массового производства
Требуемые инвестиции	0,1–1 млн долл.	1–5 млн долл.
Преобладающий тип затрат инвестора	Регистрация компании, зарплаты членам команды, аренда небольшого помещения, работы по оформлению ИС, закупка сырья и деталей для опытных образцов, окончание разработки продукта, работы по анализу рынка и началу продвижения продукции	Расширение штата сотрудников, выполнение наиболее дорогих работ по регистрации ИС, работы по созданию массового производства (аренда более просторного помещения, закупка оборудования), маркетинговые исследования, реклама, создание имиджа предприятия, затраты по продвижению продукции и сопровождению бизнеса, оборотные средства
Встречи инвестора и команды	Частые неформальные встречи «без галстука»	Частые встречи в рамках формальной процедуры в установленные сроки

Таблица 4

Состояние бизнеса малой инновационной компании на стадиях «посев» и «старт-ап»<sup>6</sup>

«Посев»	«Старт-ап»
Требуются деньги на патентование наших разработок	У нас есть российский патент, пакет ноу-хау и опытные образцы. Есть первые продажи, сейчас нужны большие деньги на патентование за рубежом
Создаем опытные образцы, попробуем продать их при помощи наших связей	Смогли продать опытные образцы, сейчас хотим закупить оборудование для начала серийного производства. Кроме того, начинаем чувствовать недостаток оборотных средств
О стратегии продвижения продукта пока говорить очень сложно, нам надо почувствовать рынок, «пощупать его руками»	Мы четко знаем, что будем делать три года – есть бизнес-план, финансовый план, ведется управленческий учет. К тому же у нас уже есть десять контрактов. Сейчас будем пытаться выиграть крупный тендер на поставку наших приборов
Бизнес-плана у нас пока нет, но мы подготовим предварительную смету на год	Мы уже разработали процедуры управления нашим проектом
Мы активно занимаемся регистрацией компании	Имеется зарегистрированная компания, с нами работает квалифицированный бухгалтер, нет никаких проблем с отчетностью и налогами
Есть несколько человек, которые вроде бы согласны работать с нами в команде	Команда сформирована, компетенция каждого ее члена четко прописана и определена, конфликты отсутствуют
В этом году мы первый раз выставляем на венчурной ярмарке	Запланированы большие затраты на маркетинг и рекламу

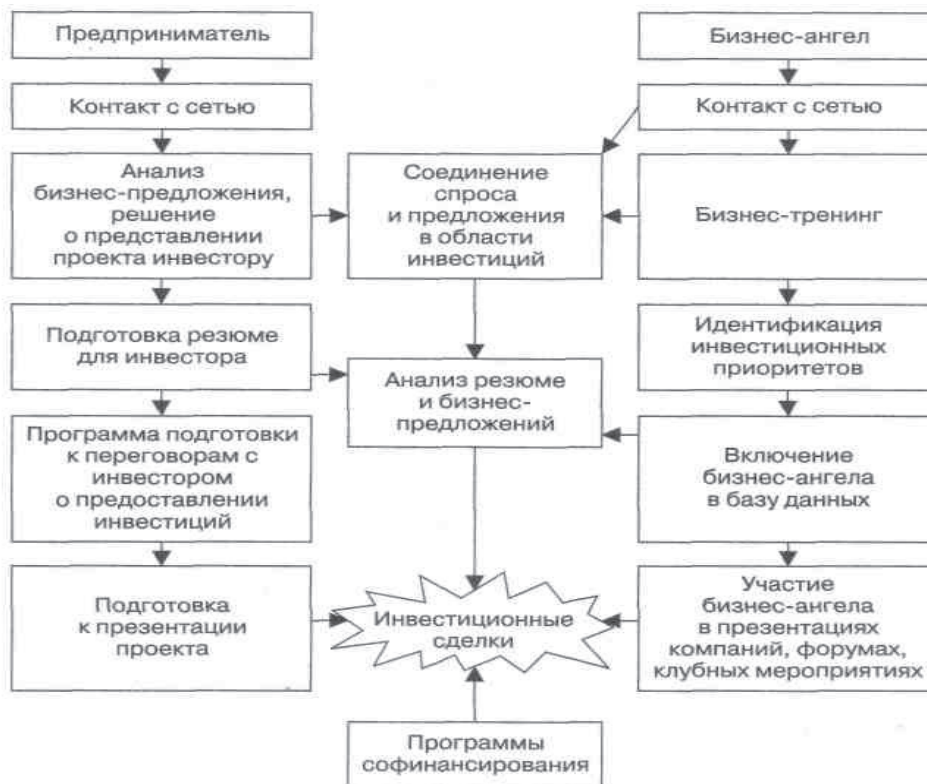


труда», так как бизнес-ангелы принимают участие в формировании компании на самой ранней, «посевной», стадии, когда проект находится лишь на уровне структурирования идеи и формирования бизнеса и требует относительно небольших инвестиций, а венчурные фонды вкладываются в стартапы – компании с уже существующим бизнесом, продуктом (опытный образец, мелкая серия и т.д.) и размером прибыли, поддающимся реалистичному прогнозированию на ближайшие несколько лет;

– в странах, где «посевное» финансирование успешно складывается как индустрия, формируется специальная бизнес-ангельская инфраструктура: сеть коммерческих и некоммерческих институтов, организаций, фирм, сообществ, цель которых – осуществление инвестиций или грантовая финансовая помощь предприятиям «посевной» стадии, а также повышение эффективности бизнес-ангельских ин-

вестиций и выстраивание комфортных отношений между бизнес-ангелами, реципиентами их инвестиций и внешней средой;

– для поддержки успешного развития «посевного» финансирования формируются наиболее важные элементы инфраструктуры бизнес-ангельского инвестирования: формы коллективного соинвестирования – синдикаты бизнес-ангелов и seed-фонды, некоммерческие государственные и негосударственные программы финансовой поддержки инновационных проектов ранних стадий и малого бизнеса, организации-посредники, сети и ассоциации бизнес-ангелов, ярмарки и форумы бизнес-ангелов, программы обучения бизнес-ангелов и специализированные тренинговые центры, органы информационной поддержки – журналы, интернет-порталы, информационные бюллетени<sup>8</sup> (рисунок).



Функционирование бизнес-ангельской сети<sup>9</sup>

Когда развитие бизнес-ангельского сектора только начинается, для него характерны следующие особенности:

*фрагментарность* – существуют лишь отдельные инвесторы или немногочисленные группы бизнес-ангелов, слабо взаимодействующие друг с другом;

*неидентифицируемость* – бизнес-ангелы не идентифицируются деловым сообществом как самостоятельная категория инвесторов, ряд действующих инвесторов в малые инновационные компании не осознают себя бизнес-ангелами, не входят в профессиональное сообщество;

*не обмениваются опытом и не повышают профессиональную квалификацию* – потенциальные бизнес-ангелы вообще не занимаются инвестированием или инвестируют в проекты других отраслей экономики в силу отсутствия информации, знаний и опыта в «посевном» инвестировании;

*финансовая недостаточность* – из-за новизны, рискованности и общей неразвитости сектора объемы инвестиций, предоставляемые бизнес-ангелами, крайне малы и недостаточны для нужд инновационных проектов.

Общий недостаток информации приводит к «провалу рынка» бизнес-ангельского инвести-



рования инноваций и к следующим негативным последствиям:

инвестору сложно найти выгодные для инвестиций инновационные проекты;

инвестор и соискатель инвестиций *говорят «на разных языках»*, не доверяют друг другу, не знают, как заключить грамотные, устраивающие обе стороны, соглашения, как правильно выстраивать управление инновационным проектом;

отсутствуют контакты бизнес-ангелов между собой, не налажен обмен сведениями о выгодных для инвестирования проектах, положительном опыте инвестирования и реально работающих управленческих методах.

#### *Закономерности бизнес-ангельского финансирования инноваций в России*

В последние несколько лет российский бизнес-ангельский сектор финансирования инноваций сумел проявить себя следующими закономерностями:

– инвестиции, которые по своему формату могут быть отнесены к бизнес-ангельским, первоначально зародились в первой половине 1990-х гг., когда некоторые состоятельные люди, выходцы из научных учреждений, вкладывали небольшую часть своих средств в «посевные» компании в виде проектов родственников и знакомых, бывших научных коллег;

– дополнительное импульс к росту бизнес-ангельское инвестирование в компании начальной стадии получило в годы интернет-бума, когда команды из людей, вернувшихся из США и Западной Европы, российских энтузиастов новых технологий и венчурного бизнеса, успешных научных работников, вовлеченных в международный научный и технический обмен, вложив относительно небольшой объем средств в интернет-проект, смогли сделать крупные деньги за полтора-два года через продажу своей доли;

– многие из частных инвесторов «первой волны» имели опыт работы или контакты на Западе, и именно оттуда (в первую очередь из Силиконовой долины) привнесли в российскую практику элементы западной венчурной и бизнес-ангельской культуры, а параллельно появлялись предприниматели, пытавшиеся развивать частные инвестиции в инновационные проекты ранних стадий целиком на российской почве, используя отечественную бизнес-культуру и терминологию;

– размеры бизнес-ангельских инвестиций значительно меньше венчурных, и многие бизнес-ангелы предпочитают не раскрывать информацию о себе, а сведения о большинстве сделок не попадают в распоряжение аналитиков, поэтому оценить данный сектор сложно;

– уровень развития бизнес-ангельского финансирования опережает венчур, найти бизнес-ангела проще, чем венчурного инвестора, из-за значительно меньшего объема требуемых инвестиций и психологической склонности многих состоятельных людей

рисковать несколькими десятками тысяч, вложив их в потенциально прибыльные проекты;

– бизнес-ангелы в России – это бизнесмены, владельцы различных фирм, топ-менеджеры крупных корпораций, иностранцы, просто состоятельные люди, обладающие серьезными средствами и имеющие опыт построения бизнеса: Александр Галицкий, Вадим Асадов, Андрей Головин, Олег Качанов, Артур Баганов, Сергей Карабашев, Джозеф Авчук, Максим Каримов, Юрий Ткаченко, Виктор Лавренко, Владимир Карюк, Михаил Александровский, Сергей Трофимов, Михаил Гиваргизов и др.<sup>10</sup>;

– истории успеха в России не ограничены одним-двумя десятками «звезд», посещая многие вузы или НИИ, можно наблюдать, что в них арендуют помещение несколько фирм, которые успешно занимаются производством и продажей высокотехнологической продукции без банковских кредитов при дефиците собственных средств, приглашая дружественного инвестора в роли бизнес-ангела;

– внутри российских бизнес-ангелов формируется три категории предпринимателей при доминировании двух последних:

*первая* – это люди, вышедшие из науки или технологического бизнеса, которые имеют четкие, определенные инвестиционные предпочтения в поиске конкретных проектов для интеграции в действующий бизнес и являются экспертами целевого рынка и особенностей бизнеса в искомой области, а выйти на них – это большая удача, поскольку эффект от «совместной жизни» бизнес-ангела и предпринимателя в этом случае будет максимальным;

*вторая категория* – это люди, представляющие интерес крупных корпораций и бизнес-групп, инвестирующие в инновационный проект и затем передающие новый бизнес материнской корпорации без афиширования своего интереса к определенным новым технологиям;

*третья категория* – это люди, делающие «первые шаги» в области инвестирования в стартапы из областей, не связанных с инновационным и технологическим бизнесом и не имеющих отраслевых предпочтений, объемы их инвестиций невелики, им бывает сложно различить хорошие проекты среди большого числа предложений, без повышения уровня их квалификации невозможна интеграция таких инвесторов в венчурное сообщество России для увеличения объемов стартовых инвестиций;

– стали появляться организационные структуры бизнес-ангелов – ассоциации и сети, которые занимаются как организационными вопросами и контактами бизнес-ангелов между собой, так и поиском потенциально привлекательных проектов, консалтингом (например, экспертизой бизнес-планов) и посредничеством между бизнес-ангелами и потенциальными реципиентами – Национальное содружество бизнес-ангелов России (НСБАР) (создано в 2006 г.). Московская сеть бизнес-ангелов, сеть бизнес-ангелов «Частный капитал», Томская сеть рискованного финанси-



ния «Бизнес-ангелы», Нижегородская ассоциация «Стартовые инвестиции», ежегодные ярмарки бизнес-ангелов и инноваторов «Российским инноваторам – российский капитал», специальный русскоязычный журнал – *The Angel Investor*;

– российские бизнес-ангельские сети берут 5–7% от объема сделки плюс небольшую фиксированную сумму (около 100–200 долл.) за рассмотрение проекта, а иногда сети берут доли в проинвестированных бизнес-ангелами компаниях;

– большинство российских бизнес-ангелов берет контрольный пакет, предпочитает инвестировать в своем регионе и рассматривает проект как часть своего бизнеса, средний срок инвестиций составляет обычно 3–5 лет, проекты, связанные с основным бизнесом, ищет около 30% инвесторов, средний размер синдиката бизнес-ангелов 1,5–7 млн долл. и состоит из 3–4 членов<sup>11</sup>;

– бизнес-ангельское финансирование инноваций еще не структурировано как единый особый сектор со своими стандартами – критериями доходности, управленческими подходами, юридическими и консалтинговыми фирмами, на специализированные ярмарки и форумы приезжает лишь малое число бизнес-ангелов, носители идей не привлекают инвестиций, а ангелы жалуются на отсутствие проектов, сделки часто срываются из-за информационной недостаточности;

– наблюдается недостаток серийных бизнес-ангелов, инвестирующих на регулярной основе все новые и новые малые инновационные компании на «посевной» стадии;

– до 2004–2005 гг. инфраструктура бизнес-ангельского финансирования находилась на самой начальной стадии развития, а в 2005–2007 гг. сектор находится в фазе «обретения формы» по состоянию на 2006–2007 гг. инвесторов, четко идентифицирующих себя как бизнес-ангелов и позиционирующих себя в этом качестве, очень немного, от силы одна-две сотни<sup>12</sup>;

– в России появляются венчурные инвестиционные компании, вкладывающие в инновационные проекты ранних стадий и проводящие проекты по всем стадиям до «выхода» на стадии расширения или устойчивого развития, совмеща в себе роли бизнес-ангела и венчурного фонда ранних стадий в одном юридическом лице как ЗАО, ООО или ОАО из-за отсутствия удобных организационных форм для регистрации венчурных фондов в России: ОАО «НИКОР» (генеральный директор – Олег Качанов), ЗАО «Академ-Партнер» (генеральный директор – Александр Каширин), ООО «Фирма ВИСС» (генеральный директор – Виталий Зинуков). При этом «посевное» и венчурное инвестирование для данных компаний не единственный профиль, и они имеют ряд невенчурных «якорных» бизнесов, которые вносят вклад в прибыль, часть поступлений от которых вкладывается в виде инвестиций в инновационные проекты;

– анализ индустрии бизнес-ангельского и венчурного инвестирования показывает серьез-

ные диспропорции: с одной стороны, существует массив фондов прямых инвестиций поздней фазы, работающих по мировым стандартам, но они не находят достаточного количества приемлемых объектов инвестирования в области высоких технологий, а основным объектом их инвестиций выступают нетехнологические компании поздних стадий; с другой стороны, существует немало технологических проектов и предпринимательских команд, способных предложить продукцию высокой степени новизны, но эти проекты и предприятия не готовы к приему инвестиций от крупных инвестиционных фондов, поскольку не представляют для них коммерческого интереса – имеется «финансовый разрыв» (*equity gap*), или «узкое горлышко».

Для обеспечения бесперебойного и эффективного функционирования венчурных фондов требуется, чтобы для них имелось «сырье», т. е. инновационные предприятия на стадии стартап, способные к росту в условиях рынка и освоению венчурных инвестиций. Более того, необходим большой их пул, поскольку лишь малая часть из них сумеет превратиться в коммерчески привлекательные стартапы. Последние же, поддерживаемые венчурными фондами, могут выйти на устойчивый уровень прибыльности и завоевать лидерство на своих рынках.

Главное препятствие развития бизнес-ангельского инвестирования в России – наличие более привлекательных для вложений объектов: недвижимости, акций сырьевых компаний, потребительского и финансового сектора. Эти сегменты быстрее приносят доход, а процесс вложения в них значительно проще, чем финансирование инновационных компаний. Следовательно, задачей сегодняшнего дня является организация «перелива» капитала в венчурный и бизнес-ангельский секторы.

Опыт показывает, что процесс вложения средств в инновационные компании сопряжен с рядом сложностей:

*во-первых*, обе существующие формы (ЗАО и ООО) не полностью адаптированы под процесс «посевого» инвестирования, так как должна существовать юридическая возможность защитить проект от распада по воле лишь одной из сторон в случае неожиданного роста рисков и обеспечить участие обеих сторон в принятии решений по ключевым вопросам;

*во-вторых*, это чрезмерно усложненная, объемная и часто меняющаяся бухгалтерская и налоговая отчетность;

*в-третьих*, остро стоит вопрос защиты интеллектуальной собственности;

*в-четвертых*, отсутствие налоговых льгот, компенсирующих высокие риски «посевных» и венчурных проектов;

*в-пятых*, все еще дающий о себе знать недостаток знаний и опыта венчурного и бизнес-ангельского инвестирования реализации инновационных проектов.





Таким образом, общество, государство и бизнес должны вести планомерную и систематическую работу, направленную на развитие «посевного», в частности, бизнес-ангельского финансирования.

*Основные мероприятия по развитию «посевного» финансирования:*

- создание благоприятных экономических и правовых условий деятельности бизнес-ангелов России, в том числе разработка направленных на эти цели законодательных инициатив;

- развитие сообщества бизнес-ангелов и защита его интересов;

- разработка программ государственно-частного партнерства, в том числе программ софинансирования проектов и создания некоммерческих seed-фондов;

- содействие в подготовке малых инновационных компаний к инвестированию и создание условий для их взаимодействия с бизнес-ангелами;

- деятельность, направленная на повышение квалификации инвесторов, создание программ обучения инвесторов и предпринимателей;

- формирование позитивного имиджа бизнес-ангелов в российском обществе.

УДК. 330

## УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КАК МЕТОД ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ФИРМЫ

Я.А.Назаров

Саратовский государственный университет,  
кафедра финансов и кредита  
E-mail: ManakhovaIV@info.sgu.ru

Основная задача в деятельности фирмы по управлению рисками – снижение их до возможно более низкого (приемлемого) уровня. Целью управления рисками является обеспечение устойчивости и динамичности развития фирмы, т.е. оптимизация риска отклонений от тенденции развития. Процесс управления риском – это систематическая работа по выявлению риска, оценке риска, выбору приемов управления риском, реализации выбранных приемов, оценке полученных результатов. Полностью избежать рисков невозможно, но, зная, что порождает потери, фирма способна снизить их угрозу.

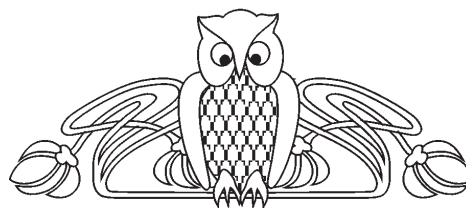
### Financial Risk Management as a Way to Maintain a Firm's Economic Stability

Ya.A. Nazarov

Risk reduction down to as lower (acceptable) level as possible is the basic task of risk management activity of any firm. The purpose of risk management is maintenance of the stability and dynamical nature of the firm's development, i.e. optimization of the risk deviations from the trend of development. The process of risk management is regular work on: revealing various risks; estimation of them; choosing ways to

### Примечания

- <sup>1</sup> См.: Бенджамин Джеральд А., Маргулис Д. Руководство для бизнес-ангелов: как получить прибыль, инвестируя в растущий бизнес / Пер. с англ. М., 2007. С. 24–25.
- <sup>2</sup> См.: Каширин А.И., Семенов А.С. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций. М., 2008. С. 21–22.
- <sup>3</sup> См.: Бенджамин Джеральд А., Маргулис Д. Указ. соч. С. 101–102.
- <sup>4</sup> См.: Каширин А.И., Семенов А.С. Указ. соч. С. 24.
- <sup>5</sup> Там же. С. 25–26.
- <sup>6</sup> Там же. С. 26–27.
- <sup>7</sup> См.: Бенджамин Джеральд А., Маргулис Д. Указ. соч. С. 41, 61–66.
- <sup>8</sup> Там же. С. 123–137.
- <sup>9</sup> См.: Каширин А.И., Семенов А.С. Указ. соч. С. 41.
- <sup>10</sup> Там же. С.108–171.
- <sup>11</sup> Там же. С. 159.
- <sup>12</sup> Там же. С.70–71.



manage risks; realizations of the ways chosen; estimation of the final results. It is impossible to avoid risks completely, but by knowing what produces losses the firm is capable to lower their threat.

В экономике рыночных отношений деятельность фирмы приходится осуществлять в условиях неопределенности ситуации и изменчивости среды. Вероятностная структура экономической среды, в которой находится фирма, наличие элементов случайности, многовариантность, присущая большинству экономических явлений, порождают такой феномен, как экономический риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных потерь, которые могут привести к финансовым затруднениям. В наиболее общем виде риск – это возможность наступления каких-либо ожидаемых событий, возможность отклонения каких-либо величин от некоторых их (ожидаемых) значений<sup>1</sup>. Экономический риск – это возможность отклонения характеристик экономического состояния фирмы от ожидаемых (альтернативных) значений. То есть риск есть угроза того, что фирма понесет потери в виде дополнительных расходов, сверх предусмотренных прогнозом, либо получит доходы ниже тех, на которые она рассчитывала. В действительности в рыночной экономике большая



часть рисков, в том числе экономические и рыночные (предпринимательские), является финансовыми рисками, так как фирмы в повседневной хозяйственной деятельности оценку и измерение предпринимательских потерь ведут в денежном (стоимостном) выражении.

Финансовые потери – это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Можно перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, чтобы установить, к каким потерям дохода способны приводить случайные потери времени. Довольно специфичны потери, вызванные несовершенством методологии и некомпетентностью лиц, формирующих бизнес-планы и осуществляющих расчет прибыли и дохода. Если в результате действия этих факторов величины ожидаемых значений прибыли и дохода будут завышены, а реально полученные результаты окажутся ниже, то разница также воспринимается как финансовые потери. Особое место занимают потери фирмы, обусловленные недобросовестностью или несостоятельностью компаньонов.

**Под финансовым риском фирмы понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности<sup>2</sup>.**

Финансовый риск является объективным явлением в функционировании любой фирмы; он сопровождает практически все виды финансовых операций и все направления её финансовой деятельности, хотя параметры финансового риска зависят от субъективных управленческих решений. Несмотря на объективную природу финансового риска как экономического явления, основной оценочный его показатель — уровень риска — носит субъективный характер. Эта субъективность, т.е. неравнозначность оценки данного объективного явления, определяется различным уровнем полноты и достоверности информационной базы, квалификации финансовых менеджеров, их опыта в сфере управления рисками и другими факторами.

Следует отличать ситуацию риска от ситуации неопределённости. Неопределённость – это неясность, неточность, неполнота информации об условиях деятельности. Риск – это деятельность, связанная с альтернативным выбором, с преодолением неопределённости. Ситуации риска качественно отличаются от ситуаций неопределённых. В последних вероятность наступления событий и результаты решений не могут быть установлены в принципе. Рискованная ситуация – разновидность неопределённости, когда наступление событий вероятно и может быть определено, то есть в этом случае объективно существует возможность оценить вероятность возникающих событий. Риск является

прогностической оценкой вероятности исхода развивающейся ситуации. Фирме постоянно приходится иметь дело с неопределённостью и риском. Задача состоит не в том, чтобы искать дело с заведомо предвидимым результатом, дело без риска. Без риска нет продуктивной экономики, ибо, когда степень регламентации активности слишком высока, стремление к успеху сменяется безразличием и моральной стагнацией.

Необходимо не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно более низкого (приемлемого) уровня. Фирму, прежде всего, должна интересовать не компенсация риска, а предотвращение ущерба. Можно утверждать, что *фирма от отказа вложения средств в сопряженную с риском деятельность несет риск упущенной выгоды* при благоприятном исходе (т.е. риск потери возможной прибыли от захвата фирмой новой ниши на рынке).

