**СОДЕРЖАНИЕ**

Научный отдел

Экономика**Плякин А.В., Орехова Е.А.**

Развитие и трансформация в структуре движения национального хозяйства

Федоляк В.С.

Межрегиональные диспропорции социально-экономического развития современной России

Голубниченко М.В.

Основные черты и виды виртуальной занятости

Порезанова Е.В.

Особенности использования вертикального контроля в продуктовых цепочках на российских рынках

Управление**Леванова Л.Н.**

Модель управления стоимостью как инновационный подход к стратегиям современных фирм в России

Яшина Н.М.

Методы управления рискованными инвестициями

Иванова Т.А.

Виды инвестиционных рисков и их рейтинговая оценка в Саратовской области

Плотников А.Н., Плотников Д.А.

Инвестиционная привлекательность Саратовской области среди регионов Приволжского федерального округа

Право**Вестов Ф.А.**

Формирование идеи правового государства в России

Апарина О.Ю.

Концепция социального государства: истоки и современность

Васильева Л.Е.

Политическая активность женщин в СССР в послевоенные годы (на материалах Саратовской области)

Фаст О.Ф.

Прекращение договоров, опосредующих процесс перевозок грузов автомобильным транспортом

Жминда М.Н.

Политико-правовая субъектность Русской православной церкви в советский период (1917–1991 годы)

**РЕДАКЦИОННАЯ
КОЛЛЕГИЯ****Главный редактор**

Коссович Леонид Юрьевич

Заместитель главного редактора

Усанов Дмитрий Александрович

Ответственный секретарь

Клоков Василий Тихонович

Члены редакционной коллегии

3 Аврус Анатолий Ильич

Белов Владимир Николаевич

12 Бучко Ирина Юрьевна

Вениг Сергей Борисович

12 Волкова Елена Николаевна

20 Голуб Юрий Григорьевич

Данилов Виктор Николаевич

Дыльнов Геннадий Васильевич

Захаров Андрей Михайлович

23 Зимняков Дмитрий Александрович

Кабанин Вячеслав Кузьмич

Комкова Галина Николаевна

Лебедева Ирина Владимировна

Левин Юрий Иванович

Монахов Сергей Юрьевич

Прозоров Валерий Владимирович

29 Прохоров Дмитрий Валентинович

Смирнов Анатолий Константинович

39 Федотова Ольга Васильевна

Федорова Антонина Гавриловна

Худяков Глеб Иванович

Чумаченко Алексей Николаевич

43 Шляхтин Геннадий Викторович

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
СЕРИИ****Главный редактор**

Смирнов Анатолий Константинович

Заместитель главного редактора

Комкова Галина Николаевна

Ответственный секретарь

Орехова Елена Анатольевна

Члены редакционной коллегии:

54 Вестов Федор Александрович

Ворошилов Сергей Александрович

57 Дорофеева Любовь Ивановна

Куликова Светлана Анатольевна

60 Стрыгина Светлана Владимировна

Трубицына Тамара Ивановна

Зарегистрировано

64 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 и ключевые слова (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
Митенёва 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. 8,6 (9,25).

Уч.-изд. л. 8,1.

Тираж 500 экз. Заказ 132.

Отпечатано в типографии
Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный
университет, 2008

CONTENTS

Scientific Part

Economic

Plyakin A.V., Orekhova E.A.
Development and Transformation in a Structure of National Economy Movement 3

Fedoljak V.S.
Inter-regional Disproportions of Social and Economic Development of Modern Russia 12

Golubnichenco M.V.
Basic Features and Forms of Virtual Employment 20

Porezanova E.V.
Features of Use of the Vertical Control in Grocery Chains in the Russian Markets 23

Management

Levanova L.N.
Value Based Management as Innovative Principle of Firm Strategies in Russia 29

Yashina N.M.
This Management System of the Investment Risks 39

Ivanova T.A.
Kinds of Investment Risks and Their Rating Estimation in the Saratov Area 43

Plotnikov A.N., Plotnikov D.A.
Investment Appeal of the Saratov Area Among Regions the Russian and Privolzhskii Federal District 45

Law

Vestov F.A.
Formation of the Idea of the Legal State Definition in Russia 54

Aparina O.Y.
The Concept of the Social State: Sources and the Present 57

Vasileva L.E.
Political Activity of Women in the USSR in Post-War Years (on Materials of the Saratov Area) 60

Fast O.F.
Stopping of Agreements of Transportations of Loads by a Motor Transport 64

Zhminda M. N.
The Russian Orthodox Church as a Political and Legal Subject of Law in the Soviet Period (1917–1991) 67



ЭКОНОМИКА

УДК 330.34.01

РАЗВИТИЕ И ТРАНСФОРМАЦИЯ В СТРУКТУРЕ ДВИЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

А.В. Плякин, Е.А. Орехова*

Южный научный центр РАН, лаборатория устойчивого экономического развития Кавказа, Ростов-на-Дону

E-mail: plyakin@vsgi.volsu.ru

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

В статье обсуждаются теоретические и методологические вопросы развития и трансформации национального хозяйства как самоорганизующейся и саморазвивающейся системы. Применительно к системе национального хозяйства уточнено содержание категорий «изменение», «движение», «развитие», «трансформация», выражающих конкретное отношение. Раскрыто содержание факторов, определяющих условия внутреннего динамического равновесия системы национального хозяйства. По мнению авторов статьи, циклический характер развития системы национального хозяйства объясняется последовательной сменой её состояний, определяемых соответствием состояний внешнего устойчивого неравновесия и внутреннего неустойчивого равновесия системы.

Ключевые слова: национальное хозяйство, экономическое развитие, экономическая трансформация, организация, самоорганизация, внутренне неустойчивое равновесие системы, внешне устойчивое неравновесие системы

Development and Transformation in a Structure of National Economy Movement

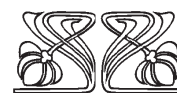
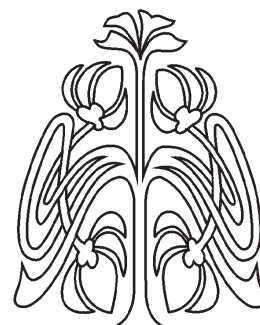
A.V. Plyakin, E.A. Orekhova

In article theoretical and methodological questions of National Economy development and transformation are discussed. The matter of categories «change», «movement», «development», «the transformation» is specified. The matter of National Economy's internal dynamic balance conditions is opened. Cyclic character of National Economy development is submitted as result of consecutive change of conditions external steady imbalance and internal unstable balance of system.