Занимаясь хозяйственной деятельностью на рынке, абсолютно избежать риск практически невозможно. Ризику присуще то, что позитивный итог может быть получен не обязательно в каждом отдельном случае, а достигается в среднем в результате неоднократных рискованных действий. Поэтому целесообразно создавать фонды возмещения потерь от рискованных операций, источником которых служит полученная прибыль. Являясь основным результативным показателем, прибыль также может выступать в роли фактора, создающего определенные гарантии дальнейшему существованию фирмы, поскольку она и ее накопление в фирме в большой степени позволяют ограничить и преодолеть риски, связанные с реализацией товара на рынке, а также инвестировать мероприятия по повышению конкурентоспособности и финансовой устойчивости фирмы.

В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка, связывая ожидаемые результаты с риском, необходимо помнить, что перемены происходят и в положении конкурентов на рынке, условиях и формах финансирования, экономическом положении собственной страны или условиях на экспортных рынках и т.д. и требуют гибкой финансовой политики со стороны руководства фирмы. Поэтому важнейшей обобщенной функцией прибыли можно считать обеспечение условий существования фирмы, а величину прибыли, полученную за отчетный период, основным источником материального обеспечения мероприятий быстрого реагирования на изменения окружающей среды и, следовательно, главным фактором минимизации риска на перспективу.

Термин «управление рисками» означает уменьшение последствий риска до уровня, не вызывающего значительного негативного влияния на финансовое состояние фирмы<sup>3</sup>. Процесс управления риском — это систематическая работа по анализу риска, выработке и принятию соответствующих мер для его минимизации. Этот процесс можно разбить на пять этапов: **выявление**



**риска; оценка риска; выбор приемов управления риском; реализация выбранных приемов; оценка результатов<sup>4</sup>.**

**1. Выявление риска** состоит в определении того, каким видам риска наиболее подвержен объект анализа. На первом этапе анализ рисков, как правило, начинается с качественного анализа, целью которого является идентификация рисков. Данная цель распадается на следующие задачи: выявление всего спектра рисков, присущих деятельности фирмы; описание рисков; классификация и группировка рисков; анализ исходных допущений. К сожалению, подавляющее большинство отечественных фирм останавливаются на этой начальной стадии, которая, по сути, является лишь подготовительной фазой полномасштабного и всестороннего анализа. Для эффективного выявления риска очень полезно сделать список всех потенциальных видов риска для данной фирмы и связи между ними. Если мы имеем дело с фирмой, могут потребоваться подробнейшие сведения обо всей отрасли, в которой работает данная фирма, о технологиях, используемых фирмой, о ее поставщиках.

**2. Оценка риска.** Целью второго и наиболее сложного этапа риск-анализа является количественный анализ рисков,<sup>5</sup> которые были выявлены на первом этапе управления риском.

**3. Выбор приемов управления риском.** На третьем этапе риск-анализ плавно трансформируется из теоретических суждений в практическую деятельность по управлению риском. Для уменьшения риска существует четыре основных приема управления риском: *избежание риска; предотвращение ущерба; принятие риска на себя; перенос риска.*

*Избежание риска* заключается в разработке таких мероприятий внутреннего характера, которые полностью исключают конкретный вид финансового риска. Это отказ от осуществления финансовых операций, уровень риска по которым чрезмерно высок; отказ от использования в высоких объемах заемного капитала; отказ от чрезмерного использования оборотных активов в низколиквидных формах; отказ от использования временно свободных денежных активов в краткосрочных финансовых вложениях. Перечисленные формы избежания финансового риска лишают фирму дополнительных источников формирования прибыли, а соответственно отрицательно влияют на темпы экономического развития и эффективность использования собственного капитала, а также порождают **риск упущенной выгоды**. Поэтому избежание рисков должно осуществляться очень взвешенно.

*Предотвращение ущерба* сводится к действиям, предпринимаемым для уменьшения вероятности потерь и для минимизации их последствий. Такие действия могут предприниматься до того, как ущерб был нанесен, во время нанесения ущерба и после того, как он случился.

Одним из основных способов предотвращения ущерба является лимитирование концентрации риска. Система финансовых нормативов, обеспечивающих лимитирование концентрации рисков, может включать: *предельный размер заемных средств, используемых в хозяйственной деятельности; минимальный размер активов в высоколиквидной форме; максимальный размер товарного (коммерческого) или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю; максимальный размер депозитного вклада, размещаемого в одном банке; максимальный размер вложения средств в ценные бумаги одного эмитента; максимальный период отвлечение средств в дебиторскую задолженность.*

*Принятие риска* состоит в покрытии убытков за счет собственных ресурсов. Иногда это происходит само собой, например, когда фирма не поддается о существовании риска или не обращает на него внимания. Бывают случаи, когда фирма сознательно решает пойти на риск. Создание финансовых резервов – одно из средств облегчить расходы в связи с принятием риска.

*Перенос риска* состоит в перенесении риска на других лиц. Продажа рискованных ценных бумаг кому-то другому и приобретение страхового полиса — примеры такой стратегии управления риском. Другой пример: фирма не предпринимает никаких действий, чтобы избежать риска, и рассчитывает, что нанесенный ущерб будет покрыт за чей-то счет (например, государства). Самый главный метод переноса риска — это просто продажа активов, которые представляют собой его источник. Различают три метода переноса риска, называемые тремя схемами переноса риска: это хеджирование, страхование и диверсификация. О *хеджировании* риска говорят в тех случаях, когда действие, предпринятое для снижения риска понести убытки, одновременно приводит и к невозможности получить доход. *Страхование* предполагает выплату *страхового взноса, или премии* (цены, которую платят за страховку), с целью избежать убытков. Между хеджированием и страхованием существует фундаментальное различие. В случае хеджирования фирма устраняет риск понести убытки, отказываясь от возможности получить доход. В случае страхования фирма платит страховой взнос, устраняя тем самым риск понести убытки, но сохраняет возможность получить доход. *Диверсификация* выражается во владении многими рискованными активами, вместо концентрации всех капиталовложений только в одном из них. Поэтому диверсификация ограничивает подверженность риску, связанному с одним-единственным видом активов. Совершение рискованных инвестиций облегчается также *специализацией* в принятии риска. Потенциальные инвесторы, вкладывая деньги в ту или иную фирму, могут охотно пойти на один вид риска, но ни в коем случае не на другой.

Институциональные механизмы для пере-





носа риска повышают общую эффективность экономики двумя основными способами — они позволяют передать существующий риск тем, кто желает его принять, и вызывают перераспределение ресурсов в сфере производства и потребления в соответствии с новым распределением риска. Позволяя людям уменьшить их подверженность риску при занятии разными видами бизнеса, они способны активизировать предпринимательскую активность, которая сама по себе полезна для общества. Возможность объединять и разделять риски приводит к активизации научно-исследовательской деятельности и к созданию новых видов товаров.

*Поиск информации* также способствует снижению риска. Большинство ошибочных решений связано с недостатком информации. Чтобы определить количество необходимой информации, следует сравнить ожидаемые от нее предельные выгоды с ожидаемыми предельными издержками, связанными с ее получением. Если ожидаемая выгода от покупки информации не превышает ожидаемых предельных издержек, то такую информацию необходимо приобрести. Если же наоборот, то от покупки такой дорогой информации лучше отказаться: дешевле будет сделать некоторые ошибки<sup>6</sup>.

4. Вслед за решением о том, как поступать с выявленным риском, следует переходить к *реализации выбранного приема*. Главный принцип, которого следует придерживаться на этом этапе управления риском, сводится к минимизации затрат на реализацию избранного курса действий.

5. *Оценка результатов*. Управление риском — это динамический процесс с обратной связью, при котором принятые решения должны периодически анализироваться и пересматриваться. Время идет, обстоятельства меняются и несут с собой перемены: появляются новые виды риска, или новые сведения об имеющихся видах риска, или дешевле стратегия управления риском. Возникает необходимость *мониторинга* рисков.

Многообразие ситуаций и проблем, возникающих в фирмах, различие точек зрения и степени детализации ведет к возникновению большого количества видов рисков. В зависимости от поставленной цели используют различные классификации рисков. Построение универсальной, всеобщей классификации рисков не представляется возможным и не является необходимым. Гораздо важнее определить индивидуальный комплекс рисков, потенциально опасных для конкретной фирмы, и оценить их. Важнейшим моментом является определение факторов риска — условий, которые могут вызвать или способствовать проявлению причин риска. Полностью избежать рисков невозможно, но, зная, что порождает потери, фирма способна снизить их угрозу, уменьшая действие неблагоприятного фактора.

Два важных аспекта характеризуют риск: во-первых, изменчивость финансовых индикаторов,

вероятность или частота событий и, во-вторых, чувствительность критериев деятельности к их последствиям. Соответственно используются две основные категории измерителей риска: показатели чувствительности и вероятностные (статистические) величины. В основе вероятностной оценки риска лежит нахождение зависимости между определенными потерями фирм и вероятностью их возникновения. В упрощенном виде эта зависимость представляет собой кривую Гаусса.

Построение кривой вероятностей (или таблицы) для фирм, функционирующих в условиях нестабильной среды, задача чаще всего невыполнимая. Поэтому ограничиваются упрощенными оценками риска по нескольким показателям, наиболее важным для суждения о приемлемости риска. Такая оценка проводится в виде определения зон риска в зависимости от величины потерь. Безрисковой зоной называется область, в которой потери нулевые или отрицательные. Зона допустимого риска — область, в пределах которой потери имеют место, но они меньше ожидаемой прибыли. Зона критического риска характеризуется возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли. Фирма не только не получает от сделки никакого дохода, но несет убытки в сумме всех бесплодных затрат. Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в максимуме могут достигать величины, равной имущественному состоянию фирмы. Катастрофический риск способен привести к финансовому краху, банкротству фирмы и её ликвидации. Если удастся установить четыре характерные точки (наиболее вероятный уровень риска и вероятности допустимой, критической и катастрофической потери), то задачу оценки риска можно считать успешно решенной. Имея значения трех показателей риска и критериев предельного риска, можно сформулировать самые общие условия приемлемости анализируемого вида деятельности.

Другой подход к измерению рисков — Value at Risk (VaR) — выраженная в денежных единицах оценка максимальных, ожидаемых в течение данного периода времени с данной вероятностью потерь данного портфеля под воздействием рыночных факторов риска. VaR используется в управлении рисками в качестве базы для лимитов, для расчета достаточности капитала, для оценки стоимости портфеля, для оценки доходности и т.д.

Риски, ассоциируемые с какими-либо конкретными активами или пассивами фирмы, не могут рассматриваться изолированно. Любое новое решение, например инвестиция, должно анализироваться с позиции его влияния на изменения доходности и риска всей совокупности активов и пассивов фирмы, поскольку возможные сочетания этих решений могут значительно изменять характеристики всего портфеля в целом. Портфель — это набор активов (пассивов) — титулов собственности или иных благ, который представляет собой составной актив





(пассив), имеющий параметры риска и доходности, изменяющиеся под воздействием комбинации двух факторов: изменения состава портфеля (выбытие активов, обмен); изменения риска и доходности составляющих портфель активов (пассивов)<sup>7</sup>. Любая фирма может рассматриваться как совокупность некоторых активов (материальных и финансовых). Владение любым из этих активов связано с определенным риском в плане воздействия этого актива на величину общего дохода фирмы. Портфельный подход предполагает восприятие активов и пассивов фирмы как элементов единого целого – портфеля. Портфельный подход позволяет эффективно проводить анализ возможностей и оптимизацию параметров финансовых рисков фирмы.

Финансовый риск в абсолютном выражении может определяться величиной возможных потерь в стоимостном (денежном) выражении. В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние фирмы, либо общие затраты ресурсов на данный вид деятельности (проект), либо ожидаемый доход (прибыль). Активы, с которыми ассоциируется относительно большой размер возможных потерь, рассматриваются как более рискованные. Другая интерпретация риска – степень варибельности дохода, который может быть получен благодаря владению данным видом актива. Так, государственные ценные бумаги обладают относительно небольшим риском, поскольку вариация дохода по ним практически равна нулю. Обыкновенная акция любой компании представляет собой значительно более рискованный актив, поскольку доход по такого рода акциям может ощутимо изменяться.

Измерителями риска также фактически являются следующие показатели: коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, запасы или разрывы, дифференциал и плечо финансового рычага, производственного рычага, коэффициенты эластичности различных экономических показателей по соответствующим факторам и т.д. Все эти измерители в той или иной степени характеризуют чувствительность (или порог чувствительности) критериев эффективности экономической деятельности к изменениям внутренней хозяйственной и внешней конъюнктуры. Эти показатели определяют приоритет изучаемых и контролируемых параметров, они помогают вскрыть взаимосвязи и логические зависимости между факторами рисков.

Другими показателями риска являются косвенные показатели: рейтинги ценных бумаг, заемщиков, рынков, государств; премии за риск, содержащиеся в доходности различных активов; котировки производных финансовых инструментов (опционов, фьючерсов, свопов и т.д.); параметры дефицита (длина и продолжительность очере-

ди, объем запасов и т.п.) и т.д. Все эти показатели статистическими, экспертными либо рыночными оценками характеризуют риски активов. В формах бухгалтерской отчетности, предусмотренных действующими в России правилами бухгалтерского учета, существуют поля статей отчетности, абсолютные значения которых или динамика этих значений позволяет охарактеризовать финансовые риски фирмы.

Основная задача в деятельности фирмы по управлению рисками – снижение финансового риска до возможно более низкого уровня. В большинстве ситуаций риск может быть минимизирован с помощью различных приемов: 1) перевода риска на страховую компанию; 2) перевода функции, продуцирующей риск, на третью сторону; 3) уменьшения вероятности наступления нежелательного события; 4) снижения размера потерь, связанных с нежелательным событием; 5) полного отказа от деятельности, которая вызывает риск. В случае применения страхования одна из самых сложных дилемм в управлении рисками – определение, какой риск следует сохранить у фирмы, не переводя его на страховщика. Чем больший риск переводится на страховщика, тем выше затраты на оплату страхового договора. Диверсификация – один из лучших способов защиты от риска. Создание диверсифицированного портфеля ценных бумаг и долговых обязательств, включая иностранные и долги с разными сроками погашения, – один из способов уменьшения финансового риска. Можно предположить, что наиболее значимые риски, с которыми фирма сталкивается постоянно, это риск взаимодействия с финансово несостоятельной фирмой и риск упущенной выгоды, который фирма несет из-за отказа вложения средств в деятельность, связанную с риском. Эти риски можно значительно понизить, объективно оценив экономическое состояние предполагаемых партнеров и самой фирмы, что обычно делается с помощью микроэкономического анализа финансовых показателей деятельности фирмы на основе бухгалтерской и управленческой отчетности.

## Примечания

- 1 Шеремет В. В., Павлюченко В. М., Шапиро В. Д. и др. Управление инвестициями: В 2 т. М., 1998. Т. 1.
- 2 См.: Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. Киев, 2001.
- 3 См.: Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: В 2 т. СПб., 1997. Т. 2.
- 4 См.: Боди З., Мертон Р.К. Финансы. М., 2000.
- 5 См.: Аборин С.Л. Модель баланса инвестиционного риска. М., 2006.
- 6 См.: Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. М., 2005.
- 7 См.: Рогов М.А. Риск – менеджмент. М., 2001. С. 15.



## ПРАВО

УДК 316.334.4:340.12

### ВЛАСТЬ И ЛИЧНОСТЬ В ПРАВОВОМ ГОСУДАРСТВЕ

**Ф.А. Вестов**

Саратовский государственный университет,  
кафедра основ права  
E-mail: jurid@info.sgu.ru

В статье рассматриваются различные подходы к вопросу взаимоотношений государства и индивидуума, их влияние друг на друга в правовом государстве. Автор сделал попытку выделить основные политические идеи, реализуемые в Конституции Российской Федерации.

#### Authority and Individual in Rule-of-law State

**F.A. Vestov**

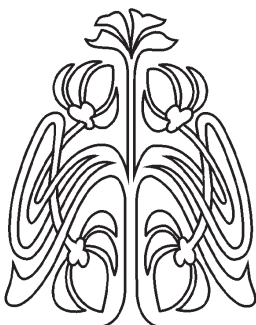
Various approaches to relationship of state and Individual, and their interrelationship within rule-of-law state have been discussed in the article. The author has made an attempt to single out the main political ideas of rule-of-law state stipulated in the Constitution of the Russian Federation.

Вопрос взаимоотношений государственной власти и личности начал приобретать актуальность еще в XVIII в., когда Ж.-Ж. Руссо в своем знаменитом «Общественном договоре» попытался доказать, что свобода личности заключается в ее участии в государственном верховенстве; в конструируемом им свободном государстве верховная власть всецело принадлежит народу, общая воля которого устанавливает закон, учреждает правительственные органы и направляет их деятельность<sup>1</sup>. Идеи Ж.-Ж. Руссо осуществились во времена Великой французской революции, когда для решения вопроса об установлении правильных отношений между государством и личностью французским Национальным собранием в 1789 г. была провозглашена Декларация прав человека<sup>2</sup>.

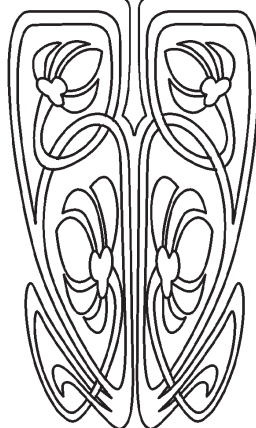
Однако очень скоро стало ясно, что проблема имеет более глубокие корни решения, нежели положения Декларации<sup>3</sup>. Взгляды были диаметрально противоположными. Если сторонники Декларации исходили в своих теоретических построениях из отдельного человека, то ее противники были проникнуты отрицательным отношением к индивидуализму. Так, по учению О. Конта, идея субъективного права есть продукт метафизической философии; напротив, при организации общества на позитивно-научных началах отдельному лицу должны быть присвоены обязанности, а не права<sup>4</sup>. Как видно, «здесь... подрывались прочность и устойчивость самого основания права, а это лишало последнее наиболее существенной доли его значения и смысла. Отсюда не труден был переход к полному отрицанию субъективного права, да и права вообще»<sup>5</sup>.

Несмотря на то, что идею О. Конта поддерживали многие известные ученые, ее противником впервые выступил Г. Еллинек, изложивший свою позицию в книге «Система субъективных публичных прав». «Г. Еллинек, – писал Ф. Тезнер, – первый вскрыл значение проблемы субъективного права во всех областях публичного права и проследил эту проблему по всем разветвлениям его... Работа Г. Еллинека представляет собою отчет к концу столетия относительно того, что дало это столетие для науки публичного права»<sup>6</sup>.

«Несмотря... на направленность исходных методологических предпосылок Г. Еллинека, – укажет несколько позже Б.А. Кистя-



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





ковский, – его труд сохранит навсегда свое значение как образец замечательного юридико-догматического построения. Все юридико-догматические исследования в этой области по необходимости должны будут примыкать к тому, что вскрыл своим углубленным и прозорливым научным анализом Г. Еллинек». Тем не менее, «...оставаясь на почве юридической догматики, никогда нельзя прийти к общеобязательному решению вопросов, лежащих в основании юриспруденции. Поэтому в будущем все решения в этой области должны производиться под направляющим и исправляющим контролем общей теории права. Тогда права личности будут обоснованы не только как субъективные публичные права, но и как права человека и гражданина»<sup>7</sup>. Действительно, это и ему подобные мнения показывают, что только та научная позиция, которую вырабатывает общая теория права, способна дать научное обоснование прав личности. Для этого право и правомочие нужно брать как первичные явления, как известную реальность, существующую помимо и независимо от государства. Тогда утвердится и научно правильный взгляд на государство, которое по своему существу, по своей идее есть союз свободных лиц. При этом последнее признается самим Г. Еллинеком, который указывал на исторический факт, что государство никогда не состояло из рабов. Истинные цели и задачи государства заключаются в осуществлении солидарных интересов людей. При помощи государства осуществляется то, что нужно, дорого и ценно людям. Государство само по себе есть пространственно самая обширная и внутренне наиболее всеобъемлющая форма вполне организованной солидарности между людьми. Даже наиболее жесткие формы государственной власти обыкновенно оправдываются соображениями о пользах и нуждах всего народа. Общее благо – вот формула, в которой кратко выражаются цели и задачи государства<sup>8</sup>.

Таким образом, с одной стороны, нормальное существование и развитие общества и государства невозможно без основных, жизненно важных прав и свобод человека. Государство, построенное на принципах декларации прав человека и гражданина, должно быть организованным и вполне свободным государством, в котором каждая личность получит возможность вести достойное человеческое существование. Но, с другой стороны, представляя народ в целом, являясь всепоглощающей организацией его, государство может заслонить собой народ. Становясь на место народа, государство начинает рассматривать себя как самоцель и превращать народ в подчиненное себе средство. «Для... устранения государственного деспотизма, – предупреждал Б.А. Кистяковский, – далеко не достаточно одного участия народа в выработке законов и в контроле над их исполнением, как бы деятельно это участие не проявлялось»<sup>9</sup>.

В России 1990-х гг. мы наблюдали процесс, когда «центральная власть...» была «вынуждена смотреть на дело по государственному, то есть заботиться об интересах выживания не только себя, любимой, но попутно по необходимости и всего управляемого ею общества... Именно центры волею судеб приходится проводить в стране буржуазные реформы»<sup>10</sup>, – пишет А.С. Хоцей. Напротив, сегодня мы наблюдаем процессы, где полное поглощение индивидуума государством просто невозможно. Прав был Б.А. Кистяковский, считавший, что в правовом государстве – правовой организации народа<sup>11</sup>, именно отдельный человек, представляющийся с первого взгляда ничтожной величиной по сравнению с государством, оказывается наиболее сильным для него противником, потому как отдельный человек является единственным вполне реальным основанием всякой общественной и государственной жизни<sup>12</sup>.

Но здесь появляется новая проблема – не всякий человек способен противопоставлять себя государству, а только тот, кто является личностью в полном смысле этого термина<sup>13</sup>. Такие люди способны реально влиять на государство и власть.

Мнения по этому поводу расходятся. Так, марксистская теория отвергала возможность влияния личности на власть, противопоставляя этот процесс общественному воздействию. «Сущность человека не есть абстракт, присущий отдельному индивиду, – утверждал К. Маркс. – В действительности она есть совокупность (в немецком оригинале «ансамбль». – Ф.В.) всех общественных отношений»<sup>14</sup>. Развивая этот тезис, В.И. Ленин в полемике с представителями субъективной социологии упрекал их в том, что они начинают с личностей, будто личность есть нечто первичное и элементарное. На деле же личность – продукт всей человеческой истории, общественно исторической формации, представитель определенного класса<sup>15</sup>. Социолога должны интересовать не состояния отдельных индивидов, а вероятные действия определенных классов. «Личные исключения из групповых и классовых типов, конечно, есть и всегда будут. Но социальные типы останутся»<sup>16</sup>. «Дело тут именно в социальном типе, а не в свойствах отдельных лиц»<sup>17</sup>.

Данная позиция была воспринята как единственно верная и поддержана рядом советских ученых. Ю.В. Франкфурт<sup>18</sup>, М.Д. Каммари<sup>19</sup> и многие другие утверждали, что личность с ее индивидуальными, чисто личными чертами накладывается только второстепенный отпечаток на исторические события, поскольку сила ее не в ее личных, а в ее общеклассовых чертах.

Такое упрощенное представление о роли личности в государстве как раз и приводит к ее поглощению государственной властью. На это указывал А.Н. Фатеев, по словам которого само по себе народовластие еще не может оградить граждан, их личность, свободу и права от деспотизма государственной власти<sup>20</sup>.





Приняв в 1993 г. качественно новую Конституцию<sup>21</sup>, в основе которой лежат положения Всеобщей декларации о правах человека 1948 г., мы не можем игнорировать личность, заменяя ее общественным, как это предлагают, например, лидеры КПРФ. «Диалектика всемирной истории и всемирно исторического прогресса свободы, права и справедливости продолжается»<sup>22</sup>. Поэтому не тоска по старому, а взгляд в будущее, прогрессивное – вот постулат, который должен лежать в основе реализации положений Конституции РФ о правах и свободах человека.

Конечно, сейчас говорить о полной реализации прав и свобод человека и гражданина, изложенных во второй главе Конституции РФ, пока еще рано. Но мы можем говорить о реализации прав и свобод как об основе установления отношений между государством и личностью. Так, в соответствии со ст.3 Конституции РФ народ осуществляет свою власть в двух формах демократии: прямой (непосредственной) – свободные выборы, референдум, сходы и собрания граждан, петиции граждан, митинги и демонстрации, всенародные обсуждения; представительной – через органы государственной власти и органы местного самоуправления.

Опыт последних лет показывает, что из всех закрепленных в Конституции РФ форм и видов осуществления народовластия наиболее действенными являются свободные выборы. Являясь обязательным атрибутом реального народовластия, они обеспечивают фактическое, активное и постоянное политическое и юридическое участие каждого гражданина в решении всех важнейших вопросов жизни государства. Институт выборов в зависимости от конкретного соотношения политических и социально-классовых сил в государстве, политического режима, уровня политико-правовой культуры и состояния демократических традиций в обществе выполняет и роль орудия в борьбе за власть. Путем выборов формируются представительные органы государственной власти и местного самоуправления, избираются высшие должностные лица в государстве и его регионах. Но в любом случае или в большинстве случаев выборы есть осуществление связи между государственной властью и личностью.

Конечно, нельзя сказать, что выборы – это та идеальная форма, которая осуществляет связь личность и государственной власти. В нынешних российских условиях выборы выполняют, скорее всего, роль структурирования гражданского общества, ибо введение принципа состязательности в избирательную практику позволяет более адекватно воплощаться общественному мнению различных социально-политических сил в результатах выборов.

С полной уверенностью можно сказать лишь одно: являясь наиболее реальным типом

государственного бытия, правовое государство создает те условия, при которых возможна гармония между общественным целым и личностью. В современном правовом государстве государственная индивидуальность не подавляет индивидуальность отдельного лица, а, наоборот, в каждом человеке представлена и воплощена определенная культурная цель как нечто жизненное и личное. На современном этапе отношения между государством и личностью должны рассматриваться как взаимодействие личности и современного правового государства, где права личности реальны именно на сегодняшний день, а власть государства ограничена правом и контролируется гражданами, давшими ей конкретные полномочия. В этом направлении в России уже делаются определенные шаги. Например, для обеспечения взаимодействия народа и государственной власти в целях учета потребностей и интересов граждан Российской Федерации, защиты прав и свобод граждан Российской Федерации и прав общественных объединений при формировании и реализации государственной политики, а также в целях осуществления общественного контроля за деятельностью федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления по инициативе Президента РФ В.В. Путина создана Общественная палата.

Тем не менее, у России существует ряд проблем, касающихся как построения того правового государства, о котором говорил Б.А. Кистяковский, так и отношения государственной власти и личности. Решение этих проблем возможно лишь в том случае, если взять за основу постулат: государственная власть – это не что иное, как служение лиц, которым народ доверил власть, на пользу общества и государства.

#### Примечания

- 1 См.: *Michel H. L'Idée de L'Etat. Essai critique sur l'histoire des theories sociales et politiques en France depuis la Revolution.* 3 ed. Paris, 1898. P. 42; *Новгородцев П.И.* Кризис современного правосознания. М., 1909. С. 250.
- 2 См.: *Ковалевский М.* Происхождение современной демократии. М., 1985. С. 56–58.
- 3 См.: *Кистяковский Б.А.* Философия и социология права / Сост., примеч., указ. В.В.Сапова. СПб., 1999. С. 286.
- 4 См.: *Conte Aug.* Systeme de Politique positive. Paris, 1851. V. I. (Discours preliminaries).P. 361.
- 5 *Кистяковский Б.А.* Философия и социология права... С. 292.
- 6 *Tecner Fr.* System der subgektiven offentlichen Rechte von Georg Jellinek // *Grunhut's Zeitschrift.* 1893. Bd. XXI.S. 252–253.
- 7 *Кистяковский Б.А.* Философия и социология права... С. 323.





- <sup>8</sup> Кистяковский Б.А. Указ. соч. С. 324.
- <sup>9</sup> Там же. С.284.
- <sup>10</sup> Хоцей А.С. Теория общества. Казань, 2002. Т. III, кн. вторая. С. 600.
- <sup>11</sup> Кистяковский Б.А. Сущность государственной власти. Ярославль, 1913. С.6.
- <sup>12</sup> Кистяковский Б.А. Философия и социология права... С.283.
- <sup>13</sup> См.: Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. 6-е изд. перераб. и доп. М., 1991. С. 222–223.
- <sup>14</sup> Маркс К. Тезисы о Фейербахе // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 3. С. 3.
- <sup>15</sup> См.: Ленин В.И. Экономическое содержание народничества и критика его в книге Г. Струве // Ленин В.И. Соч. 4-е изд. Т.1. С. 391.
- <sup>16</sup> Ленин В.И. Очередные задачи советской власти // Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 207.
- <sup>17</sup> Ленин В.И. Речь на 1 Всероссийском съезде работников просвещения и социалистической культуры 31 июля 1919 г. // Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 39. С. 140.
- <sup>18</sup> См.: Франкфурт Ю.В. Плеханов и методология психологии. М., 1930. С. 38.
- <sup>19</sup> См.: Каммари М.Д. Марксизм-ленинизм о роли личности в истории. М., 1953.
- <sup>20</sup> См.: Фатеев А.Н. Очерк развития индивидуалистического направления в истории философии государства. Идея политического индивида. Ч.1. Харьков, 1904. С. 110.
- <sup>21</sup> Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.). М., 1994.
- <sup>22</sup> Нерсесянц В.С. Теория права и государства. М. 2001. С.112.

УДК 316.75:32

## КОНСТИТУЦИОННЫЕ ЦЕЛИ КАК ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ В ПРОГРАММАХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ

Г.М. Барашков

Саратовский государственный университет,  
кафедра политических наук  
E-mail: eternity65@yandex.ru

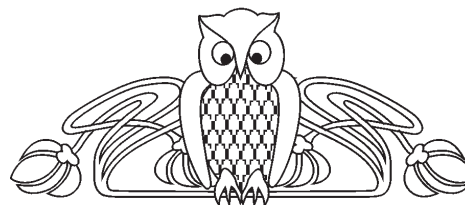
В статье рассмотрены конституционные цели политических партий России, прошедших в Государственную думу на выборах, состоявшихся в декабре 2007 г. Раскрывается сущность понятия «цель» как философско-онтологическая категория. Анализируются программные документы парламентских партий России, выявляются их цели как политико-конституционные акты. Показана идеологическая составляющая парламентских партий, их конституционно-правовые положения функционирования.

### Constitutional Objectives Specified in the Programs of Political Parties are Analyzed as Legislative Acts

G.M. Barashkov

Constitutional objectives of political parties, which won elections passed on December 2007, are analyzed in the present article. The notion «objective» is used as philosophic and ontological category. Special emphasis is laid to parties programs and their analysis, parties main objectives are revealed as constitutional acts. Parties' ideological principles and their legal functions are taken into consideration as well.

Программа политической партии как основополагающий политико-правовой акт несет в себе целевую идеологическую нагрузку. Особый интерес представляют конституционные идеи партийных идеологов, так как эти идеи оказывают значительное влияние на политико-правовую действительность, являются показателем конституци-



онных взглядов, поддерживающих ту или иную политическую партию избирателей. Именно цели в первую очередь привлекают потенциального избирателя к определенной политической силе, которая становится выразителем политических целей и взглядов данной группы.

Конституционные цели политических партий составляют содержательную основу их деятельности. Именно в конституционных целях отражаются сущность, интересы и стремления той или иной партии; показано, какие конституционно-правовые преобразования будут осуществляться в случае достижения политической власти в государстве.

В философско-онтологическом смысле цель – это «один из элементов поведения и сознательной деятельности человека, который характеризует предвосхищение в мышлении результата деятельности и пути его реализации с помощью определенных средств», как «способ интеграции различных действий человека в некоторую последовательность или систему»<sup>1</sup>. Возникновение цели есть порождение противоречия между сущим и должным, между тем, что есть, и тем, что необходимо. С точки зрения субъекта, цель представляет собой некоторое более положительное содержание существующей реальности, и поэтому она является не столько отражением действительности, сколько полаганием новой действительности.

Нередко цели выступают как ценности, становятся определенными стандартами отношений



или поведения. Подобные ценности переживаются уже как нечто не просто желаемое, но значимое, и если они становятся нормами, то служат одним из важнейших факторов устойчивости общественной системы. Наиболее значимые и достаточно распространенные в обществе ценности приобретают форму идеалов, своеобразных образцов совершенства.

Цель есть не столько отражение существующего, сколько образ будущего, так как целеполагающая деятельность всегда связана с предвидением. Цель является своеобразной моделью будущего в настоящем. По мнению Т. Парсонса, цель предполагает соотносительность с будущим состоянием, которое либо в настоящий момент не существует и не будет существовать, если актором что-то не будет для этого сделано, либо, наоборот, желаемое состояние существует, но оно не остается неизменным, если актор не предпримет для этого каких-либо действий<sup>2</sup>.

В достаточно развитых формах деятельности цель может развиваться в особую систему идей – план, охватывающий представления о путях и способах деятельности по достижению целей, с учетом необходимых средств (целевая программа)<sup>3</sup>.

Таким образом, цель – это идеальный (существующий в сознании) образ желаемого для субъекта состояния, процесса или явления, возникающий на основе объективных потребностей и возможностей бытия и являющийся важнейшим условием рациональной человеческой деятельности.

Цель в политике – это идеальный, желательный результат, ради которого осуществляется политическая деятельность. Политическая наука трактует понятие «политические цели» как «исходный момент политического процесса, определяющий установки политики, задачи власти и формы политической деятельности»<sup>4</sup>.

Конституционные цели политической партии – это конституционный механизм интеграции действий политической партии, направленных на достижение определенного результата, заключающегося в приходе к власти, то есть приобретение власти конституционными средствами и методами, реализуемыми в рамках избирательного процесса, и удержание политической власти. Цель политической партии – это конституционный проект ее дальнейших действий, определяющий характер и системную упорядоченность различных актов и операций, проводимых политической партией. Совокупность программных целей партии образует ее идеологию. «Идеология определяется как система политических, юридических, экономических, религиозных идей, воззрений, понятий, связанная прямо или косвенно с практической жизнедеятельностью людей и ее оценкой. Это система направленных на сохранение, частичное изменение или коренное преобразование теми или иными способами общественного и государ-

ственного строя, как правило, закрепляемого в Конституции и иных законах»<sup>5</sup>. Следовательно, идеологию политической партии можно также определить как систему политико-правовых, социально-экономических и духовно-культурных идей и задач, находящихся свое воплощение в программных целях, направленных на сохранение или преобразование конституционными средствами и способами основ конституционного строя Российской Федерации.

Конституционное положение о запрете в Российской Федерации любой идеологии в качестве государственной либо обязательной получило свое логическое продолжение в законе «О политических партиях», провозглашающем, что «политические партии свободны в определении своей внутренней структуры, целей, форм и методов деятельности, за исключением ограничений, установленных настоящим Федеральным законом»<sup>6</sup>.

Отличие политических партий от иных общественных объединений состоит в их программно-целевой деятельности. Формулируя это в своих программных документах, партии выстраивают модель будущего общественно-государственного устройства.

Следует отметить, что все цели парламентских партий России, характеризующиеся по их содержанию и направленности, имеют признаки конституционности, соответствуют основным принципам конституционного законодательства. Это объясняется тем, что ни одна политическая партия в России не может быть зарегистрирована органами юстиции и действовать в случае противоречия ее целей Конституции Российской Федерации, основным конституционным принципам и текущему федеральному и региональному конституционному законодательству.

Основные политические партии России, представленные в парламенте, свои цели регламентируют следующим образом:

– политическая партия «Единая Россия» видит важнейшей задачей страны «не только быстрый экономический рост», но и «качество этого роста»<sup>7</sup>, выделяя приоритеты на 2007–2011 гг.: профессиональное управление государством, динамичную экономику, повышение обороноспособности страны, действенную социальную политику;

– Коммунистическая партия Российской Федерации видит свою задачу в том, «чтобы соединить социально-классовое и национально-освободительное движения в единое массовое движение сопротивления, придать ему осознанный и целенаправленный характер; партия ведет борьбу за единство, целостность и независимость страны, благополучие и безопасность ее граждан, физическое и нравственное здоровье народа, за социалистический путь развития России»<sup>8</sup>. Провозглашая свои главные цели, КПРФ выделяет: народовластие, справедливость, равенство, патриотизм, ответственность, социализм и комму-



низм (как историческое будущее человечества). В целом эти цели отражают коммунистическую идеологию, как концептуальную основу партии;

– ЛДПР указывает: «Наша цель – богатая и культурная страна, обеспечение каждому гражданину России достойной жизни»<sup>9</sup>. В Уставе партии отражена принципиально либеральная позиция: «Главной задачей ЛДПР является построение конституционными методами правового, социально-ориентированного государства с многоукладной экономикой и гарантированной реализацией гражданских прав и свобод»<sup>10</sup>;

– политическая партия «Справедливая Россия» ставит своей целью «проведение социально-экономической политики государства в соответствии с общенациональными интересами» и обязуется добиваться достижения следующих целей: «повышения уровня жизни, обеспечения быстрого и устойчивого экономического роста, нейтрализации угроз национальной безопасности и суверенитета страны, обеспечения строгого исполнения законов, обеспечения жесткой ответственности правительства за уровень жизни в стране»<sup>11</sup>.

Таким образом, цели политических партий вне зависимости от того, к каким частям политического спектра принадлежат рассматриваемые партии, разнообразны по своей направленности. Их можно классифицировать по различным основаниям, в том числе по сферам приложения политической активности партий. По нашему мнению, цели политических партий можно подразделить на политические, социальные, экономические, геополитические (международно-правовые) и пропагандистские. Обращает на себя внимание также схожесть типичных формулировок, описывающих конституционные цели партий.

Цели всех политических партий носят конституционно-правовой характер, поскольку затрагивают фундаментальные основы государственной и общественной действительности, провозглашают в качестве базовых ценностей отстаиваемые модели желаемого государственного устройства страны, ее конституционно-правовых основ, а также институциональных основ устройства общественной (внегосударственной) жизни.

В программных документах рассматриваемых партий находят свое отражение следующие вопросы: основы государственно-правового устройства Российской Федерации (принципы организации государства, форма правления), административно-территориальное деление); права и свободы человека и гражданина; социальные основы государства (в том числе образовательная, культурная и демографическая политика); военная доктрина; внутренняя и внешняя политика государства; идеологические основы современного общества. Не менее важной составляющей программно-целевой деятельности парламентских партий является декларируемое ими в качестве одной из

основных целей стремление к осуществлению мероприятий по обеспечению и защите прав и свобод человека.

В целях парламентских политических партий обращает на себя внимание ряд основных моментов:

– провозглашение конституционного, правового государства, в той или иной степени построенного на основе базовых ценностей демократии и конституционализма;

– содержание целей политических партий затрагивает наиболее важные и значимые вопросы государственно-правовой действительности – проблем государства в целом, политических свобод, реальной многопартийности, выборного народного представительства, равенства граждан;

– стабильность конституционных целей ведущих политических партий, что является показателем устойчивости конституционных позиций ведущих политических организаций России.

Рассматривая конституционные цели парламентских партий России, следует обратить внимание на еще один аспект рассматриваемой проблемы – соотношение конституционных целей партий и средств их достижения, так как именно в средстве своей реализации та или иная цель получает свою определенность и конкретность. Средства реализации целей партий могут быть только конституционными, разрешенными действующим законодательством. Российское законодательство не устанавливает исчерпывающего перечня средств, дозволенных политическим партиям в их деятельности. Вместе с тем, государство реализует свою позицию в отношении средств реализации партийных целей, устанавливая ряд конституционно-правовых запретов для определенных видов деятельности, недопустимых к осуществлению при реализации целей политических партий. Подобного рода запретительные нормы содержатся как в Основном законе – Конституции Российской Федерации (например, в ч. 5 ст.13), так и в ряде федеральных законов (Федеральный закон «О политических партиях», Федеральный закон «О противодействии экстремистской деятельности» от 25 июля 2002 г. и др.)

Таким образом, успех деятельности политической партии напрямую зависит от выдвигаемых конституционных целей, от их характера и содержания. Парламентские выборы 2007 г. с наглядной очевидностью продемонстрировали, что только политические партии, декларирующие глобальные, многонаправленные конституционные цели, могут рассчитывать на серьезную поддержку избирателей. Политические партии, преследующие некие узкокорпоративные цели либо создающиеся ради решения одной, пусть даже значимой, проблемы, обречены на неудачу.

Реализация конституционных целей начинается с момента приобретения политической партией государственной власти в форме представительства в федеральных и региональных



парламентах, после чего партия собственной законопроектной деятельностью может выдвигать конкретные предложения по совершенствованию действующего законодательства, тем самым реализуя и собственные конституционные цели.

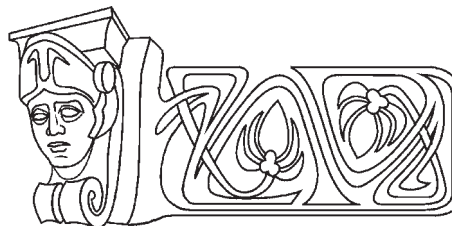
#### Примечания

- 1 Философский энциклопедический словарь. М., 1983. С. 763.
- 2 См.: Парсонс Т. О структуре социального действия. М., 2000. С. 96.
- 3 См.: Ладенко И.С. Логика целевого управления. Новосибирск, 1988. С. 6.
- 4 Политология: Энциклопедический словарь / Общ. ред. и сост. Ю.И. Аверьянов. М., 1993. С. 391.
- 5 Комментарий к Конституции Российской Федерации / Общ. ред. Ю.В. Кудрявцева. М., 1996. С. 66.

- 6 Федеральный закон «О политических партиях в РФ». М., 2001. Гл. I. Ст.9. П.3. С.24.
- 7 Предвыборная программа политической партии «Единая Россия». «План Путина – достойное будущее великой страны». Принята VIII съездом Всероссийской политической партии «Единая Россия» 1 октября 2007 г. // Рос. газ. 2007. 9 нояб. С.14.
- 8 Предвыборная программа политической партии КПРФ. За власть трудового народа. Утверждена XII съездом КПРФ 1 октября 2007г. // Рос. газ. 2007. 9 нояб. С.12.
- 9 Программа ЛДПР. М., 2006. С. 31.
- 10 Устав политической партии «Либерально-демократическая партия России». Принят на XVII съезде ЛДПР 13 декабря 2005 года. М., 2006. С. 11.
- 11 Предвыборная программа политической партии «Справедливая Россия»: Родина. Пенсионеры. Жизнь. Доверие во имя будущего (Социалистический выбор для России XXI века). Принята II съездом политической партии «Справедливая Россия» 23 сентября 2007 г. // Рос. газ. 2007. 14 нояб. С.18.

УДК 32.130.3

## КРИТИКА УЧАСТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АДМИНИСТРАТИВНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ЭЛИТ В ДЕМОКРАТИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ: ОСОБЕННОСТИ НАЧАЛЬНОГО ЭТАПА



Н.Н. Филатов

Саратовский государственный университет,  
кафедра государственно-правовых дисциплин  
E-mail: FilatovNN@info.sgu.ru

В статье анализируются противоречия в структуре критики участия административно-политических элит в демократических преобразованиях этапа «перестройки». Рассмотрены особенности методологии этой критики и особенности теоретической аргументации.

**The Critics Aimed to the Participation of Administrative Political Elites in Democratic Process: the Peculiarities of the Begging Stage**

N.N. Filatov

The article is devoted to the analysis of the contradictions in a structure of critics aimed to the participation of administrative political elites in democratic changes during "Perestroika". The peculiarities of the methodology of this critics and the theoretical argumentation are considered.

В любом обществе, особенно демократическом, господствующие политические и административные элиты всегда подвергаются критике. Такая критика является нормальным составным элементом процесса формирования в обществе демократической политической

культуры. По ходу критики своих элит общество осознает себя самостоятельным субъектом демократических отношений, верифицирует свои традиционные этические нормы, уточняет свои представления о дозволенных и недозволенных стратегиях поведения индивидов и групп в экономической и правовой сферах. Можно сказать так, что в ходе критики элит общество переосмысливает многие элементы своей стратегии и тактики развития. Речь, конечно, не идет о существовании некоей высшей, «абсолютной» (в гегелевском смысле) программы общественно-политического прогресса, которую общество «познает» посредством критики своих элит и благодаря этому приобретает историчность и перспективу прогресса. Просто всегда политические, культурные и экономические интересы граждан настолько разнообразны, что их необходимо перевести в формат общественного интереса, представления о том, что хорошо и что плохо для общества в целом и каждого гражданина в отдельности. Только в этом случае общество перестает быть арифметической суммой индивидов и соединение людей образует некое новое качество – то, что называют социальностью.

А для такого форматирования объективно необходимы внутренние (вытекающие из пе-





реосмысленного опыта самого общественного общежития) и внешние (вытекающие из опыта взаимодействия с государственной властью и различными элитарными группами) ограничения в виде научного или обыденного знания о политике, о ее субъектах. Эти ограничения создаются, с одной стороны, научной и публицистической критикой основ «народной жизни», свойств национальной ментальности, вплоть до бытовых традиций и предрассудков. С другой стороны, верхние, так сказать, пределы возможностей общества развиваться в соответствии со своими интересами и представлениями о «правде» и «справедливости» определяются критикой элит. В структуре критики обнаруживаются и обозначаются те препятствия, которые общество не может преодолеть, или, точнее, может преодолеть только на путях либо сотрудничества, либо борьбы с господствующими элитами. В этом смысле критика элит представляет собой процедуру общественного самопознания.

Критика элит в ракурсе их экономических, политических и культурных характеристик обладает, таким образом, свойством индикатора, по которому можно судить о потенциях общественного организма к прогрессу, о существовании в массовом и научном сознании неких стратегических и тактических расчетов относительно перспектив движения вперед. Это своеобразный показатель творческой активности и политической конструктивности (или деструктивности) политического сознания современных обществ.

В годы демократических реформ критика элит осуществлялась по ряду достаточно устойчивых направлений, анализ которых дает представление о том, каково было общественное видение стратегии и тактики демократических реформ и общественное видение места элит в этом процессе.

Критику участия российских элит в демократическом реформаторском процессе, ее остроту и тематику, смысловые нюансы претензий к элитам со стороны общественности нельзя, безусловно, понять, не приняв во внимание факт неудачности либо незавершенности большинства инициатив отечественных элит по демократизации различных сторон российской общественной и государственной жизни, начало которым положила «перестройка». В качестве предмета политологического анализа проблема стимулов и ограничений реформаторской деятельности отечественных административно-политических элит обозначилась уже в конце 80-х – начале 90-х гг.

На общий подход к этой проблеме со всей очевидностью повлияла советская традиция научного и идеологического позиционирования отношений между советскими гражданами и советскими управленцами. Критика бюрократии разворачивалась в русле переосмысления

ленинских взглядов на природу и проблемы бюрократизации административных и политических отношений, на роль партии как кузницы элитарных кадров.. Суть претензий, предъявляемых элитам на этом начальном этапе демократического процесса, сводилась к тому, что они не знают и не хотят знать и применять на практике те нормы политических и административных отношений, которые были обоснованы в ленинской концепции строительства Советского государства. Причина усматривалась в том, что элиты как бы разделены на две страты: на тех, кто рассматривает свои административные и политические полномочия как обязанность, возложенную на них обществом и коммунистической партией, и тех, для кого полномочия лишь инструмент достижения собственного успеха и благосостояния.

Показательна в этом плане позиция Р.И. Хасбулатова, изложенная им в монографии, названием для которой послужила ленинская фраза: «Бюрократия тоже наш враг ...». Эта позиция и общая структура авторской аргументации (от апологетики ленинских высказываний, через анализ сталинских «искажений» ленинских замыслов к выводу, что без победы над бюрократией общественный прогресс вперед не двинется) весьма типичны для научной и публицистической аналитики завершающего этапа «перестройки». «Ведь перестройку, – утверждал Р.И. Хасбулатов, – в определенном смысле можно назвать антибюрократической революцией»<sup>1</sup>. Интересы элит, конфликтующие с интересами значительной массы рядовых граждан при помощи такой интерпретации феномена «бюрократизма», выводились за пределы основного пространства властно-общественных отношений. Они, эти элитарные интересы, становились, таким образом, важным предметом политологического анализа, но предметом обособленным от прочей проблематики элитарно-общественных отношений. Предметом, что важно для понимания специфики критики демократического участия элит в те годы, изучение которого не может принципиально изменить представление о лидерском назначении советских элит в процессе совершенствования практики и теории строительства социализма в нашей стране.

Такой теоретический подход подразумевал, что положительные качества отечественных административно-политических элит являются их сущностными качествами, органичными положительными качествами советского общества, а бюрократизм и другие негативные проявления элитарной функциональности, все это преходяще, это не заложено в самой системе советских общественно-элитарных отношений. «Бюрократия, – рассуждал Р.И. Хасбулатов, – начинает произрастать с потерей аппаратом содержательной стороны своей деятельности. Социализм, вообще говоря, впервые в истории



цивилизации дает возможность резко сократить проявления бюрократизма, максимально использовать государственный аппарат во имя созидательных целей»<sup>2</sup>. Тем самым дезактуализировалась проблема специфичности интересов и форм участия элит в демократическом процессе, проблема их особенности в отношении общественных интересов. Элитарно-общественный консенсус в деле демократизации общественной и государственной жизни приобретал черты той объективной реальности, которая просто заслонена от взглядов общества проявлениями бюрократизма.

Необходимо, правда, сделать одно уточнение. Утверждение, что проблема специфичности интереса участия элит в демократическом процессе «дезактуализировалась» таким теоретическим подходом, не следует понимать так, что тот же Р.И. Хасбулатов и другие политические аналитики той поры не замечали очевидного факта: интересы элит всегда отличны от интересов массы рядовых граждан. Речь идет о дезактуализации этой проблемы именно для политической науки, поскольку сфера элитарных интересов априорно определялась как «трудно-контролируемая» и «иррациональная».

Такой теоретический ракурс направлял массовое и научное сознание на восприятие проявлений «бюрократизма» в процессе демократического участия отечественных элит как «болезни» советской политической системы, подлежащей лечению хорошими законами, воспитанием элитарных кадров, повышением политической культуры рядовых граждан и активной разъяснительной работой научного сообщества. Квинтэссенцией этих представлений стала концептуализация в трудах отечественных публицистов, политологов и историков идеи доведения над советским обществом «административной системы», подлежащей безусловному уничтожению.

По сути, именно эта программа «лечения» социалистического общества от бюрократизма, как наследия прошлых эпох, была воспроизведена на этапе либерально-демократических преобразований уже в качестве программы «лечения» современного российского общества от «наследственных болезней» советского прошлого.

Сама идея, что бюрократизм есть «болезнь» советской системы, обостряющаяся и подлежащая лечению при помощи «перестройки», в известном смысле возвращала отечественную политическую мысль к тем рубежам, которые были обозначены европейской политической мыслью еще в начале Нового времени<sup>3</sup>. Это идея, восходящая еще к политическим трудам Т. Гоббса и нашедшая законченную философскую формулировку в творчестве Г.-Ф. Гегеля. Сама по себе эта идея, что элита болеет бюрократизмом и ее можно от этого вылечить демо-

кратизацией общественно-политической жизни, обладает, если обратиться к европейскому опыту реформ и революций последних двух столетий, значительной социально-мобилизующей силой. Но именно такой настрой массового сознания, осуществленный научной критикой элитарных политических и административных практик, в определенный момент порождает идейный кризис: общество обнаруживает, что казалось бы уже окончательно вылеченные и готовые к участию в демократическом процессе элиты заболели бюрократизмом вновь и вновь.

Логика выхода из этой идейной ситуации также воспроизводила уже апробированную методологию анализа. Вместо изучения всего современного многообразия обстоятельств, заставляющих российские элиты<sup>4</sup> расширенно воспроизводиться в бюрократическом формате, научная мысль направлялась в историческое русло. Показательна в этом смысле следующая сентенция Р.И. Хасбулатова: «Чтобы лечить – а Ленин неоднократно говорил именно о необходимости излечения общества от этого «опасного врага», – надо знать первопричину болезни. ... Ныне, когда ... мы сталкиваемся со значительным ухудшением материального и социального положения малообеспеченных слоев народа, печально и тревожно видеть попытки увязать эти трудности с развитием демократических процессов»<sup>5</sup>.

Для отечественных гуманитарных наук всегда естественным и продуктивным был исторический подход к анализу политических явлений и процессов. Такой подход подсказывал сам масштаб российской политической истории и богатство ее фактуры. Но в данном случае политическому анализу задавалось недостаточно продуктивное, на наш взгляд, направление. Проблемы в отношениях элит и общества по вопросу стратегии и тактики демократических преобразований очевидным образом мистифицировались. Они либо рассматривались в контексте тех или иных «исконных», а потому непреодолимых традиций общественной и государственной жизни, либо в них видели порождение «русской ментальности». В самой программе «лечения» элит от «бюрократизма» при помощи демократизации образовывался логический парадокс: «лечить» элиты надо, но история подсказывает, что вылечить их нельзя. Этот парадокс преодолевался тем, что проблема естественного конфликта интересов элит и граждан в демократизирующемся обществе увязывалась с представлением о мистической силе социалистической идеи и государства, ориентирующегося в своем развитии на эту идею. «В государстве, – рассуждает, например, Р.И. Хасбулатов, – существует огромное множество пострадавших частных (индивидуальных интересов), но оно не может ради них аннулировать или изменить свои общие принципы



управления – на то оно и государство. Речь, правда, идет в этом случае о буржуазном государстве. В социалистическом же государстве положение может и должно быть другим»<sup>6</sup>. Правда, тут же выяснялось, что положение объективно не может быть другим, поскольку бюрократизация практик административно-политических элит, невозможность для элит реализовать свой потенциал демократической культуры, даже если он имеется, порождается естественными потребностями распределения властных полномочий и ответственности между различными группами господствующей элиты. «В большинстве своем, – читаем у Р.И. Хасбулатова, – соратники Ленина были высокообразованными, образованными, с ярко выраженным интеллектом людьми. Но они не могли подменить функции руководителей десятков, сотен подчиненных им учреждений и организаций, лично контролировать подбор кадров. Работа эта поручалась помощникам – лицам уже менее образованным, менее проверенным в деле. Те в свою очередь могли подбирать в руководимые ими подразделения порой людей не только совершенно неграмотных, не подготовленных для работы, но и враждебно настроенных по отношению к новой власти»<sup>7</sup>.

Все научное рассуждение построено на достаточно тривиальной логике – во всем, что случилось в сталинские времена и после с советской демократией и демократическим потенциалом коммунистической элиты, виноват «стрелочник», даже не сама элита, а, скорее, полу-элита, то есть само общество. Но в контексте тех обстоятельств, при которых на завершающем этапе перестройки разворачивалась критика участия советских элит в демократическом процессе, логика этого рассуждения приобретала актуальный политический смысл. Получалось, что неудачи первых экспериментов по совместному участию общества и административно-политических элит в демократическом процессе и сама «болезнь бюрократизации» элит – все это порождение массовой российской политической культуры. А элита, особенно ее верхний эшелон, обладающий необходимыми знаниями и навыками, здесь собственно ни при чем.

Невозможность для этой высшей страты отечественной административно-политической элиты выполнить роль руководителя демократических преобразований увязывалась с объективным, исторически возникшим дисбалансом в распределении управленческих и политических функций между советами и партийными структурами, с гипертрофированной ролью коммунистической партии и ее структур в решении всех общественных, государственных и частных проблем. Корень нефункциональности элит виделся в функциональной подмене партийными структурами советских органов

власти. Как писал один из корреспондентов журнала «Коммунист»: «В цивилизованных, демократических странах интересы всего народа призвано реализовывать государство. У нас с этой функцией должны справляться Советы. Недавно Верховный Совет в одной из газет назвали социальным зеркалом общества. Вот пусть это зеркало и отражает совокупность интересов советского народа. Богу – богово, кесарю – кесарево. Интересы народа – Советам, интересы рабочего класса – партии»<sup>8</sup>.

Тут же, правда, в критике «партийного застоя», не дающего элите активно включиться в демократический процесс, обнаружился еще один парадокс: существующая система партийного руководства политическим процессом отдавала наиболее реальные рычаги воздействия на политическую, культурную и экономическую жизнь, какими только обладала советская система, именно в руки этой наиболее интеллектуально и профессионально «продвинутой» части элиты. «Кого мы обычно выбирали? – патетически восклицает Р.И. Хасбулатов по поводу состава депутатского корпуса в советское время. – Всех секретарей райкомов партии и выше по иерархии, всех председателей Советов, их замов, «завов» отделами, начиная от районного уровня и выше. Всех более или менее крупных должностных лиц. Всех министров. Директоров заводов и объединений. Всех маршалов. Академиков (уже не всех) космонавтов, некоторых писателей, композиторов»<sup>9</sup>.

Качество элиты, судя по представленному списку должностей и профессиональных компетенций, вполне достаточное для того, чтобы этот высший эшелон административно-политической элиты, поддержанный еще и верхним эшелоном культурной элиты, мог выполнить функцию лидера демократического процесса и преодолеть болезнь бюрократизации. Перед вопросом о том, почему элита, обладающая, если ориентироваться на формальные статусные показатели, реальными возможностями для преобразующего действия, не действует, предпочитает бюрократические процедуры демократическим, критика элит перестроечной поры остановилась. Возможно потому, что в структуре самих элит, в верхних их эшелонах в том числе, начались активные ротации, породившие в научном сообществе надежду, что проблема активности элит в демократическом процессе, не получившая удовлетворительного теоретического разрешения, разрешится самой практикой уже либеральных реформ. Критический анализ политического участия российских элит стал разворачиваться в русле выявления либеральной составляющей их политической культуры, ценностных ориентаций, совместимых с либеральной и рыночной парадигмами российских реформ.





## Примечания

- <sup>1</sup> Хасбулатов Р.И. «Бюрократия тоже наш враг...». Социализм и бюрократия. М., 1989. С.9.
- <sup>2</sup> Там же. С.8.
- <sup>3</sup> См.: Волков Ю.К. Идея «болезней» и «смерти» общества и государства в истории философской и социологической мысли // Философия и общество. М., 2005. №1(38). С. 50–64.
- <sup>4</sup> И не только российские, потому что критика бюрократизации элитарных политических и административных

практик стала в XX столетии одной из центральных линий в том анализе либерально-демократических систем и процедур, который дали в своих трудах, например, Л. фон Мизес и М. Вебер.

- <sup>5</sup> Хасбулатов Р.И. Указ. соч. С.9.
- <sup>6</sup> Там же. С. 23.
- <sup>7</sup> Там же. С.33.
- <sup>8</sup> Линьков И. «Классовость ставит все на свои места» // Коммунист: Теорет. и полит. журн. ЦК КПСС. 1990. №3. С.9.
- <sup>9</sup> Хасбулатов Р.И. Указ. соч. С.77.

УДК 343.1

## ИСТИНА В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

Ю.В. Францифоров

Саратовский государственный университет,  
кафедра основ права  
E-mail: jurid@info.sgu.ru

В статье исследуется проблема установления истины в уголовном судопроизводстве. Автор видит в объективной истине не только цель, но и средство процесса доказывания по уголовному делу.

### The Truth in the Criminal Proceeding

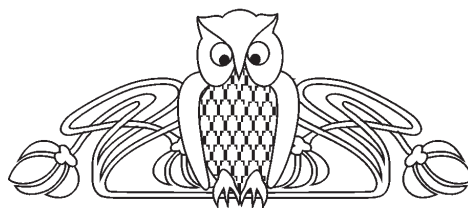
Y.V. Franciforov

In the article the problem of the truth establishment in the criminal proceeding is investigated. The author treats the truth not only as a goal, but as means of proving procedure in criminal case.

Процессуальный характер истины, диалектика абсолютных и относительных, субъективных и объективных ее элементов приводят нас к проблеме оценки истинного или ложного знания в уголовном судопроизводстве.

По мнению Й. Элеза, критерий истины следует искать не внутри системы знания, поскольку для нахождения такого критерия нужен в свою очередь другой критерий и так до бесконечности, а вне системы знания: в общественно-исторической и в научно-экспериментальной практике человека<sup>1</sup>. В то же время понимание истины, рассматриваемой как ряд результатов процесса познания, не имеет ничего общего с пониманием истины как процесса, который представляет собой знание действительно целого. Истина – это процесс, потому что она находит себя не в сложении составляющих, выпадающих из процесса познания, а в самом этом процессе, превращающем результаты познания в свою движущую силу.

Таким образом, в установлении истины видится процесс открытия скрытого, который состоит в признании существования и независимости скрытого от исследователя, в признании человеческого фактора в расширении сферы открытого,



а также законов диалектики для отражения этой деятельности.

С точки зрения диалектики абсолютной и относительной истины развитие действительности и расширение познавательной деятельности содержат противоположные тенденции, поскольку пределы наших знаний то раздвигаются, то сужаются, так как имеется противоречие между нашими возможностями познать действительность и стремлением действительности уйти от этого, делая наши знания менее полными или даже превращая их в заблуждение. Противоречие это появляется и разрешается в ходе познавательной, практической деятельности человека, которая предполагает не только стремление мысли к действительности, но и стремление действительности к мысли. Нельзя противопоставлять, либо рассматривать обособленно такие определения истины, как «соответствие знания предмету» и «соответствия предмета своему понятию», поскольку «понимание истины, согласно которому только мысль должна соответствовать действительности, не требуя от действительности подниматься до той своей формы, в которой она наиболее соответствует своему понятию, может видеть в единстве теории и практики одно лишь приспособление теории к практике, а не возвышение практики, действительности до ее истины, выраженной в теории, оно хотело бы сделать теорию практичной, не делая при этом практику теоретической»<sup>2</sup>.

Следует согласиться с тем, что действительное бытие предмета не может полностью соответствовать своей сущности, как и наличные отношения не соответствуют своему понятию из-за имеющегося между ними несоответствия, которое может быть преодолимо при различных, в том числе социальных, преобразованиях, т.е.





при прохождении такого пути, который составляет в идеале процесс приведения предмета в соответствие со своим понятием или совпадения мысли с предметом. Этот процесс, по своей сути, невозможен при диалектико-материалистическом понимании истины, так как истина, которая по логике вещей должна соответствовать непосредственной данности предмета, превращается в его отрицание, поскольку она переступает эмпирическую действительность наличного бытия.

По нашему мнению, эти соображения привели авторов УПК РФ к мысли о ликвидации установления истины по делу, чтобы принятие законного решения не зависело от нормативного требования достижения истины, как это было установлено в ч. 2 ст. 243 УПК РСФСР.

Вместе с тем УПК РФ лишил суд такой обязанности, в которой содержатся элементы обвинительной деятельности и одним из основных принципов уголовного судопроизводства определил состязательность сторон, при которой в соответствии с ч. 3 ст. 15 УПК РФ суду надлежит создавать необходимые условия для исполнения сторонами их процессуальных обязанностей и осуществления предоставленных им прав.

В то же время не все авторы согласны с отказом от установления объективной истины в уголовном судопроизводстве. Так, А.М. Ларин, Э.Б. Мельникова и В.М. Савицкий в совместном исследовании пишут, что «достижение объективной истины представляет собой и принцип уголовно-процессуального права, и цель уголовно-процессуальной деятельности. Выступления против принципа объективной истины в уголовном процессе всегда служили и служат оправданию следственных и судебных ошибок»<sup>3</sup>.

Достижение объективной истины, лишь в качестве цели, а не средства процесса доказывания по делу, сопровождается активностью суда, которая имеет одностороннюю направленность на достижение конкретного результата, что неминуемо отразится на ограничении прав одной из сторон.

Требование неопременного установления истины по каждому уголовному делу противостоит законному праву на свидетельский иммунитет, что противоречит ст. 51 Конституции РФ, п. 3 ч. 4 ст. 47 и другим нормам УПК РФ в отношении права не давать показания против себя самого и близких родственников. По справедливому замечанию С.А. Пашина, в уголовном процессе «судье необходимо акцентировать внимание не на цели доказывания, а на процедуре доказывания, поскольку он отвечает не за обнаружение истины, а лишь за то, чтобы результат судебного разбирательства был достигнут определенным образом»<sup>4</sup>.

Обязанность суда с участием сторон обвинения и защиты – исследовать доказательства, собранные в ходе производства по делу, для разрешения в соответствии с законом их уголовно-правового спора. Акцент в этой деятельности

делается не на истинность принятого решения, а на его законность, обоснованность и справедливость, поскольку суд устанавливает не абсолютно достоверное знание, а вероятное.

Несмотря на то, что Уголовно-процессуальный кодекс определяет круг обстоятельств, который необходимо установить с помощью доказательств (ст. 73 УПК РФ), их не следует считать окончательными, а сведения, на основе которых суд, прокурор и следователь устанавливают наличие или отсутствие обстоятельств, подлежащих доказыванию, считать абсолютно достоверными, а следовательно, абсолютно истинными. Поэтому процессуальные решения компетентных органов и должностных лиц, участвующих в уголовном судопроизводстве, не могут быть абсолютно безупречными, поскольку целью познавательной деятельности по уголовному делу является не установление объективной истины, а принятие законного, обоснованного и справедливого решения, которое осуществимо лишь в процессе доказывания.

Уголовно-процессуальный закон определяет, что доказывание состоит в собирании, проверке и оценке доказательств в целях установления обстоятельств, входящих в предмет доказывания, при производстве по уголовному делу. Весь процесс доказывания по своему содержанию весьма субъективен, поскольку собирание доказательств осуществляется в основном не судом (на который не возложено бремя доказывания), а такими субъектами доказывания, как следователь (дознатель) и прокурор, а также наиболее заинтересованными лицами – представителями сторон обвинения (потерпевший, гражданский истец, их представители) и защиты (подозреваемый, обвиняемый и защитник).

Поскольку кроме субъектов доказывания право собирания доказательств предоставлено широкому кругу участников процесса, осуществляющих сбор доказательств вне процессуальной деятельности, то приобщение к уголовному делу доказательств зависит от решения принимаемого лицом, ведущим производство по уголовному делу, которое в любом случае следует считать безукоризненным.

Проверка доказательств, как самостоятельная часть процесса доказывания, также не застрахована от субъективности и формальности, так как производится путем сопоставления, подтверждения или опровержения проверяемых доказательств. Каждое доказательство подлежит оценке с точки зрения относимости, допустимости, достоверности, а все собранные доказательства в совокупности – достаточности. Оценка доказательств обладает еще большей свободой и субъективностью по сравнению с другими частями доказывания, поскольку производится по внутреннему убеждению, руководствуясь не только законом, но и совестью (ч. 1 ст. 17 УПК РФ).



Акцент на формальную доказанность обстоятельств без дополнительной проверки ставит преюдиция, которая так же, как и отказ от института возвращения дела на дополнительное расследование судом, показывает формальную природу истины в уголовном судопроизводстве.

По мнению А.С. Александрова, «...современный законодатель отказался от концепции объективной истины, но обязал суд принимать правильные решения, т.е. такие, которые отвечают требованиям разума, нравственности, закона»<sup>5</sup>.

Эта мысль находит подтверждение в требованиях Уголовно-процессуального закона к суду, приговор которого выносится на основании доказательств, предоставленных ему сторонами. Выводы суда в приговоре должны опираться не на предположения и противоречивые фактические данные, а на объективные и достоверные доказательства, которые должны привести к законному, обоснованному и справедливому приговору. Если необоснованный приговор всегда незаконный, то порой и обоснованный приговор может оказаться незаконным, если не представлено подсудимому последнего слова, либо когда уголовное дело рассматривалось судом коллегиально, но отсутствует подпись одного из судей.

Сомнения в отношении обвиняемого, которые не могут быть устранены в порядке, установленном Уголовно-процессуальным законом, толкуются в пользу обвиняемого. Этот порядок, хотя и не совместим с установлением объективной истины, но служит надежной защитой прав человека. Принцип презумпции невиновности гарантирует человеку право считаться невиновным, пока его виновность не будет установлена вступившим в законную силу приговором суда (ст. 49 Конституции РФ).

Таким образом, суд постановляет приговор, основанный на выводах в соответствии собранными и проверенными доказательствами, а поскольку процесс доказывания представляет собой частное, вероятное знание, то ему свойственны, в разумных пределах, элементы сомнения. Уголовное судопроизводство обладает известной долей формальности, поскольку сама правовая система является хотя и закрытой, но логически гибкой, которую невозможно поместить в рамки точной математической модели, способной установить объективную истину по делу.

Утверждение суда о признании виновным либо об оправдании лица важно для аудитории, к которой оно провозглашается, что отвечает требованиям нравственности и закона, поскольку в приговоре заключено не абсолютное, а вероят-

ное знание, основанное на гипотезе, вероятность которой настолько высока, насколько это соответствует здравому смыслу.

Цели доказывания определены в УПК РФ как установление обстоятельств, которые являются предметом доказывания по уголовному делу (ст. 85). В то же время сама система уголовного судопроизводства, основанная на принципе состязательности, заинтересована в установлении истины по делу, однако идея заключается не в том, чтобы установить «истину» о событии, а в том, чтобы выяснить, какое объяснение данного события отражает наиболее правдоподобное его восприятие, наиболее точно отражает существующую реальность<sup>6</sup>.

Не может быть установлена истина в результате проведенного голосования присяжных заседателей либо в случае постановления приговора без осуществления судебного разбирательства. В любом случае суд, не являясь очевидцем происшедшего, лишь устанавливает ответственность лица на основе той информации, которую он получает от свидетелей и сторон, участвующих в процессе.

Таким образом, установление объективной истины в уголовном судопроизводстве отождествляется с процессами познания факта преступления и связанных с ним фактов. Понимание объективной истины не только в качестве цели, но и как средства доказывания по делу, способствует разрешению существенных противоречий между сторонами уголовно-процессуальной деятельности. В этой связи познание объективной истины выступает как необходимое условие достижения цели уголовного судопроизводства, средством чего являются доказательства, позволяющие суду в конечном итоге вынести законный, обоснованный и справедливый приговор.

## Примечания

- <sup>1</sup> См.: Элез Й. Истина как исторический процесс. М., 1980. С. 254.
- <sup>2</sup> Там же. С. 264.
- <sup>3</sup> Ларин А.М., Мельникова Э.Б., Савицкий В.М. Уголовный процесс России // Лекции-очерки. М., 1997. С. 83–85.
- <sup>4</sup> Пашин С.А. Проблемы доказательственного права // Судебная реформа: юридический профессионализм и проблемы юридического образования. М., 1995. С. 312.
- <sup>5</sup> Александров А.С. Введение в судебную лингвистику. Н.Новгород, 2003. С. 170.
- <sup>6</sup> См.: Воронов А.А. Установление истины не есть критерий законности // Закон и право. 2004. №7. С. 27–30.



УДК 378.634 (470) «18»

## К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАЗВИТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ В XIX ВЕКЕ

Л.Е. Васильева

Саратовский государственный университет,  
кафедра государственно-правовых дисциплин  
E-mail: jurid@info.sgu.ru

В статье показан процесс формирования системы юридического образования в XIX в. в России. Отмечается влияние на данный процесс повышения роли законодательства и законности в управлении Россией. Однако если в первой половине XIX в. развитие отечественного юридического образования имело экстенсивный характер, к тому же сильное влияние на российскую систему образования оказали западноевропейские правовые школы, то во второй половине XIX в. положение дел меняется в лучшую сторону. В России на данном этапе начинает складываться система подготовки юристов и намечается переход к специализации учебных заведений.

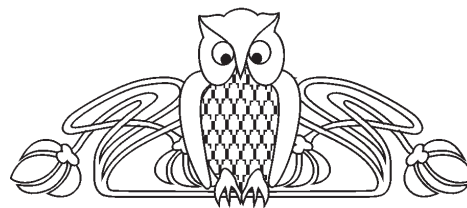
### To a Question on Features of Development of the Juridical Education in Russia in XIX centuries

L.E. Vasileva

In clause process of formation of system of the juridical education in XIX century in Russia is shown. Influence on the given process of increase of a role of the legislation and legality in management of Russia is marked. However if in first half XIX century development of the domestic juridical education had extensive character, besides strong influence on the Russian education system was rendered by the West-European legal schools in second half XIX century the state of affairs varies in the best party. In Russia at the given stage the system of preparation of lawyers starts to develop, transition to specialization of educational institutions was outlined.

Система образования призвана обеспечить историческую преемственность поколений, сохранение, распространение и развитие национальной культуры. Важным шагом в совершенствовании юридического образования в современных условиях является создание учебно-методического объединения по юридическому образованию высших учебных заведений Российской Федерации. При разработке новых государственных образовательных стандартов по юриспруденции, определении стратегии ее приоритетного развития и путей реализации в целях нормального функционирования системы юридического образования, на наш взгляд, невозможно обойтись без опыта прошлого. Предметом нашего анализа является история юридического образования, особенности его развития в XIX в.

Процесс зарождения различных форм юридического образования в России проходил сложно и длился более 100 лет. Он развивался под



влиянием насущных потребностей общества и способствовал становлению Российской империи. Особая роль принадлежала Петру I, который дал энергичный импульс процессу создания основ светского юридического образования, имевшего практическую направленность.

Становление отечественной системы высшего юридического образования, безусловно, связано с деятельностью М.В. Ломоносова, фактически организовавшего Московский университет и заложившего фундамент концепции университетского юридического образования. К концу XVIII в. российская система юридического образования включала в себя следующие составные элементы: деятельность юридического факультета Московского университета (высшее звено), преподавание различных правовых курсов в учебных заведениях повышенного типа (среднее звено), изучение основ юриспруденции с будущими чиновниками в специальных школах непосредственно на службе в государственных органах управления (нижнее звено).

Тогда же отчасти удалось преодолеть сильное зарубежное влияние на юридическое образование России через приглашенных профессором-иностранцев, русских преподавателей, прошедших подготовку в странах Европы, а также через нормативные акты и учебные пособия по правовым дисциплинам других государств. Благодаря напряженной учебно-научной деятельности, прежде всего, профессоров Московского университета в тот период были заложены прочные основы отечественной системы юридического образования, была сформирована концепция и структура юридического образования в Московском университете, появилась профессура из «природных россиян» (С. Е. Десницкий и И. А. Третьяков), был создан первый труд по российскому праву (Ф.Г. Дильтей «Начальные основания вексельного права, а особливо русского купно со шведским». М., 1768)<sup>1</sup>.

В первой половине XIX в. процессы, зародившиеся в предшествующий период, получают дальнейшее развитие: продолжает формироваться система юридического образования России. С начала XIX в. влияние европейской юриспруденции уже более опосредованно, преимущественно через формирование доктринального мировоззрения у юристов-россиян, направлявшихся за рубеж для подготовки диссертаций<sup>2</sup>.

Особое место в политике Российского государства отводится подготовке профессорско-





преподавательского состава. Вокруг молодой профессуры, которая направлялась, прежде всего по инициативе М.М. Сперанского, в университеты Европы (в 1835 г. в Германию для продолжения обучения были направлены уже 84 человека), постепенно формировались во вновь создаваемых университетах кафедры, готовились юридические кадры, которые впоследствии смогли провести судебную реформу 1864 года. Такая традиция в области формирования научной элиты, и не только в области юриспруденции, культивировалась вплоть до 1917 года.

Усложненная законодательная система становилась все менее доступной малообразованным чиновникам государственного аппарата, узаконения нередко оседали мертвым грузом в присутственных местах, а для решения дел подбирались лишь «подходящие» законы. Управление страной, регулирование отдельных сторон ее жизни, юридическая практика все более требовали привлечения специалистов в области законодательства – «опытных законоведцев»<sup>3</sup>.

Таким образом, потребность в подготовке юристов в России в первой половине XIX в. была неразрывно связана с политикой российского самодержавия в области различных сторон законодательной деятельности (от издания законодательных актов до их реализации), поэтому данный период характеризовался значительным повышением роли законодательства и законности в управлении Россией. Преобразования в политической системе первой четверти XIX в., формирование процедуры издания законов получили свое логическое продолжение в систематизации законодательства, завершившейся изданием Полного собрания (1830 г.) и Свода законов (1832 г.) Российской империи. В последующие годы были кодифицированы в рамках Уложения о наказаниях уголовных и исправительных (1845 г.) уголовные законы<sup>4</sup>.

Основным центром юридического образования стали юридические факультеты императорских университетов (например, Московского, Санкт-Петербургского, Казанского, Харьковского и т.д.). Кроме указанных учебных заведений основы юридического образования преподавались в военных академиях, офицерских школах, военных училищах, кадетских (морских) корпусах, военных гимназиях. В 1857 г. в 12 учебных заведениях России можно было изучать юридические науки. Российская молодежь – мужчины, а со второй половины XIX в. и женщины – стремилась получить высшее образование, в том числе и юридическое, за рубежом<sup>5</sup>.

Новые тенденции в развитии русской юриспруденции, которые определили ее эволюцию в дальнейшем, привели к перестройке программы юридического образования. «До издания Свода, – отмечал правовед А. Орлов в статье о юридическом образовании в России, опубликованной в 1850 г. в журнале «Современник», – науки за-

коноведения были в самом жалком положении. Читали римское право, объясняли институты и пандекты, излагали историю римского права, раскрывали некоторые теории государственного, гражданского и уголовного права, а русское законодательство стояло на самом последнем плане»<sup>6</sup>, и это не могло не привести к отсутствию оригинальной отечественной юридической системы образования, такой, какие были в развитых странах Западной Европы.

Юридическое образование в первой половине XIX в. развивалось слабо из-за отсутствия соответствующей базы: свободный обмен мнениями был затруднен, высшие юридические заведения слишком малочисленны, политика российского правительства была направлена против поступления выходцев из многих сословий в высшие учебные заведения. Деятельность правительства по воздвижению всевозможных «умственных плотин» отчетливо видна уже в новом университетском Уставе, принятом 26 июля 1835 г. Данный Устав лишал университеты самоуправления и некоторых привилегий: правомочия университетских советов урезывались, управление университетами фактически было передано в руки назначаемых попечителей учебных округов<sup>7</sup>.

Условия получения юридического образования заметно ухудшились: цензура, гонения на профессоров и преподавателей, наличие разного рода правил, инструкций. Уже за два года до принятия Устава было прекращено преподавание естественного права. Согласно Уставу обязательными предметами для всех факультетов стали богословие, церковная история и действующее русское право, точнее законоведение (т. е. простой пересказ действующего российского законодательства, сообщение при этом отрывочных сведений из области государственного, гражданского и уголовного законодательства)<sup>8</sup>. Преподавание государственного права европейских стран было поставлено под надзор попечителей, а в 1850 г. было прекращено. Теория вопроса, историческое и философское осмысление излагаемого законодательства фактически отсутствовали. Программы по каждому предмету, «входящему в круг университетского учения», подлежали утверждению министерством народного просвещения. Эти причины и привели юридическую школу накануне реформ к состоянию, которое можно охарактеризовать как догматически-стагнационное.

Однако иначе не могло быть в условиях самодержавной России середины XIX в., что и привело ее к коренным реформам либерального характера в важнейших сферах общественной жизни, в том числе и в образовании.

1855 г. положил начало новому периоду в политической жизни России. В царствование Александра II правительство обнаружило готовность проводить реформы, либеральные дворяне «подняли головы». В первую очередь это были профессора, преподаватели университетов (на-





пример, возвратившаяся из европейских университетов большая группа молодых, талантливых и широкообразованных преподавателей на юридическом факультете Московского университета – Крылов, Баршев, Редькин, Лешков<sup>9</sup>), но сама система юридического образования была мало приспособлена к тому, чтобы готовить правоведов, востребованных обществом.

Необходимость коренных перемен в развитии российской системы образования стала остро ощутимой во второй половине XIX в.: резко возросло количество законов и, как следствие, усилился хаос в законодательстве, преодолеть который можно было лишь качественно новой организацией правового материала или же распределением его по отраслям и институтам. Сугубо практическая, прикладная по своему характеру юриспруденция не могла обеспечить решение этой задачи. Для этого необходимо было развитие «теоретической юриспруденции и создание широкого круга юридически образованных лиц»<sup>10</sup>.

В России на данном этапе наметился переход к специализации учебных заведений, который проявился в формировании и оформлении некоторых их видов: сложились учебные заведения по подготовке юристов общего, универсального характера (юридические факультеты университетов) и ведомственные, обеспечивающие подготовку юристов для министерства юстиции, министерства внутренних дел, военного министерства (училище правоведения, аудиторское училище и др.). Были также созданы юридические лицеи специального отраслевого характера, выпускающие специалистов с юридической подготовкой для торговли и промышленности. Окончательно складывается система подготовки чиновников с юридическим образованием для ведомств. Характерно то, что эта определенная «специализация» юридических учебных заведений была предопределена прежде всего практическими потребностями применения законодательства в различных сферах общественной и хозяйственной жизни страны.

Таким образом, система юридического образования во второй половине XIX в. выполняла очередной заказ правительства, направленный на правовое оформление реформ по отмене крепостного права, реорганизации местного самоуправления, осуществления военной, финансовой (банковской) и т.д., и в первую очередь подготовку правоведов для судебной реформы 1864 г. Сама подготовка судебной реформы, разработка Судебных уставов основывались на тщательном изучении европейского законодательства, практики функционирования судебной системы, изучении теории судостроительства и судопроизводства. Один из сторонников радикальной судебной реформы Д.А. Оболенский указывал на необходимость заимствования юридических начал, выработанных в Западной Европе, которые «уже... перешли в область практики» и «отнюдь не составляют принадлежность одной какой-нибудь страны, но

суть общечеловеческое достояние»<sup>11</sup>. Проведение Судебной реформы 1864 г. стимулировало интерес к юриспруденции, сделало престижной и востребованной профессию юриста, способствовало не только экстенсивному, но и интенсивному развитию юридического образования и юридической науки, поскольку понадобилось большее количество юристов нового типа, умеющих работать в условиях состязательного процесса, соответствующего рыночной экономике, которая активно стала формироваться в пореформенной России.

Реформы 60-х гг. XIX в. не привели к открытию новых юридических учебных заведений, хотя потребность государства в юристах возросла, а вот качество юридического образования улучшается. Проведение реформ повлекло расширенную и углубленную подготовку юристов по отраслям права. Учебная программа подготовки правоведов, сложившаяся в первой половине XIX в., была закреплена университетским Уставом 1863 г. и включала уже, кроме обязательного для всех факультетов богословия, 13 общих и специальных юридических дисциплин<sup>12</sup>. Сложилось как бы три блока учебных предметов. Первый включал необходимые для «законоведа» общетеоретические предметы; второй предполагал основательную историко-правовую подготовку; третий «приготовлял» студентов к знанию российского законодательства. Кроме того, в качестве специального курса изучалась политическая экономия и статистика. Значительное внимание уделялось практической подготовке юристов – изучению делопроизводства, работе в судах и т. п. Ко времени действия Устава 1863 г. относится возникновение в России аспирантуры как определенной системы подготовки к профессуре, в том числе и на юридических факультетах, где в тот же период создаются юридические общества, издаются журналы, газеты для совместного решения научных и практических вопросов ученых-правоведов с юристами-практиками.

Таким образом, XIX в. в истории развития юридического образования — период поступательного развития теоретической и прикладной юриспруденции в России. Он характеризуется двумя основными тенденциями: а) повышением престижности юридической профессии; б) развитием отечественной юридической науки (изменилось не только количество учебных заведений, где обучали юриспруденции, но и качество, содержание образования).

В XIX в. в России сложилась четкая система подготовки юристов в университетах, ведомственных учебных заведениях. В стенах университетов во второй половине XIX в. выросло новое поколение, ставшее гордостью не только российской, но и мировой науки (например, преподаватели-юристы, затрагивающие вопросы конституционного устройства России: П.Г. Редким, К.Д. Кавелин, Б.Н. Чичерин, Д.И. Ка-



ченковский). Несмотря на трудности, появившиеся в жизни университетов после принятия Устава 1884 г., завоевания в сфере юридического образования были неоспоримы.

### Примечания

- 1 Первым и единственным в течение 10 лет профессором, работавшим на юридическом факультете Московского университета, с которого фактически начиналось высшее юридическое образование России, был австрийский ученый Филипп Генрих Дильтей (1723–1781), который предпринял первые попытки серьезного изучения российского права.
- 2 См.: Россия: Энциклопедический словарь. Л., 1991. С.844.
- 3 См.: *Рассохин А.В.* Юридическое образование в политике Российского государства во второй половине XIX в. // *Право и образование.* 2006. №1. С.188.
- 4 См.: *Кодан С.В.* М.М. Сперанский и систематизация законодательства в России // *Советское государство и право.* 1989. №6. С.68.

- 5 См.: *Глушаченко С.Б., Кириллова Т.К.* Женское образование в России в период абсолютизма // *Государство и право.* 2006. №3. С.56.; *Зотова Л.М.* Женское лицо дореволюционной адвокатуры // *Право и образование.* 2003. №5. С.148.
- 6 *Орлов А.О.* О современном юридическом образовании в России (XVII – начало XX в.) // *Государство и право.* 2000. №9. С. 95–96.
- 7 См.: *Общий устав Российских университетов 1835 года.* (Утвержден 26 июля 1835 г.). СПб., 1835. С. 10–17.
- 8 Там же. С. 19.
- 9 См.: *Аврус А.И.* История российских университетов. Саратов, 1998. С.36.
- 10 *Томсинов В.А.* Развитие юриспруденции в России // *Развитие русского права второй половины XVII – XVIII вв.* М., 1992. С. 115.
- 11 См.: *Коротких М.Г.* Самодержавие и судебная реформа 1864 г. в России. Воронеж, 1989. С.53.
- 12 См.: *Рассохин А.В.* О системе юридического образования в России (на основе анализа университетских уставов 1835, 1863 и 1884 гг.) // *Право и образование.* 2004. №4. С.118.

УДК 9(37)

## УПРАВЛЕНИЕ РИМСКИМИ ПРОВИНЦИЯМИ: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

М.П. Морев

Саратовский государственный университет,  
кафедра государственно-правовых дисциплин  
E-mail: jurid@info.sgu.ru

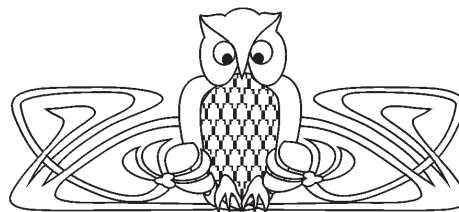
В статье на основе источникового материала представлен процесс становления и развития системы управления провинциями Римской державы. Показан неоднозначный характер римского присутствия в завоёванных странах. Учтено также замечание рецензента о недостаточном внимании к вопросу функционирования судебной системы в провинциях.

### The Government of the Roman Provinces: the Growing and Development

M.P. Morev

In this article (treatise) on the basis of a source material has been represented a process of the growing and development of the provincial government's system in Roman Empire. It has been also demonstrated a various character of the Roman occupation in his provinces.

Смогут другие создать изваянья живые из бронзы  
Или обличья мужей повторить из мрамора лучше,  
Тяжбы лучше вести и движения неба искусней  
Вычислят иль назовут восходящие звезды,  
– не спорю:  
Римлянин! Ты научись народами  
править державно! –



В этом искусство твое! – налагать условия мира,  
Милость к покорным являть  
и смирять войною надменных!  
Вергилий, Энеида, 6.847 – 853,  
I в. до н. э., перевод С. Ошерова

Римской державы оплот – мужи и обычаи предков  
Энний. *Анналы.* ст 500.

Окиньте взором все части нашего государства: вы увидите, что всё совершается по велению и указанию законов

Цицерон «В защиту Авла Клуенция Габита»  
(LIII.147)

Во время смут и беспорядков чем хуже человек, тем легче ему взять верх; править же в мирное время способны лишь люди честные и порядочные.  
Тацит *История.* IV.1.

Лучше, отцы-сенаторы, управлять бедным государством, чем путём преступлений и бесчестных поступков получить горы богатств  
Jul. Capit. *Gelv.Pert.* VII.4.

Провинции (≡ provincere – завоёвывать, замирать) Римской державы были сферой само-



стоятельной и исключительной деятельности магистрата *cum imperio*. Как понятие она также обозначала и постоянный способ управления завоёванной территорией вне Италии. Первые провинции у Рима появились по окончании 1-й Пунической войны в 227 г. – Сицилия, Корсика и Сардиния. При Цезаре было образовано уже 18 провинций. Если присоединяемые италийские земли становились составной частью римской гражданской общины (*civitas*), то провинции организовывались как чужие подвластные территории – принадлежность Римского государства. Сразу после завоевания и замирения провинцией управлял магистрат-завоеватель, затем его преемники – назначенцы сената. Наместник давал провинции своеобразную конституцию (*lex provinciae*), у каждой провинции она имела свои особенности, что и обусловило их сложную, неповторимую структуру. В частности, провинциальные города имели разные степени самоуправления и формы повинности в пользу Рима, а все жители провинции становились его подвластными на положении *peregrini dediticii*, а их недвижимое имущество – собственностью Римского государства. Это имущество возвращалось им с обязанностью платить поземельный (*stipendium*) и подушный (*tributum capitis*) налоги. Все провинциальные земли, не имевшие каких-либо льгот, становились частью *ager publicus* и сдавались в аренду за особую плату (*vectigal*). Римские граждане имели *possessio ac ususfructus* (пользовление и право на получение плодов) на провинциальные земли (*ager (fundus) – stipendiarius* в сенатской и *ager (fundus) tributarius* в императорской провинции: «*Agri publici, qui in perpetuum locantur, a curatore sine auctoritate principali revocari non possunt*», – Paulus); «*Stipendiaria sunt ea praedia, quae in his provinciis sunt, quae propriae populi Romani esse intelleguntur. Tributaria autem [praedia] sunt ea, quae propriae Caesaris creduntur*».

При Цезаре провинции впервые в римской истории становятся предметом государственной заботы. Закон Юлия вводит строгую отчетность в управление провинцией. Готовится систематическое слияние провинции с Римом; целые города или области получают или непосредственно право римского гражданства, или, как переходную ступень, латинское право. Не менее значимой идеей Цезаря было создание прочной и регулярно функционирующей административной машины под руководством сильной центральной власти. Для этого, прежде всего, увеличено было число провинций, т.е. уменьшена компетенция каждого отдельного промагистрата. Число преторов увеличено с 8 до 16 и соответственно этому число квесторов; этим одновременно сильно подрывалось значение этих магистратур, так как отныне каждый претор имел в Риме только очень узкую судебную компетенцию. Пребывание проконсулов

в провинции ограничено было двумя годами, пропреторов – одним годом. Если принять во внимание, что Юлию Цезарю предоставлено было право, во-первых, рекомендовать магистратов, во-вторых, решать без помощи сената, кто из бывших магистратов в какой провинции должен функционировать как промагистрат, то приведенные выше меры получают особый смысл. Откупщики-публиканы из большей части провинций были изгнаны, и взимание налогов отдано в руки общин, причем за взиманием с городов наблюдали личные агенты Цезаря – его рабы. Вся провинциальная администрация, введенная в определенные, законные нормы, была, таким образом, сконцентрирована в руках одного руководителя – Юлия Цезаря, имевшего к тому же в лице своих легатов и своих личных агентов могучие средства контроля. Усилены были наказания за преступления по отношению к провинциям: лица, осужденные по этим делам, удалялись из сенаторского сословия (реформа эта стоит в связи с общей судебной реформой Цезаря, мало известной по источникам и не имевшей принципиального значения).

Доходы из римских провинций в виде налогов, таможенных, портовых и прочих сборов, а также от госдоменов и рудников шли на нужды императорского двора, управленческого аппарата, на содержание армии и флота, на государственные торжества, праздники (игры), а также на обширное строительство (*viae, aqueducti*). Для своего постоянного войска Цезарь наметил и ряд мест постоянной стоянки, совпадавших с местами Августовского времени, за исключением Сицилии и Сардинии, Италия и Понта. Наиболее сильные гарнизоны стояли в Испании, Галлии, Иллирике, Африке, Египте, Сирии; армия, предназначенная для Парфянского похода, находилась в Македонии. Вообще, вся внутренняя политика Цезаря была направлена на создание для себя и для Рима благоприятных условий, стабильности, так как задуманный им восточный поход потребовал бы его длительного отсутствия. Отсюда и назначения на должности и в провинции на 2–3 года вперед, причём без участия народных собраний; Цезарь же пользовался этим правом по решению сената<sup>1</sup>. Собираясь в поход против гетов и парфян, Цезарь заранее послал в Македонию 16 легионов пехоты, десятитысячную конницу, а также своего внучатого племянника Гая Октавия<sup>2</sup>.

Сбором налогов в провинциях занимались публиканы из сословия всадников, организованные в коллегии (*societates publicanorum*) во главе с *magister*. Если этим, с одной стороны, и упрощался государственный механизм вследствие возможности обойтись без многочисленных чиновников, то, с другой стороны, такая система имела и свои темные стороны: во-первых, она давала простор злоупотреблениям, а во-вторых, создавала богатый и влиятельный



класс откупщиков, так называемых публиканов. Дело в том, что откупные суммы были настолько значительны, что отдельные лица не были в состоянии вести дела самостоятельно, и поэтому желающие были принуждены соединяться в товарищества, которые и послужили основой позднейшей организации публиканов, придававшей им столько единства, силы и влияния на государственные дела. Эти сборщики (и их деятельность) в эпоху империи стали настоящим бедствием для населения провинций: они могли наживаться за счёт ограбления населения провинций путём взыскания огромных сумм в виде налогов в казну и прочих платежей, что подрывало экономику провинций. Всадники наживались на получении процентов с ростовщических операций, а также на доходах от торговой и предпринимательской деятельности (*commercium*). Представители нобилитета получали незаконные личные подарки, часто беззастенчиво вымогали материально-денежные средства у провинциалов. Прочие сборщики налогов и сотрудники провинциального аппарата обогащались за счёт всевозможных незаконных вознаграждений, поборов и материальных льгот. В борьбе с такими злоупотреблениями законы против вымогательств (*leges repetundarum*) были неэффективным средством. Эпоху серьезных реформ можно считать начавшейся с 149 г. до н.э., когда трибуном Кальпурнием Пизоном (историком) был проведен закон *de pecuniis repetundis*. Это была первая государственная мера для ограждения провинциалов от грабежа и вымогательства правителей. При поддержке Марка Порция Катона (Цензора) в интересах «новых людей» была установлена «лестница должностей», запрещены повторные консулаты (≈151 г.), возбуждены судебные дела против хищных наместников провинций и учреждены постоянные уголовные комиссии для рассмотрения жалоб провинциалов (149 г.). Катон приобрел много врагов, но выдающийся ораторский дар делал его неуязвимым. **За 85 лет жизни Катон судился 44 раза и не проиграл ни одного дела.** В прежнее время провинциалы не всегда находили защиту у сената; если он и принимал их жалобу и назначал для разбора её особую комиссию, то преследование виновного зависело от произвола судей. Законом Пизона назначалась постоянная судебная комиссия (*quaestio perpetua*) по делам о вымогательстве. Для этой цели ежегодно составлялся список (*album*) избранных из среды сената судей, в числе 100 человек, из которых избирался трибунал в 32 члена, под председательством претора; этому суду обвинитель и предъявлял свой иск об истребовании денег. Сначала этот суд имел чисто гражданский характер, но рядом дальнейших законов он был усовершенствован и преобразован в государственно-правовом смысле. Неправильно взятые деньги стали взы-

скиваться вдвое: половина взысканного возвращалась пострадавшим, а другая служила пеней и придавала решению суда карательный характер. Вместе с тем стали расширяться и функции самого суда: можно было жаловаться не только на вымогательства, но также на жестокое обращение и, наконец, даже обвинять в дурном управлении провинцией (*crimen male administratae provinciae*). Гай Гракх решительно отказался остаться в Сардинии и возвратился в Рим, зная отлично, что здесь его ждет обвинение за такое своеволие. Но зато он мог сослаться на свои успехи в помнившей еще его отца провинции, где ему удалось приобрести симпатии подданных справедливостью и мягкостью своего поведения. Он гордо указывал на то, что из всего войска один он уехал из Рима с полными и возвратился с пустыми карманами, между тем как «другие, взявши с собою бочки, наполненные вином, привезли их назад наполненными серебром». Провинциалы, отвыкшие за последнее время от такого поведения римских полководцев, наместников и чиновников, уже успели доказать ему свою благодарность: они добровольно преподнесли квестору зимние одежды для войска, в которых незадолго до того отказали самому консулу. В 77 и 76 гг. до н.э. Цезарь привлёк к ответственности двух аристократов: Кн. Долабеллу и К. Антония, обвиняя их в грабеже и вымогательствах в вверенных им провинциях Македонии и Греции; он проиграл – судьи сами принадлежали к сенатской аристократии; но он приобрёл значительную известность в народных кругах и завоевал симпатии многих демократов. Год (61 до н.э.), проведенный им в Испании, прошёл в неустанных занятиях по гражданскому и военному ведомству. Провинция, бывшая ещё недавно театром военных действий Помпея, лежала в развалинах и стонала под тяжестью бесчисленных поборов и налогов. Цезарь прежде всего снял с неё подать, наложенную одним из его предшественников, и объявил различные льготы по уплате натуральных и денежных повинностей. Он касировал множество решений о продаже с молотка имуществ недоимочных и издал запрещение кредиторам, в случае несостоятельности должника, забирать его землю, скот или инвентарь. Он запретил также обращать кого-либо в рабство за долги. Этими мерами он сразу поставил хозяйство страны на ноги, и с его правления берёт начало то благосостояние Испании, которое сделало много её городов, как, например, Гадес, самыми цветущими в империи. Еще в 60 г. до н.э. в качестве консула Цезарь провел усиленные законы против вымогательства в провинциях, расширив компетентность существующих судов на определение не только характера проступка, но и лиц, его совершивших, и наказания, которому они подлежат. Позже, став пожизненным диктатором, он подтвердил





эти законы и внёс ряд изменений в фискальную систему, облегчивших как саму тяжесть налогов, так и способ платежа их. Откуп прямых податей, ложившийся таким гнѐтом на Азию, Африку и Сицилию, был совершенно отменѐн, и хлеб из этих местностей, собираемый до того публиканами, теперь поступал непосредственно в казну. Косвенные же налоги сдавались по-прежнему на откуп, но число и размеры их, как, например, в Сицилии и обеих Испаниях, были значительно уменьшены, и действия публикан при сборе их подвергнуты контролю. Очень громким было уголовное дело по обвинению наместника Сицилии Вереса в вымогательстве на основе Корнелиева (Суллы) закона о данном преступлении (70 г. до н.э.). Обвинение включало в себя хищения, взяточничество, несправедливый суд, превышение власти, оскорбление религии. Сумма иска была определена в 100 млн систерциев (HS). Цицерона, когда ему исполнилось 30 лет, все трибы единогласно выбрали в квесторы. Это был первый шаг в его долгой государственной карьере, на которой ему суждено было пожать столько лавров и роз, но вместе с тем встретить и столько терний, – и нужно признать, молодой деятель отличился так, как редко кому удавалось отличаться в ту корыстную эпоху. Жребий дал ему Западную Сицилию, давнишнюю житницу Рима и столь же давнишнее поприще для вымогательства и хищничества со стороны римских администраторов; но новый квестор сумел бескорыстным и искусным правлением заставить провинциалов забыть их прежние страдания и примирить противоположные интересы римских публикан и римского сената. Он аккуратно выплачивал солдатам следуемое им жалованье, он мягко и даже великодушно собирал подати, он вовремя доставил в голодающий Рим прибавочное количество хлеба, скупленного по нормальным рыночным ценам, и участливым обхождением с местным населением приобрел среди него такую популярность, что его отъезд по окончании должного года был всеобщим горем. Ему оказали небывалые почести, ему поднесли публичную благодарность, и почетная гвардия из местной аристократии проводила его до самых пределов Сицилии. Можно смело сказать, что год его правления (75 до н. э.) был одним из самых светлых в истории этого злополучного острова, и Цицерон мог по справедливости гордиться своим успехом и своими заслугами. С провинциалами вообще можно было поступать бесцеремоннее: так, например, пропретор Испании Сульпиций Гальба врасплох напал на мирное племя лузитан, просивших у него земли, и продал 30 тыс. из них в рабство. Мы уже видим здесь то презрение к человеческому достоинству и жизни, которым так невыгодно отличались наместники Рима в провинциях. Неограниченная власть не привыкшего к ней человека

невольно приводила к неограниченному презрению к человеческой личности – а проконсулы, не обязанные давать отчета в своих действиях никому, судившие по своим собственным законам, обладавшие одновременно и административной, и судебной, и военной властью, несомненно пользовались прямо деспотическими полномочиями.

Октавиан Август в борьбе с этим злом решил поставить 10 уже замирѐнных провинций, в которых стояли римские легионы, под контроль и управление сената (⇒ *provinciae populi Romani*). За собой Август оставил 7 наиболее значимых провинций, ставших впоследствии императорскими (*provinciae Caesaris (principis)*). Наместниками в них были *legati Augusti pro praetore*, командовавшие воинскими частями, стоявшими в ней. «Из провинций он взял на себя те, которые были значительнее, и управлять которыми годичным наместникам было трудно и небезопасно; остальные он отдал проконсулам по жребию. Впрочем, некоторые он в случае надобности обменивал, а при объездах часто посещал и те, и другие... Он установил, чтобы наместникам отпускались деньги на мулов и палатки, тогда как раньше всё это поставляли подрядчики» (Suet. Div. Tit. 7.1). «Если он возвращал царям их царства, то выплачивал им и все подати и доходы за прошедшее время: так, Антиох Коммагенский получил 100000000 систерциев, когда-то отобранные у него» (Suet. Cal. 16.3. Срок их полномочий зависел от воли принцепса. Помогали наместнику и контролировали его прокураторы, которые в небольших провинциях сами исполняли его обязанности. Судебные полномочия исполняли *legati Augusti iuridici*.

По политическим и техническим соображениям римляне не отменяли в провинциях местные обычаи, религиозные культы и местное право (на примере еврейского права это прослеживается в большей степени), если при этом не возникало столкновения интересов Рима и местного населения. Во главе провинции стоял наместник с неограниченным империем. Обычно таковыми назначались бывшие консулы (*proconsules*), если в самой провинции ещё не была завершена война, или преторы (*propraetores*) – в замирѐнную. Наместникам принадлежало высшее управление провинцией и командование расположенными легионами в ней; их власть имела все признаки *imperium militiae*, причем это *imperium* относился даже к римским гражданам, живущим в провинции. Им же принадлежала высшая полицейская, судебная и фискальная власть, определяемая общим уставом провинции (*lex provinciae*), разными специальными законами и сенатскими инструкциями. В продолжение своего пребывания в провинции на посту наместника эти граждане Римской республики были полновластными владыками



обширных областей, чтобы по истечении срока снова сделаться простыми гражданами города Рима. Для предупреждения особого сближения правителя с местным населением ему запрещалось жениться на провинциалке, раздавать провинциалам деньги взаймы, устраивать за свой счёт игры. Известное значение приобретают в течение этого периода провинциальные собрания (*concilia provinciarum* или *κοινά*). Возникали они в связи с развившимся в провинциях культом императоров. В известное время представители общин данной провинции собирались для устройства празднеств в честь императора, причем через депутатов или письменно посылали ему поздравления. Но к этим поздравлениям начинали присоединять иногда и разные пожелания относительно местных дел, просьбы, а также и жалобы на наместников. Провинция разделялась на округа (*conventus*), которые правитель периодически объезжал, творя суд и расправу. В отдаленные части он посылал иногда своих доверенных лиц – *legati pro praetore*, которые действовали от его имени и под его ответственность. У наместника в первые десятилетия было немного помощников (легаты, квесторы; квестор заведовал финансовыми делами провинции, выдавал солдатам жалованье, заботился о доставлении хлеба и съестных припасов, принимал добычу, поскольку она должна была поступить в государственную казну и не отдавалась солдатам, и так далее), и сам он лишь контролировал управление своей провинцией. Его годовое жалование (*cum titulo proconsul*) доходило до 1 млн HS. Вести судебные процессы ему помогали от 1 до 3 легатов в ранге пропретора, а также *quaestor* как финансовый чиновник, имевший меньшую юрисдикцию, но с правом контроля за наместником. Непосредственное исполнение тех или иных его решений проводили сами провинциалы, обладая, в том числе и меньшей юрисдикцией. Временами сам наместник в крупных городах занимался уголовным и гражданским (между римскими гражданами) судопроизводством, в том числе решал дела, грозившие подсудимым смертным приговором; при этом ему помогал советом провинциальный *consilium*. В провинциях Рима судебные полномочия были в руках наместника, имевшего право их передачи подчинённому чиновнику (*judex delegatus sive datus*); при наместнике был помощник (*judex pedaneus* ⇒ сидевший у ног), который занимался решением мелких судебных споров. Характерным примером является суд Иерусалимского синедриона и прокураторов Иудеи над апостолом Павлом (Acta. XXIII.1–10, 17–35, XXIV–XXVI). При доминате первой инстанцией, куда обращалось заинтересованное лицо, был *rector provinciae* в качестве *judex ordinarius*, второй – *vicarius*, третьей – *praefectus praetorio*. Император Тацит разрешил карфагенской курии направлять

всякое «обжалование, которое будет возникать по поводу решений проконсулов и обычных судей, ... к префекту Рима» (Flav. Vopisc. Siracus. Tac. XVII.3). Исполнение решений составляет теперь лишь последнюю, заключительную часть судебного производства; для возбуждения его не требуется, как прежде, особого иска (*actio iudicati*), а достаточно простой просьбы: наместник (*praeses provinciae*) осуществляет затем приговор средствами административной власти – либо путем насильственного отбирания спорной вещи у ответчика *manu militari*, либо путем *pignus in causa iudicati captum*, либо, наконец, при помощи продажи имущества частями (*distractio bonorum*). Участие самого населения в управлении ограничивалось только ближайшей раскладкой податей по отдельным провинциальным общинам.

Как известно, **римская налоговая система основывалась на всеобщем учёте населения и требовании от каждого подробного указания его финансового состояния**. Эти декларации время от времени проверялись провинциальными властями. Налоговый пресс, как и в других провинциях, едва был переносим населением Иудеи (Tac. Ann. II. 42). Время поздней Республики характеризуется систематическим давлением на провинции, что выражалось в требовании и взимании непомерных налогов, поборов и платежей<sup>3</sup>. С наступлением принципата можно вполне оправданно говорить о некотором улучшении положения, *de facto* же оно было ограниченным. Веспасиан «взыскивал недоимки, прощённые Гальбою, наложил новые тяжёлые подати, увеличил и подчас даже удвоил дань с провинций» (Suet. Div. Vesp. 16). Папирус, найденный в египетской провинции Арсиное (хранящийся частью в Лондоне и частью в Вене), даёт подробные сведения относительно взимавшегося с евреев специального налога в дополнение к обычной поголовной подати. Этот папирус датирован пятым годом правления Веспасиана и показывает, что подать уплачивалась всяким евреем и еврейкой, достигшими трёхлетнего возраста. Каждый должен был платить 8 драхм 2 обола, кроме особого подоходного налога в одну драхму. Обычная поголовная подать уже достигала 40 драхм, так что евреи были чрезвычайно обременены налогами, по крайней мере, в Египте. При Домициане «с особой суровостью по сравнению с другими взыскивался иудейский налог: им облагались и те, кто открыто вёл иудейский образ жизни, и те, кто скрывал своё происхождение, уклоняясь от наложенной на это племя дани» (Suet. Dom. 12.2).

Наместники сосредоточивали в своих руках столько власти и авторитета, что были практически неконтролируемы издалека. Как правило, призвать его к ответственности и добиться судебного разбирательства над ним в период его полномочий было практически невозможно.



Даже если и удавалось направить в Рим обвинения против наместника, успех в подобного рода разбирательствах был сомнителен, поскольку обвиняемый, как правило, имел в Риме связи в высших кругах, да и сам обладал огромным влиянием. Единственным мотивом, по которому наместник мог быть отозван, было опасение, что своими мероприятиями он мог спровоцировать беспорядки в провинции со всеми вытекающими из этого последствиями. К тому же наместник по окончании срока своих полномочий должен был считаться с потенциальной возможностью быть обвинённым: в частности, влияние иудеев в Риме при Юлиях-Клавдиях нельзя было недооценивать. К примеру, не без влияния Агриппы II был отправлен в изгнание Куман. Некоторые наместники пытались до окончания срока своего пребывания в провинции «умилостивить» иудеев; к примеру, в 64 г. Альбин даровал свободу всем заключённым, не совершившим тяжких преступлений. Домициан «столичных магистратов и провинциальных наместников держал в узде так крепко, что никогда они не были честнее и справедливее; а между тем после его смерти многие из них на наших глазах попали под суд за всевозможные преступления» (Suet. Dom. 8.2).

Избавив провинции от длительных войн и безжалостной эксплуатации, режим принципата распространил в провинциях лучшие порядки, римскую культуру, содействуя их экономическому и культурному развитию. Началась романизация провинций, их постепенное сближение со столицей. Именно это позволило на 2 века избавить Римскую империю от внутренних войн (кроме 3 иудейских восстаний) (pax Romana ⇒ saeculum aureum)<sup>4</sup>. За пять веков романизации провинций нормы римского права стали в них неотъемлемой частью социального быта и правовой практики. Именно благодаря этому система (частного) права, сложившаяся там, смогла выдержать и пережить эпоху крушения римской государственности в V в. новой эры, а после падения Западной Римской империи – стать во многом одной из основ раннефеодального права варварских германских королевств.

При Северах исчезло различие между сенатскими и императорскими провинциями, которой стала теперь и Италия. Север покровительствовал городам, особенно африканским. Многие из них получили самоуправление, римское или латинское право. Завершилась организация провинциальной администрации, её штаты и компетенция были расширены. Для контроля за управленцами в отдельные города были назначены особые императорские наблюдатели – кураторы.

В конце III в., в связи с началом восстановления единства империи, ранее оказавшейся на грани распада, новый император Диоклетиан провёл реформу, положившую начало посте-

пенному разделению империи на западную и восточную. В 286 г. он провозгласил себя августом и соправителем с Максимианом, а в 293 г. последовало назначение обоими соправителями своих преемников в лице опытных командиров (Гай Валерий на западе и Флавий Констанций Хлор на востоке) с титулами цезаря. Намечалось преемство власти обоих соправителей в течение 20 лет. Такая система правления и разделения власти получила название тетрархия. Диоклетиан с целью недопущения заговоров и мятежей разукрупнил прежние провинции и заменил их 100 новыми, выделив Рим в особую 101 провинцию. Во главе них были поставлены (кор)ректоры (praeses provinciae) с титулом clarissimus, и власть военная была отделена от гражданской. Провинции, в свою очередь, состоят теперь из более мелких единиц – общин, или civitates. Эти общины в своих внутренних делах пользовались известной самостоятельностью, хотя и под сильным контролем правительства. Органами местного, общинного самоуправления являются и теперь местный сенат (decuriones), и выборные муниципальные магистраты. На них, главным образом декурионов, возложены такие обязанности: прежде всего забота о выполнении общиной общегосударственных повинностей – доставление надлежащего количества рекрутов, взывание государственных податей и т.д. Несколько провинций были объединены в диоцез (расселение, округ ← διοίκησις) во главе с викарием. Несколько диоцезов входили в префектуру во главе с префектом. Каждая половина империи – Oriens и Occidens – делится отныне на две префектуры: Восточная половина – на префектуры Восточную (Фракия, Малая Азия и Египет) и Иллирийскую (Балканский полуостров), Западная половина – на префектуры Италийскую (Италия и Африка) и Галльскую (Галлия и Испания). Это позволило эффективнее собирать налоги и в целом управлять отдельной провинцией. Со времён Константина провинциями управляли в основном бывшие консулы. В этих делах все члены сената отвечают своим имуществом за всякие недочеты и недоборы, и притом все друг за друга по началам круговой поруки. Чтобы содержать огромное войско – около полумиллиона человек, то есть намного больше, чем в прежнем веке – Диоклетиану пришлось повысить все налоги с гражданского населения, подняв выплаты в деньгах и натурой до максимального предела, который мог вынести римский мир. В то же время, желая распределить эту ношу равномернее, в 301 г. он издал указ, устанавливающий максимальные цены на все товары и транспортные перевозки, а также единую по всей империи заработную плату для всех наемных рабочих. С усилением налогового бремени и с общим экономическим упадком страны такая ответственность становится очень тяжелой, и местная аристократия начинает укло-





няться от обязанности декурионов. Чтобы привлечь к ней, правительство принуждено давать декурионам различные сословные и почетные преимущества. Но и это не помогало, и тогда правительство приходит к принудительной организации сословия декурионов, причем всякие попытки выйти из него или уклониться от несения возложенной на него государственной обязанности караются различными наказаниями. Правительственный контроль над местным самоуправлением осуществляется сначала при посредстве особого *curator rei publicae*, состоящего при каждой *civitas*, а с правления императора Валентиниана при посредстве так называемого *defensor civitatis*. В лице этого чиновника императоры хотели дать беднейшему населению особого защитника их интересов против более богатых и более сильных (*potentiores*), но на практике эта идеалистическая функция не осуществилась, и *defensor civitatis* превратился в судью по мелким делам.

Продолжают существовать и провинциальные съезды – *concilia provinciarum*. С установлением христианства языческие религиозные цели этих съездов отпадают, но зато их деловые функции возрастают. Право петиций признаётся за ними уже *de jure*, и императоры настоятельно

запрещают правителям провинций чинить в этом отношении какие-либо препятствия. Тем не менее, растущее всемогущество бюрократии и её сплоченность делают это право петиций практически иллюзорным; история даёт немало примеров, когда попытки провинциалов добиться таким путем при дворе правды оказывались совершенно бесплодными. Вследствие этого *concilia* замирают и ко времени Юстиниана почти выходят из употребления.

#### Примечания

- <sup>1</sup> Suet. Div.Jul. 76. 2-3., conf.: Nic. Damasc. XX.67., App. BC. III.107., Dio Cass. HR. XLIV.5.
- <sup>2</sup> Liv. Epit. CXVII., Nic. Damasc. XVI.14., Vell. Patern. II.59.4., Suet. Div.Aug. 8.2., App. BC. III.9., Dio Cass. HR. XLV.3.1.
- <sup>3</sup> О чрезмерных налогах и податях с провинциалов в разгар борьбы цезарианцев и республиканцев подробно рассказывают Аппиан, Плутарх, Дион Кассий и другие авторы.
- <sup>4</sup> Каракала также ввёл положение, согласно которому ни одна из провинций не имела права формировать войска численностью более двух легионов, тем самым лишив наместников возможности собрать силы для восстания угрожающего масштаба.

УДК 343.1

## ГАРАНТИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВ ЛИЧНОСТИ В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

С.Ю. Францифорова

Саратовский юридический институт МВД РФ,  
кафедра уголовного процесса  
E-mail: francsvet@mail.ru

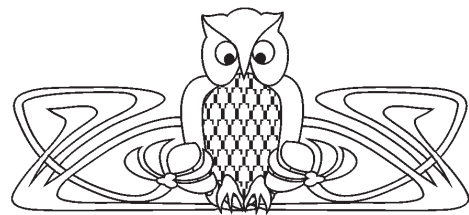
В статье раскрываются процессуальные гарантии участников уголовного судопроизводства, обеспечивающие на основе норм Конституции РФ, Уголовно-процессуального кодекса РФ и иных федеральных законов возможность реализовать свои обязанности и использовать предоставленные им права.

### Guarantee of Providing Personal Rights in Criminal Proceeding

S. Y. Franciforova

The author describes the guarantees of the criminal procedure participants based on the articles of the Constitution of Russian Federation and other federate laws, thus realizing the rights and duties.

Российская Федерация, участвуя примерно в часть мирового сообщества. В международных договорах и правовых актах, посвященных правам человека, наибольшее внимание уделяется гарантии прав лиц, являющихся участниками уголов-



ного судопроизводства. В соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций Российская Федерация обязалась поощрять и содействовать защите всех прав человека.

В соответствии со Всеобщей декларацией прав человека, принятой Генеральной Ассамблеей ООН, одинаково охраняются права личности, как совершившей преступление, так и личности, ставшей жертвой преступления, как общества в целом, так и государства, выступающего в качестве инструмента, реализующего защиту прав личности и общества. В соответствии с п. 1 ст. 11 Всеобщей декларации прав человека Россия, как государство – член ООН, обязуется обеспечить каждому обвиняемому в совершении преступления право на справедливое судебное разбирательство, при котором ему будут обеспечиваться все законные возможности для защиты<sup>1</sup>. В соответствии с п. 3 ст. 2 Международного пакта о гражданских и политических правах и ст. 13 Европейской конвенции о защите прав человека





и основных свобод предусмотрена обязанность Российской Федерации обеспечить эффективную защиту прав и законных интересов граждан, в том числе потерпевших от преступлений<sup>2</sup>.

Вместе с тем соблюдение и защита прав и свобод личности в уголовном судопроизводстве обеспечиваются не только усилиями международных организаций на основе совместных договоренностей, но и комплексом уголовно-процессуальных, внутрисистемных мер и гарантий Российской Федерации.

Понятие процессуальных гарантий раскрывается многими авторами.

Так, по мнению Л.Д. Кокорева, уголовно-процессуальные гарантии – это система правовых средств, установленных законом для надлежащего отправления правосудия, защиты прав и свобод человека в уголовном процессе, осуществления задач судопроизводства по уголовным делам<sup>3</sup>.

К.Ф. Гуценко считает, что уголовно-процессуальные гарантии – это регламентированные уголовно-процессуальным законодательством условия, средства и способы обеспечения точного и единообразного соблюдения закона в деятельности всех участников, вовлеченных в сферу судопроизводства, осуществления ими прав и обязанностей для достижения целей и решения задач уголовного процесса<sup>4</sup>.

Более точным, по нашему мнению, является определение процессуальных гарантий П.А. Лупинской – это содержащиеся в нормах права правовые средства, обеспечивающие всем субъектам уголовно-процессуальной деятельности возможность выполнять обязанности и использовать предоставленные права<sup>5</sup>.

Таким образом, следует сделать вывод, что процессуальные гарантии – это система правовых средств, установленных законом, для обеспечения надлежащего отправления правосудия, осуществления задач судопроизводства по уголовным делам.

По справедливому утверждению В.А. Михайлова, «при условии объективного отражения потребностей государства и общества в установлении демократического правопорядка и законности процессуальные гарантии способны в равной степени служить усилению борьбы с постоянно растущим валом преступности и защите законных интересов российских граждан в уголовном процессе»<sup>6</sup>.

В Российской Федерации процессуальные гарантии обеспечивают всем участникам судебного процесса возможность реализовать свои обязанности и использовать предоставленные им права.

Так, право обвиняемого на защиту гарантировано комплексом предоставленных ч. 4 ст. 47 УПК прав, позволяющих ему опровергать обвинение, отстаивать свой интерес и свою позицию по делу. Обвиняемый не обязан доказывать свою невиновность, но он вправе это делать, в том числе за-

щищаться всеми средствами и способами, которые не запрещены законом.

Процессуальные права, предоставляемые участникам уголовного процесса для защиты их законных интересов, сами по себе не могут быть процессуальными гарантиями, поскольку являются объективным выражением субъективных прав лиц, являющихся гражданами Российской Федерации. Однако лишь реальное обеспечение исполнения нормативного содержания прав участников судопроизводства способствует осуществлению уголовно-процессуальных гарантий.

В теории уголовного процесса дискуссионным является вопрос о системе гарантий. Предпочтительной является точка зрения Л.Д. Кокорева и В.З. Лукашевича, согласно которой в гарантии входят: принципы правосудия; уголовно-процессуальные нормы, закрепляющие права и обязанности участников судопроизводства; процессуальная форма; деятельность участников судопроизводства; система проверки законности и обоснованности процессуальных действий и решений<sup>7</sup>.

Российское законодательство, регламентирующее права граждан и организаций, проявляет особую заботу о создании благоприятных условий для реального осуществления этих прав, упрочив реальную систему процессуальных гарантий, которая представлена комплексом демократических принципов и институтов, процессуальных форм и правоотношений, всем существующим порядком уголовного судопроизводства.

Так, важным условием обеспечения гарантий прав и законных интересов участников уголовного процесса служит укрепление основ законности в российском уголовном судопроизводстве. В соответствии с ч. 2 ст. 15 Конституции РФ органы государственной власти, органы местного самоуправления, должностные лица, граждане и их объединения обязаны соблюдать Конституцию Российской Федерации и законы. Однако это конституционное требование не нашло в полной мере отражения в УПК РФ. Более точно сформулировано требование законности в ч. 1 ст. 12 Модельного уголовно-процессуального кодекса государств-участников СНГ «Дознаватель, следователь, прокурор, суд, а также иные органы и лица, участвующие в уголовном судопроизводстве, обязаны строго соблюдать положения Конституции Независимого Государства, настоящего Кодекса, других законов, принятых в соответствии с Конституцией Независимого Государства, а также иных нормативных актов, соответствующих законам, общепризнанным принципам и нормам международного права, международным договорам Независимого Государства»<sup>8</sup>. Ч. 1 ст. 12 Модельного УПК СНГ нашла отражение в ст. 8 УПК Белоруссии, ст. 6 УПК Молдовы, ст. 10 УПК Казахстана, ст. 11 УПК Узбекистана, ст. 10



УПК Азербайджана, ст. 7 УПК Армении, ст. 6 УПК Кыргызстана<sup>9</sup>.

Раскрывая требования законности, установленные уголовно-процессуальным законом, следует согласиться с тем, что определения суда, постановления судьи, прокурора, следователя, дознавателя должны быть законными, обоснованными и мотивированными, однако следует заметить, что законными должны быть не только определения и постановления данных субъектов (в соответствии с ч. 4 ст. 7 УПК РФ), а также иные процессуальные действия, проводимые ими по уголовным делам, охватывая всю деятельность, предписанную им уголовно-процессуальными нормами, основанными на Конституции РФ.

Являясь гарантом защиты процессуальных прав граждан, законность в уголовном процессе представляет собой точное и неуклонное применение законов компетентными органами государства (дознания, следствия, прокуратуры, суда), соблюдение (исполнение) всеми участниками уголовного судопроизводства, государственными и негосударственными учреждениями и организациями, должностными лицами, гражданами предписаний Конституции РФ, законов и соответствующих им иных нормативных актов<sup>10</sup>.

Законность определяет господство права и условие жизнеспособности существования цивилизованного, демократического государства, основу которого составляют объективные запросы общественного развития, потребности и интересы граждан.

Принцип законности закреплен в ст. 4, 10, 16, 19 и др. Конституции РФ, а применительно к уголовному процессу определен в многочисленных нормах уголовно-процессуального права, гарантирующих точное и неуклонное их соблюдение органами предварительного расследования, прокуратуры, суда и иными лицами, участвующими в деле.

Закон гарантирует на стадии возбуждения уголовного дела, по результатам рассмотрения сообщения о преступлении, принятие законного и обоснованного решения (ст. 145 УПК) о возбуждении уголовного дела в порядке, установленном ст. 146 УПК, либо об отказе в возбуждении уголовного дела, или о передачи сообщения по подследственности в соответствии со ст. 151 УПК, а по делам частного обвинения – в суд (ч. 2 ст. 20 УПК). Вместе с тем, п. 3 ч. 1 ст. 145 УПК признан не соответствующим Конституции РФ в той части, в которой он не обязывает прокурора, следователя, орган дознания и дознавателя принять по заявлению лица, потерпевшего от преступления, по ст. 115, 116 УК РФ меры, направленные на установление личности виновного в этом преступлении и привлечение его к уголовной ответственности в соответствии с законом.

Особенностью современного понимания законности, гарантирующей соблюдение прав участникам уголовного судопроизводства, является

то, что оно при определенных обстоятельствах допускает возможность неприменения судами отдельных федеральных законов, отдавая предпочтение в процессе правоприменения нормам Конституции РФ. Пределы такой возможности отражены в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ «О некоторых вопросах применения судами Конституции Российской Федерации при осуществлении правосудия», в котором установлено: «Согласно ч. 1 ст. 15 Конституции Российской Федерации Конституция имеет высшую юридическую силу, прямое действие и применяется на всей территории Российской Федерации»<sup>11</sup>.

Данное нормативное требование служит гарантией правосудности судебного решения, являясь актом прямого действия, когда оценка содержания закона или иного нормативного акта, регулирующего рассматриваемые правоотношения, основана судом на нормах Конституции РФ. Таким образом, строгое соблюдение норм Конституции и УПК РФ, касающихся процессуальных прав участников уголовного процесса, служит гарантией обеспечения их законных интересов в уголовном судопроизводстве.

Основополагающими процессуальными гарантиями служат нормативные требования Конституции и УПК РФ, которые касаются неприкосновенности личности, жилища, тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений, а также охраны прав и свобод в уголовном судопроизводстве, защиты своей чести и доброго имени. Эти гарантии заключаются в разъяснении участникам уголовного судопроизводства (подозреваемому, обвиняемому, потерпевшему, гражданскому истцу, гражданскому ответчику, свидетелю и др.) их прав, обязанностей и ответственности и обеспечении возможности в осуществлении этих прав судом (судьей), прокурором, следователем и дознавателем; в том, что только по судебному решению допускаются задержание, заключение под стражу и содержание под стражей; проникновение в жилище против воли проживающих в нем лиц, иначе как в случаях, установленных федеральным законом; контроль и запись телефонных и иных переговоров и сообщений (ст. 22, 23, 25 Конституции РФ; ст. 10–13 УПК РФ).

Важными процессуальными гарантиями являются рассмотрение и удовлетворение ходатайств, заявленных подозреваемым, обвиняемым, его защитником, потерпевшим, его законным представителем, частным обвинителем, экспертом, а также гражданским истцом, гражданским ответчиком, их представителями, о производстве процессуальных действий или принятии процессуальных решений для установления обстоятельств, имеющих значение для уголовного дела, обеспечения прав и законных интересов, своевременного и правильного разрешения жалоб, заявлений и представлений (ст. 119–127 УПК РФ).



Таким образом, гарантии обеспечения прав лиц, участвующих в уголовном судопроизводстве, являются важнейшим условием для существования правового государства, так как препятствуют развитию преступности, придают реальность объективным правам личности, а также способствуют установлению истины по уголовным делам.

#### Примечание

- <sup>1</sup> См.: Международные акты о правах человека: Сб. документов. М., 2002. С. 39.
- <sup>2</sup> Там же. С. 40, 57.
- <sup>3</sup> См.: Горский Г.Ф., Кокорев Л.Д., Элькин П.С. Проблемы доказательств в советском уголовном процессе. Воронеж, 1978. С. 229–230.
- <sup>4</sup> См.: Гуценко К.Ф. Уголовный процесс / Под ред. К.Ф. Гуценко. М., 1996. С. 19.
- <sup>5</sup> См.: Лупинская П.А. Уголовно-процессуальное право Российской Федерации / Под ред. П.А. Лупинской. М., 2005. С. 53.
- <sup>6</sup> Михайлов В.А. Курс уголовного судопроизводства / Под ред. В.А. Михайлова: Учебник: В 3 т. Т.1: Общие положения уголовного судопроизводства. М.; Воронеж, 2006. С. 44.
- <sup>7</sup> См.: Кокорев Л.Д., Лукашевич В.З. Процессуальные гарантии прав и законных интересов личности в уголовном судопроизводстве // Вестн. Ленингр. ун-та.

1977. № 11. Экономика, философия, право. Вып. 2. С. 110.

- <sup>8</sup> Модельный уголовно-процессуальный кодекс для государств-участников СНГ, принятый 17 февраля 1996 г. в виде рекомендательного акта на 7 пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств // <http://www.pravo.by>.
- <sup>9</sup> См.: УПК Республики Беларусь (<http://www.pravo.by/webnpa/text.Asp?id=9900295>); УПК Республики Узбекистан (<http://www.pravo.by/webnpa/upk/Uzbekistan/part5.htm>); УПК Республики Казахстан (<http://www.cis-legal-reform.org/document/asp?id=6012>); УПК Республики Кыргызстан (<http://www.cis-legal-reform.org/document/asp?id=6511>); УПК Республики Молдова (<http://www.cis-legal-reform.org/document/asp?id=7192>); УПК Республики Армения (<http://www.cis-legal-reform.org/document/asp?id=3808191>); УПК Республики Азербайджан (<http://www.cis-legal-reform.org/document/asp?id=4502303>).
- <sup>10</sup> См.: Громов Н.А., Францифоров Ю.В. Правоприменительная деятельность органов предварительного расследования, прокуратуры и судов. Основные начала. М., 2000. С. 35.
- <sup>11</sup> См.: Постановление пленума Верховного Суда РФ № 8 от 31 октября 1995 // Сборник постановлений пленума Верховного Суда Российской Федерации 1994 – 2004. М., 2004. С. 11.

УДК 343.132(470)(09) «1905/1917»+929

## ПРОВЕДЕНИЕ ДОПРОСОВ ЧРЕЗВЫЧАЙНОЙ СЛЕДСТВЕННОЙ КОМИССИЕЙ ВРЕМЕННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Ю.В. Варфоломеев

Саратовский государственный университет,  
кафедра истории России  
E-mail: ybartho@mail.ru

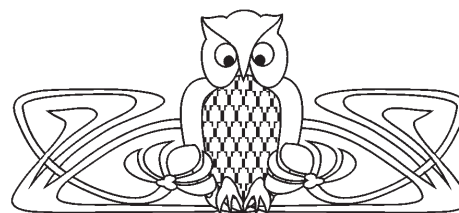
В статье рассматриваются организация, процедура и особенности проведения допросов высокопоставленных чиновников Российской империи – подследственных Чрезвычайной следственной комиссии (ЧСК)<sup>1</sup>.

### Conducting Interrogation Extraordinary Committee of Investigation of Temporary Government

Yu.V. Varfolomeev

In article is considered organization, procedure and particularities of the undertaking inquests high-ranking official to Russian empire – an under investigation Exceeding investigation commission (CHSK).

Допросы и опросы элитных подследственных – бывших сановников павшей монархии – производились в торжественной обстановке в парадном



зале Зимнего дворца, где помещалась ЧСК, или в здании Трубецкого бастиона Петропавловской крепости, где комиссии была отведена особая комната для допроса. «Комиссия выезжала на допросы в крепость au grand complet, – вспоминал один из ее руководителей С. В. Завадский, – не менее трех членов президиума, канцелярия (к которой присоединялись любопытствующие из наблюдающих за следствиями «представителей общественности») и стенографистки»<sup>2</sup>.

Вел допрос, как правило, сам председатель комиссии Н. К. Муравьев, а в редких случаях – его заместитель. Здесь же присутствовали члены комиссии, секретари, стенографистки. Обязанности секретаря выполняли попеременно несколько человек. «Сегодня секретарствует Идельсон, прошлый раз – Гуревич, а в первый раз – Тагер»<sup>3</sup>, – отмечал эту особенность секретарь ЧСК Александр Блок. Допрашиваемому предлагались вопросы не только председателем, но и членами комиссии, а также специально вызванными следователями,





прикомандированными к ЧСК. Помимо ответов на вопросы, которые приходилось давать заключенным на пленуме комиссии, большинству из них предлагались дополнительно вопросы следователями-техниками, но уже в порядке следственном. Последняя процедура была необходима в целях будущего предания их суду.

Всего комиссия произвела 90 допросов 59 лиц, среди которых были министры старого режима и их заместители, сенаторы, губернаторы, генералы, директора Департамента полиции, общественные деятели и представители так называемых «темных сил»<sup>4</sup>.

Иногда при допросах использовали такую форму работы, как заслушивание заранее подготовленных подследственными их письменных объяснений по существу дела. Так, на одном из допросов подследственный С. П. Белецкий зачитал свои записки, «...сделанные им в эти дни по поручению комиссии (по его предложению)»<sup>5</sup>. Впоследствии президиум стал использовать эту форму показаний при допросах других фигурантов. Письменные объяснения экономили время и оказывались порой более обстоятельными и полными, чем устные ответы на допросах. В итоге вместе с застенографированными устными показаниями материалы допроса становились более полными и удобными для дальнейшей работы.

На особый характер и эксклюзивность форм допросов обратил внимание также и секретарь комиссии А.А. Блок: «Чрезвычайные обстоятельства вызвали к жизни необычные формы допроса членов бывшего русского правительства. Несмотря на то, что комиссия стоит на правовой почве, постоянно подчеркивая свою строго юридическую точку зрения, как бы отстраняя подробности, могущие понизить уровень допроса, материал<sup>6</sup>, добываемый путем допросов, оказывается неожиданно ярким с точки зрения бытовой, психологической, литературной, даже – с точки зрения языка»<sup>7</sup>.

К допросам подследственных президиум комиссии приступил 18 марта 1917 г. Открыл длинный список допрашиваемых бывший министр внутренних дел А. Н. Хвостов. «Допросы ЧСК начались, однако, не с Воейкова и Танеева, как было решено вначале, а с Хвостова, и для этого у комиссии были свои соображения. Дело в том, – считал А. Я. Аврех, – что Хвостов стал министром внутренних дел и вошел в доверие к царской чете благодаря Распутину, <...> комиссия очень рассчитывала на его разоблачения»<sup>8</sup>.

По поводу определения начальной даты проведения допросов и в источниках, и в исследовательской литературе содержится весьма противоречивая, а подчас и недостоверная информация. Даже знаменитый адвокат Н. П. Карабчевский, непосредственно общавшийся с председателем комиссии Муравьевым и бывший в курсе дел ЧСК, считал, что заключенных в Петропавловской крепости «держат уже месяцы без предъявления им

каких-либо обвинений»<sup>9</sup>. А заключенный К. Д. Кафафов посчитал, по-видимому, что допросы начались именно с того момента, когда впервые, в начале мая, допросили его самого. «Начались допросы заключенных, более двух месяцев (!?! – Ю. В.) сидевших в крепости без всякого допроса и без всякого постановления»<sup>10</sup>, – не стовариваясь с Карабчевским, но слово в слово повторил он его заблуждение.

На самом деле, и это документально подтверждено, президиум ЧСК начал допросы через 17 дней после того, как первая партия подследственных была размещена в казематах Петропавловской крепости, через 13 дней после Указа Временного правительства об учреждении ЧСК и ровно через неделю после издания правительственного Положения, в котором определялись ее цели, задачи и полномочия, и на следующий день после своего первого заседания. Перед допросами, проводимыми непосредственно Президиумом ЧСК, следователи-«техники» снимали предварительные показания с заключенных, и члены комиссии, таким образом, приступая к своей работе, уже обладали определенной информацией по делу каждого фигуранта.

Первый допрос президиум комиссии провел в таком составе: Н. К. Муравьев, С. В. Завадский, С. В. Иванов, В. А. Апушкин, Б. Н. Смиттен, Н. Д. Соколов и Ф. И. Родичев. Все допросы, в том числе и первый – А. Н. Хвостова, были очень динамичными, информационно насыщенными и напряженными. Не только формальным, но и фактическим лидерством на допросах обладал председатель ЧСК Муравьев. Именно он на основе фабулы дела формировал тактику допроса и задавал нужное направление. Вместе с тем его лидерство не означало подавление инициативы других членов комиссии. Работа президиума была коллегиальной и слаженной. Основной круг вопросов предлагал сам председатель, но наряду с ним каждый член комиссии время от времени задавал тот или иной вопрос подследственному. В качестве примера – статистика допроса А. Н. Хвостова, на котором Муравьев задал 141 вопрос, Н. Д. Соколов – 46, В. А. Апушкин – 8, остальные – по 2–3 вопроса. «К допросам мы готовились, – отмечал Завадский, – между нами были поделены обязанности по подготовке к допросам...»<sup>11</sup>.

Прежде всего следует отметить предельно вежливый тон допроса, который неизменно поддерживал председатель. Вот всего лишь несколько характерных оборотов, которые Муравьев использовал при допросах: «Я просил бы Вас...»<sup>12</sup>, «...мы просим Вас остановиться на следующем <...> Благоволите начать»<sup>13</sup>, «...позвольте просить Вас...»<sup>14</sup>, «Благоволите рассказать...»<sup>15</sup>, «Будьте любезны продолжать»<sup>16</sup>, «Позвольте перейти к общему вопросу, от которого вы несколько уклонились...»<sup>17</sup> и т.п. Психологическая деформация личности подследственного не входила в планы и тактику работы комиссии. А такая





обстановка, как альтернатива пыткам, априори исключенным из арсенала средств ЧСК (в отличие от ВЧК), располагала допрашиваемых к более откровенному и доверительному разговору.

Некоторые подследственные являлись бывшими представителями силовых структур павшего режима и досконально разбирались во всех нюансах следственных действий, в том числе и проведении допросов. Поэтому допросы нередко превращались в своеобразные «поединки», в которых участвовали ни в чем не уступающие друг другу соперники. Здесь надо отдать должное членам комиссии, которые по достоинству оценивали подследственных, не умаляя их сильных сторон и в то же время не спекулируя на их слабостях.

Приходилось также учитывать и разные характеры, и манеру поведения подследственных на допросе, среди которых были и упрямые, и сломленные духом, и истеричные, и аморфно-спокойные, и прямодушные, и хитрые, и грубые, и циничные и т.п. Все это, безусловно, делало каждый допрос в своем роде эксклюзивным, не похожим один на другой.

Допрашивать некогда «сильных мира сего» было очень тяжело. Это касалось не только заносчиво упорствовавших, но и безвольно заторможенных арестантов. Наглядной иллюстрацией последнего типа является допрос И. Л. Горемыкина. «В паузах Горемыкин дремлет или вдруг уставится вперед тусклыми глазами и смотрит в смерть, – точно подметил Блок. – Барин»<sup>18</sup>. Налицо патовая ситуация: время допроса неумолимо уходит, а ответов на вопросы так и нет. Муравьев начинает переживать и нервничать. Блок сразу же почувствовал перемену в настроении председателя и выявил при этом характерную закономерность в его внешности, которая выдавала внезапно подкатившую нервозность. «Муравьев краснеет, сначала – пятнами, потом ровно, <...> – заметил секретарь комиссии. – Муравьеву трудно, он злится. Горемыкин – полный рамолик, от него ничего не узнать, воли у него уже нет, не на что действовать. <...> От этого допроса ничего нельзя получить для комиссии, это только – для министров. <...> Горемыкин еще более деформирован»<sup>19</sup>.

Цвет лица Муравьева, по меткому наблюдению Блока, мог служить индикатором искренности допрашиваемых. Если только они начинали лукавить или уходить от ответа на поставленный вопрос, то проступавшая на лице председателя «краснота» тут же «сигнализировала» об этом. Так, на допросе С. Е. Виссарионова, где шла речь о злободневной и хорошо знакомой Муравьеву теме провокаторства, в тот момент, когда Виссарионов начал рассуждать о том, что они думали «наблюдать», а не подстрекать, и что в этом смысле такое «созерцание» законно, Блок заметил: «Муравьев начинает краснеть. Нет, перестал»<sup>20</sup>, – после того,

как допрашиваемый, как бы осознав свой перегиб, перешел к критике системы, созданной прежним режимом.

Были среди подследственных ЧСК и очень неуступчивые фигуранты. К их числу следует отнести подследственного С. Е. Крыжановского. Неординарность и высокой интеллект Крыжановского отметил следователь комиссии Ф. П. Симсон, поделившийся своими наблюдениями с С. П. Мельгуновым: «...страшно интересны записки Крыжановского, самого умного из бывших властителей»<sup>21</sup>, – записал его мнение в своем дневнике историк.

Неудивительно, что допрос сразу принял форму напряженного интеллектуального поединка председателя и подследственного: «Борются и розовеют оба. Борются их умы только»<sup>22</sup>, – зафиксировал Блок. Несмотря на острое противостояние умов и идеологий, а также на высокий накал допроса, Муравьев не теряет выдержки и ведет себя как в большинстве случаев предельно вежливо: «Я немножко вас перебью»<sup>23</sup>, – одно их характерных обращений председателя к подследственному, но с каким трудом давалось ему это самообладание, уловил только пристальный взгляд поэта: «Муравьев совсем красный...»<sup>24</sup>.

Среди «трудных» подследственных ЧСК были не только такие самоуверенные и самонадеянные, как Крыжановский, но и вызывающе наглые и озлобленные, как Н. Е. Марков (Марков 2-й). В лаконичных строках Блока художественно выведен образ этого одиозного деятеля: «Лицо у него, кроме того, что загорелое, темное. Глаза черные, линии жестокие, глухой и озлобленный голос. Русский страшный Стенька»<sup>25</sup>, – резюмирует поэт. После жестких вопросов члена президиума Н. Д. Соколова, заданных на повышенных тонах, Марков еще больше обозлился и замкнулся в себе. В таком состоянии, как подметил секретарь комиссии, он «щиплет бороду»<sup>26</sup> и нехотя отвечает на вопросы. Разрядить обстановку и вернуть допрос в прежнее русло конструктивного разговора удалось только Муравьеву: «Председатель опять спрашивает, и ему Марков отвечает гораздо мягче»<sup>27</sup>, – заметил перемену настроения Блок.

Пожалуй, самым «тяжелым» подследственным явился бывший директор Департамента полиции И. М. Золотарев. Допрашиваемый упорствовал и уходил от ответа под разными предлогами. Например: «Ему желательно “разбить вопрос на две части”»<sup>28</sup>. Секретарь комиссии безмолвно, но очень внимательно наблюдая за «поединком», предположил, что и Золотарева также «...приведут к покаянию, кажется, хотя и не в такой форме, как Белецкого или Виссарионова»<sup>29</sup>. А вот и первые слова «стрелы» председателя, достигшие цели: допрашиваемому «...становятся неприятны вопросы, он подурнел, молчит, долго молчит»<sup>30</sup>.



Как всегда самые жгучие и неприятные вопросы, адресованные руководителям Департамента полиции, касались провокаторской деятельности, и по данному сюжету позиция Золотарева на допросе не отличалась оригинальностью: «От Малиновского (от своей инициативы) совершенно отказывается (отрицается). Но ему было известно, что этот секретный сотрудник занял место в законодательной палате»<sup>31</sup>. Действительно, не так то просто добиться какой-либо существенной информации от опытного и хитрого полицейского генерала. Этот эпизод лишний раз говорит о том, что и на этом, и на большинстве других допросов каждая строка показаний в стенограмму протокола буквально добывалась членами комиссии.

Еще одна острая тема, которая была очень неудобна подследственным, – это перлюстрация. В ходе допроса Джунковского выяснилось, что, как товарищ министра внутренних дел, он напрямую не касался практики перлюстрации, имевшей на тот момент времени уже многолетнюю историю. По его словам, ответственным за эту своеобразную и щепетильную сторону деятельности ведомства был министр внутренних дел.

Наряду с подследственными членами президиума ЧСК были допрошены также известные политические деятели: А. И. Гучков, М. В. Родзянко, А. Р. Ледницкий, П. Н. Милюков, М. В. Челноков, Н. С. Чхеидзе, А. И. Шингарев, В. Л. Бурцев. Общение с ними было весьма напряженным и требовало от членов комиссии особого такта, а иногда и выдержки. Приходилось подолгу согласовывать и выправлять тексты стенограмм показаний VIP-персон. Характерным примером такого вида деятельности ЧСК по взаимоотношению с высокопоставленными фигурами новой власти может служить письмо Н. К. Муравьева от 26 сентября 1917 г. председателю Временного Комитета Государственной Думы М. В. Родзянко, в котором он просил последнего «...просмотреть ее и внести те изменения и поправки, коими Вы найдете нужным и полезным дополнить или исправить стенографическую запись Вашего показания. Прошу извинить, – писал Муравьев, – что для ускорения приходится переслать Вам не сверенный, черновой экземпляр стенограммы. По внесении всех изменений и поправок, кои Вы найдете нужным сделать, прошу не отказать возвратить прилагаемый экземпляр стенограммы в Чрезвычайную Следственную Комиссию»<sup>32</sup>.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что проведение допросов, как правило, проходило в строгих рамках законности и при соблюдении общепринятых норм вежливости. Вел допрос председатель ЧСК Н. К. Муравьев и он же задавал подследственным большую часть вопросов. В ходе допросов председатель и члены президиума комиссии использовали

разнообразные тактические и психологические приемы. Особая роль при проведении допросов принадлежала непосредственно председателю комиссии Муравьеву, который вел их корректно, компетентно, со знанием канвы расследуемых дел.

Материалы допросов с документальной точностью и достоверностью выявили и изобличили болевые криминальные точки павшей империи: влияние органов власти на ход и исход выборов, образование партий «власти», создание и культивирование системы провокаторства, вмешательство в ход судебных разбирательств, инициирование и инсценировку политических процессов, заигрывание с «придворной камарильей», контроль за инакомыслящими через перлюстрацию и многое другое.

### Примечания

- <sup>1</sup> Полное официальное название этого органа: «Чрезвычайная следственная комиссия Временного правительства для расследования противозаконных по должности действий бывших министров, главноуправляющих и прочих высших должностных лиц, как гражданского, так и военного и морского ведомств» (далее – ЧСК).
- <sup>2</sup> *Завадский С.В.* На великом изломе (Отчет гражданина о пережитом в 1916–17 годах) // Архив русской революции: В 22 т. М., 1991. Т. 11. С. 60.
- <sup>3</sup> *Блок А.А.* Записные книжки. 1901–1920. М., 1965. С. 332.
- <sup>4</sup> Падение царского режима. Стенографические отчеты допросов и показаний, данных в 1917 г. в Чрезвычайной Следственной Комиссии Временного Правительства. / Под ред. П.Е. Щеголева: В 7 т. М.; Л., 1924. Т. 1. С. XXIII.
- <sup>5</sup> *Блок А.А.* Записные книжки. С. 333.
- <sup>6</sup> Так в тексте.
- <sup>7</sup> *Блок А.А.* Собр. соч.: В 8 т. М.; Л., 1962. Т. 6. С. 443.
- <sup>8</sup> *Аврех А.Я.* Чрезвычайная следственная комиссия Временного правительства: замысел и исполнение // Исторические записки. М., 1990. Т. 118. С. 82–83.
- <sup>9</sup> *Карабчевский Н.П.* Что глаза мои видели. В 2 т. Берлин, 1921. Т. 2. С. 131.
- <sup>10</sup> *Кафафов К.Д.* Воспоминания о внутренних делах Российской империи // Вопросы истории. 2005. № 7. С. 89.
- <sup>11</sup> *Завадский С.В.* Указ. соч. С. 62.
- <sup>12</sup> Падение царского режима. М.; Л., 1924. Т. 1. С. 2.
- <sup>13</sup> Там же.
- <sup>14</sup> Там же. С. 12.
- <sup>15</sup> Там же. С. 16.
- <sup>16</sup> Там же. С. 20.
- <sup>17</sup> Там же. С. 79.
- <sup>18</sup> *Блок А. А.* Записные книжки. С. 327.
- <sup>19</sup> Там же.
- <sup>20</sup> Там же. С. 344.
- <sup>21</sup> *Мельгунов С. П.* Воспоминания. Дневники. М., 2003. С. 291.



<sup>22</sup> Блок А. А. Записные книжки. С. 374–375.

<sup>23</sup> Падение царского режима. М.; Л., 1926. Т. 5. С. 384.

<sup>24</sup> Блок А. А. Записные книжки. С. 375.

<sup>25</sup> Там же. С. 378–379.

<sup>26</sup> Там же. С. 380.

<sup>27</sup> Там же.

<sup>28</sup> Блок А. А. Указ. соч. С. 353.

<sup>29</sup> Там же.

<sup>30</sup> Там же.

<sup>31</sup> Там же.

<sup>32</sup> ГАРФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 10. Л. 93.

УДК 347.763(09)(470)

## СИСТЕМА ДОГОВОРОВ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

О.Ф. Фаст

Саратовский государственный университет,  
кафедра гражданского права и процесса  
E-mail: jurriad@info.sgu.ru

В статье рассматриваются проблемы воздействия рыночных отношений на формирование системы договоров перевозки грузов автомобильным транспортом. Делается вывод, что большинство договоров, связанных с перевозкой грузов, взаимно дополняют друг друга и образуют взаимосвязанную систему договоров.

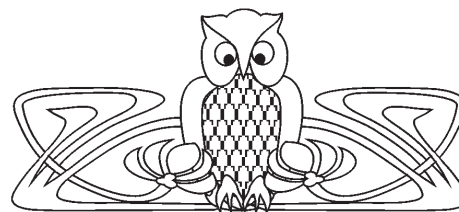
### Motor-Traction Contracts System

O.F. Fast

In the article problems of the market relations influence on the forming of the motor-traction contracts system are analyzed. In the work it is concluded, that the majority of contracts, connected with freight, supplement each other and make interconnected system of contracts.

Автомобильный транспорт, сохраняя приоритетное положение в хозяйствующих системах России, в условиях перехода к рынку постепенно освобождается от прямого государственного регулирования. Рынок автотранспортных услуг все активнее заполняется коммерческими, частнопредпринимательскими структурами, становящимися постоянными субъектами автотранспортных отношений. Естественно, что в этих условиях особое значение приобретает договор перевозки грузов автомобильным транспортом, позволяющий свободно выбирать контрагента и определять условия договора по согласию с ним<sup>1</sup>.

Договор перевозки грузов автомобильным транспортом корреспондирует самой автотранспортной системе России, поскольку способствует нормальному функционированию последней, обеспечению народного хозяйства, юридических и физических лиц услугами по перевозке грузов. В условиях ликвидации государственного планирования<sup>2</sup> он занимает в системе транспортных договоров особое положение.



Рыночные отношения в корне изменили взгляд на договорные отношения. Они заставляют все больше и больше вопросов оставлять на усмотрение участвующим в сделке по перевозке грузов сторонам. Естественным образом это касается прежде всего договора перевозки, в который наряду с обязательными могут быть включены любые условия, признаваемые сторонами в качестве таковых<sup>3</sup>.

В связи с этим законодатель в новом Уставе 2007 г. значительно расширил возможности сторон регулировать их правоотношения на основе заключаемых договоров – в нем, помимо договора на перевозку грузов, предусмотрено, например, заключение договора об организации перевозок грузов и договора фрахтования, которые различны как по правовой природе, так и по содержанию. В этих условиях нельзя говорить только об одном договоре на перевозку груза<sup>4</sup>, как это делалось ранее<sup>5</sup>, а имеет смысл говорить о системе договоров, опосредующих перевозки грузов.

Правота нашего суждения вытекает из понятия системы как множества элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство<sup>6</sup>, как комплекса таких избирательно вовлеченных компонентов, у которых взаимодействие и взаимоотношения принимают характер взаимодействия компонентов для получения фокусированного полезного результата<sup>7</sup>. Если договор на перевозку грузов, договор об организации перевозок грузов и договор фрахтования объединить в систему, то они как избирательно вовлеченные компоненты, взаимодействующие между собой, по закону системы примут характер взаимодействия для получения фокусированного полезного результата – эффективного правового обеспечения перевозки грузов автомобильным транспортом.

Следующий аргумент в пользу признания договоров, обеспечивающих процесс перевозки грузов автомобильным транспортом, компонентами единой системы заключается в правовой природе данных договоров.



Мнения исследователей в области транспортного права сходны в том, что договор перевозки грузов по своему характеру является возмездным и взаимным, носит публичный характер<sup>8</sup>. Однако сложнее решается вопрос о консенсуальности или реальности данного договора. Мнения ученых в этом отношении расходятся. На сложность решения данной проблемы указывал Г.С. Гуревич<sup>9</sup>, О.С. Иоффе<sup>10</sup> и др. еще в советские времена, не решена она и по сей день<sup>11</sup>.

Одни из цивилистов отстаивали мнение, что все договоры перевозки грузов имеют реальный характер<sup>12</sup>. Другие придерживались прямо противоположной точки зрения, утверждая, что договор перевозки грузов всегда является консенсуальным<sup>13</sup>. Третьи относили к числу консенсуальных договор автомобильной перевозки грузов, не ставя под сомнение реальный характер всех прочих договоров, опосредующих перевозки грузов<sup>14</sup>.

Таким образом, даже в условиях плановой экономики не исключалась возможность теоретического обоснования консенсуальных договоров. Конечно, довольно проблематично было применить доводы сторонников консенсуального договора на практике, они скорее были направлены в будущее развитие транспортного законодательства. Ведь еще дореволюционные авторы подчеркивали, что «...каждый закон с течением времени требует исправления, точно так же и правила, издаваемые в развитие закона, должны изменяться применительно к новым условиям»<sup>15</sup>.

Являясь основным<sup>16</sup>, договор перевозки грузов объединяет в себе и другие самостоятельные договоры, обеспечивающие весь процесс перевозки грузов. Признание их элементами системы договоров перевозки грузов доказывает правовая природа данных договоров. Сюда прежде всего следует отнести договор об организации перевозок, который сформулирован законодателем в ст. 798 ГК РФ. Исходя из этого определения многие авторы характеризуют договор об организации перевозок как консенсуальный, взаимный договор, предшествующий конкретному договору перевозки грузов, то есть рассматривают как «организационную предпосылку»<sup>17</sup>.

Основная цель подобных договоров, по мнению Т.Е. Абовой, – урегулировать в ходе исполнения перевозочного процесса такие взаимоотношения сторон, которые не получили достаточного нормативного разрешения, а также способствовали бы выполнению перевозочного процесса на данный период<sup>18</sup>. Иначе говоря, договор об организации перевозок грузов призван обеспечивать координацию всего транспортного процесса.

В широком смысле правовой целью договора является упорядоченность и организация

отношений сторон по заключению в будущем соответствующих транспортных договоров<sup>19</sup>. Это дает возможность поставить вопрос о признании данного договора предварительным. Сторонниками признания договора об организации перевозок предварительным выступают А.Ю. Кабалкин<sup>20</sup>, Т.Е. Абова<sup>21</sup>, Б.Д. Завидов<sup>22</sup>, С.Ю. Морозов<sup>23</sup>, Г.П. Савичев<sup>24</sup> и др. Есть и противники данного подхода, например, В.В. Витрянский<sup>25</sup>.

На наш взгляд, если в понятие организации перевозок, как это делал А.И. Хаснугдинов, включить совокупность действий, совершение которых должно не только привести к завязке перевозочного процесса, но и сделать осуществимой самую перевозку<sup>26</sup>, то данный договор вряд ли можно отнести к числу предварительных договоров. Он будет скорее носить вспомогательный характер, если исходить из модели договора, предусматривающего полное транспортно-экспедиционное обслуживание грузоотправителя (грузополучателя)<sup>27</sup>. Данная модель настолько специфична, что ее можно вывести за рамки правоотношений транспортной экспедиции и приравнять к организационному договору перевозки. Например, М.Е. Ходунов предлагал рассматривать договор о полном транспортно-экспедиционном обслуживании как «особого рода договор перевозки», «договор об организации перевозки» или «договор общей перевозки»<sup>28</sup>. Такой подход основан на концепции «вспомогательного» и «основного» договоров. Однако позиция М.Е. Ходунова требует некоторого уточнения.

Законодатель в ст. 798 и 801 ГК РФ дифференцировал договор об организации перевозок и договор транспортной экспедиции, что, конечно же, не препятствует рассматривать организацию перевозок как часть процесса транспортной экспедиции. Ст. 798 ГК РФ призвана упорядочить взаимоотношение сторон, связанных с организацией систематических перевозок грузов. Ст. 801 ГК РФ расширяет и конкретизирует положения ст. 798. Так, по смыслу ст. 801 ГК РФ предмет договора транспортной экспедиции определяется обязательствами по организации и осуществлению перевозок. Основные условия договора транспортной экспедиции связаны с перевозкой груза.

Ключевой момент в соотношении обязательств, вытекающих из договора транспортной экспедиции и договора перевозки, заключается в том, что составляющие предмет договора транспортной экспедиции многообразные услуги, которые экспедитор обязуется выполнить для клиента или выполнение которых обязуется организовать, должны быть непосредственным образом связаны с перевозкой груза. Правовая природа данной связи по общему правилу определяется тем, что договор перевозки груза признается основным, а договор транспортной





экспедиции – дополнительным, вспомогательным, призванным обслуживать основной договор<sup>29</sup>.

Эту точку зрения поддерживают многие исследователи в области транспортного права<sup>30</sup>. Здесь важным является то, что ст. 801 ГК РФ, расширив предмет договора транспортной экспедиции, а Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» – объем правового регулирования, по сравнению с гл. 41 ГК РФ, включили организацию перевозок грузов в общий процесс транспортно-экспедиционных услуг, а равно и договор об организации перевозки грузов приобрел все признаки вспомогательного договора, по правовой природе являющегося консенсуальным, возмездным, двухсторонне-обязывающим, направленным на обеспечение всего процесса перевозок грузов.

Аналогичным образом характеризуется и договор фрахтования, помещенный в гл. 40 ГК РФ «Перевозка», и, следовательно, может рассматриваться в качестве соглашения, заключаемого для перемещения грузов. Первоначально договор фрахтования имел место в гл. 10 Кодекса торгового мореплавания<sup>31</sup>, ст. 104 Воздушного кодекса<sup>32</sup>, ст. 97 Кодекса внутреннего водного транспорта<sup>33</sup>. В настоящее время договор фрахтования впервые включен в ст. 18 раздела перевозок грузов Устава 2007 г.

Чтобы понять какое место договоров фрахтования занимает в системе договоров перевозок грузов, следует обратиться к его правовой природе. Так, договор фрахтования транспортного средства для перевозки груза заключается ранее его вручения перевозчику. Если по договору перевозки перевозчик обязуется перевезти в пункт назначения груз или пассажира и его багаж, не обуславливая свою обязанность предоставлением определенного транспортного средства, то смысл договора фрахтования состоит прежде всего в предоставлении за плату всей или части вместимости одного или нескольких транспортных средств для перевозки грузов. Вручение груза перевозчику, предоставление соответствующего места на зафрахтованном транспорте удостоверяются соответствующими транспортными документами. Таким образом, согласно норме ст. 787 ГК РФ договор фрахтования (чартер) является самостоятельным нарядом с договором перевозки грузов (ст. 785 ГК РФ)<sup>34</sup>.

Сторонами в договоре фрахтования являются фрахтовщик и фрахтователь. В качестве фрахтовщика выступает владелец транспортного средства (его собственник или лицо, которому транспортное средство принадлежит на ином правовом основании). Фрахтователь – юридическое или физическое лицо, заинтересованное в перевозке больших партий груза по маршруту, предусмотренному договором фрахтования, который, как правило, не совпадает с установленными линиями (направлениями) перевозки.

Фрахтователь может быть отправителем или получателем груза, но может им и не быть, например, когда транспортное средство фрахтуется в соответствии с договором купли-продажи товара его продавцом, а отправление груза в адрес получателя осуществляет изготовитель товара. В этом случае фрахтователь и отправитель не совпадут в одном лице<sup>35</sup>.

Договор фрахтования (чартер) является двусторонним и возмездным. Его содержание состоит в праве фрахтователя зарезервировать все обусловленное договором судно, другое транспортное средство (часть его вместимости) для перевозки за плату в течение одного или нескольких рейсов предусмотренных данным договором грузов, пассажиров и багажа, а фрахтовщика – получить за предоставленное транспортное средство (часть его вместимости) установленную соглашением сторон плату (именуемую в морском праве фрахтом).

ГК РФ относит установление порядка заключения договора фрахтования, а также формы указанного договора к ведению транспортных уставов и кодексов. Так, в соответствии со ст. 18 Устава 2007 г. перевозка груза с сопровождением представителя грузовладельца, перевозка груза, в отношении которого не ведется учет движения товарно-материальных ценностей, осуществляются транспортным средством, предоставляемым на основании договора фрахтования, заключаемого в письменной форме.

Договор фрахтования заключается в форме заказа-наряда на предоставление транспортного средства для перевозки груза. Реквизиты и порядок заполнения такого заказа-наряда устанавливаются правилами перевозок грузов. Однако так как данный договор является консенсуальным, он может заключаться и в иной форме, по согласованию сторон. Здесь следует отметить, что законодатель не случайно указывает на правила перевозок груза, он именно подчеркивает вспомогательный характер договора фрахтования по отношению к договору перевозок грузов. Поэтому высказывания по поводу того, что договор фрахтования не может быть вспомогательным<sup>36</sup>, не состоятельны. Данный договор именно вспомогательный, так как подчинен правилам перевозок грузов.

Итак, договор фрахтования, являясь вспомогательным по отношению к договору перевозок грузов, по своей правовой природе возмездный, консенсуальный и двухсторонний.

Подводя итог вышеизложенному, отметим следующее. Являясь вспомогательными по отношению к договору перевозок грузов автомобильным транспортом, договор об организации перевозок грузов и договор фрахтования составляют систему договоров перевозок грузов автомобильным транспортом. Если они как избирательно вовлеченные компоненты, взаимодействующие между собой, по закону системы примут харак-



тер взаимодействия для получения фокусированного полезного результата, то в этом случае мы получим действенный механизм реализации положений Устава 2007 г. в части перевозок грузов автомобильным транспортом в условиях рыночных отношений.

### Примечания

- <sup>1</sup> Подробнее об этом см.: *Яковлев В.Ф.* Новое в договорном праве // Вестник ВАС РФ, 1994. №7. С. 122.
- <sup>2</sup> ГК РФ не применяет термина «планирование перевозок». Однако это не должно означать запрещение сторонам транспортных отношений (перевозчику и грузоотправителю) заблаговременно определять свои потребности и возможности в перевозках грузов: на предстоящий месяц, квартал, год или иной срок.
- <sup>3</sup> См.: *Лянунов С.Г.* Перевозка грузов автотранспортом // Гражданин и право. 2001. № 7–8. Система ГАРАНТ, 2008.
- <sup>4</sup> См.: *Витрянский В.* Понятие и виды договора перевозки. Система договоров перевозки // Хозяйство и право. 2001. № 1. С. 60.
- <sup>5</sup> См. напр.: *Аллахвердов М.А., Савичев Г.П.* Договоры о перевозках грузов. М., 1967. С. 17–25; *Витрянский В.В.* Договор перевозки. М., 2001. С. 68–72, 248.
- <sup>6</sup> См.: *Философский словарь* / Под ред. И.Т.Фролова. 6-е изд., перераб. и доп. М., 1991. С. 408.
- <sup>7</sup> *Анохин П.К.* Философские аспекты теории функциональной системы // *Анохин П.К.* Избр. тр. М., 1978. С. 27–48.
- <sup>8</sup> *Елдашов Г.А.* Гражданско-правовое регулирование перевозки грузов автомобильным транспортом: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006. С. 16.
- <sup>9</sup> См.: *Гуревич Г.С.* К вопросу о правовой природе договора перевозки грузов // Учен. зап. Кишинев. ун-та. Кишинев, 1964. Т. 67. С. 42–43.
- <sup>10</sup> См.: *Иоффе О.С.* Обязательственное право. М., 1975. С. 560.
- <sup>11</sup> См.: *Елдашов Г.А.* Указ. соч. С. 17–24.
- <sup>12</sup> См.: *Александров-Дольник М.К.* Договоры советского транспортного права: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 1963. С. 20; *Тарасов М.А.* Договор перевозки. Ростов н/Д, 1965. С. 93; *Александров-Дольник М.К., Лучанский Ф.М.* Грузовые перевозки разными видами транспорта. М., 1971. С. 208.
- <sup>13</sup> См.: *Гуревич Г.С.* Указ. соч. С. 41.
- <sup>14</sup> См.: *Рубин А.М.* Правовое регулирование централизованных перевозок грузов автомобильным транспортом. М., 1960. С. 55; *Иоффе О.С.* Советское гражданское право. Л., 1961. Т. 2. С. 273; *Ходунов М.Е.* Правовое регулирование деятельности транспорта. М., 1965. С. 57–58; *Шварц Х.И.* Правовое регулирование перевозок на автомобильном транспорте. М., 1966. С. 48.
- <sup>15</sup> *Плавтов П.* Очерки русского железнодорожного права. Харьков, 1902. С.29.
- <sup>16</sup> См.: *Романович А.Н.* Транспортные правоотношения. Минск, 1984. С. 6; *Хозяйственное право: Учебник* / Под ред. В.В.Лаптева. М., 1983. С. 478.
- <sup>17</sup> См. напр.: *Гречуха В.Н.* Транспортное право: Учеб. пособие. М.: МГИУ, 2002. Ч. 1. С. 165; *Морозов С.Ю.* К вопросу о правовой природе договора об организации перевозок // Транспортное право, 2005. №3. С. 9–10.
- <sup>18</sup> Комментарий к Транспортному уставу железных дорог Российской Федерации / Под ред. Т.Е. Абовой, В.Б. Ляндреса. М., 1998. С. 17.
- <sup>19</sup> *Морозов С.Ю.* Указ. соч. С. 10.
- <sup>20</sup> См.: *Кабалкин А.Ю.* Классификация и толкование договоров // Рос. юстиция. 1996. №7. С. 14.
- <sup>21</sup> См.: Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (часть первая) / Отв. ред. Т.Е. Абова, А.Ю. Кабалкин. М., 2002. С. 818.
- <sup>22</sup> См.: *Завидов Б.Д.* Комментарий к Федеральному закону о транспортно-экспедиционной деятельности от 30 июня 2003 г. №87-ФЗ. М., 2003. С. 7.
- <sup>23</sup> См.: *Морозов С.Ю.* Указ. соч. С. 9–17.
- <sup>24</sup> *Савичев Г.П.* Правовое регулирование перевозок народно-хозяйственных грузов. М., 1986. С. 35–36.
- <sup>25</sup> *Брагинский В.В., Витрянский В.В.* Договорное право. М., 2003. Кн. 4. С. 264.
- <sup>26</sup> *Хаснутдинов А.И.* Годовой договор на перевозку грузов автомобильным транспортом // Правоведение. 1976. № 1. С. 47.
- <sup>27</sup> См.: Ч.1 ст. 1 Федерального закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» от 30 июня 2003 г. №87-ФЗ // Система ГАРАНТ, 2008.
- <sup>28</sup> *Ходунов М.Е.* Правовое регулирование деятельности транспорта. М., 1965. С. 165.
- <sup>29</sup> См.: *Андреева Н.* Соотношение договора транспортной экспедиции и перевозок грузов // Право и экономика. 2006. № 9. Сент. С. 92.
- <sup>30</sup> См.: Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М., 1997. Т. 2. С. 409; *Пугинский Б.И.* Российская юридическая энциклопедия / Под общ. ред. А.Я. Сухарева. М., 1999. С. 293–294.
- <sup>31</sup> Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30 апреля 1999 г. №81-ФЗ (с изменениями от 26 мая 2001 г., 30 июня 2003 г., 2 нояб. 2004 г., 20 дек. 2005 г., 4 дек. 2006 г., 8 нояб., 6 дек. 2007 г.) // Система ГАРАНТ, 2008.
- <sup>32</sup> Воздушный кодекс Российской Федерации от 19 марта 1997 г. №60-ФЗ (с изменениями от 8 июля 1999 г., 22 августа, 2 ноября, 29 декабря 2004 г., 21 марта 2005 г., 18 июля, 30 декабря 2006 г., 26 июня, 8 ноября, 1, 4 декабря 2007 г.) // Система ГАРАНТ, 2008.
- <sup>33</sup> Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 7 марта 2001 г. №24-ФЗ (с изменениями от 5 апр., 30 июня 2003 г., 29 июня 2004 г., 4, 18 дек. 2006 г., 26 июня, 8 нояб., 6 дек. 2007 г.) // Система ГАРАНТ, 2008.
- <sup>34</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу РФ: В 3 т. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. М., 2006. Т. 2. С. 195–196.
- <sup>35</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу РФ / Под ред. Т.Е. Абовой, М.М. Богуславского, А.Ю. Кабалкина, А.Г. Лисицына-Светланова. М., 2005. С. 195–196.
- <sup>36</sup> См.: *Пиджаков А.Ю., Аксаментов О.И.* Договор фрахтования вместимости воздушного судна (воздушный чартер) // Транспортное право. 2004. № 2.



**Подписка на II полугодие 2008 года –  
I полугодие 2009 года**

Индекс издания по каталогу ОАО Агентства «Роспечать» 36012,  
раздел 11 «Известия высших учебных заведений».  
раздел 42 «Экономика. Статистика».  
Журнал выходит 2 раза в год.

**Подписка оформляется** по заявочным письмам  
непосредственно в редакции журнала.

Заявки направлять по адресу:

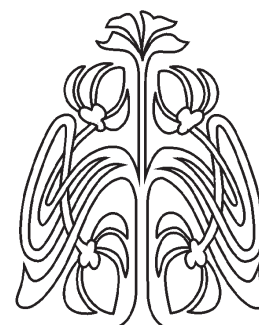
410012, Саратов, Астраханская, 83.

Редакция журнала «Известия Саратовского университета».

Тел. (845-2) 52-26-85, 52-50-04; факс (845-2) 27-85-29;

e-mail: izdat@sgu.ru

Каталожная цена одного выпуска 300 руб.



**ПРИЛОЖЕНИЯ**

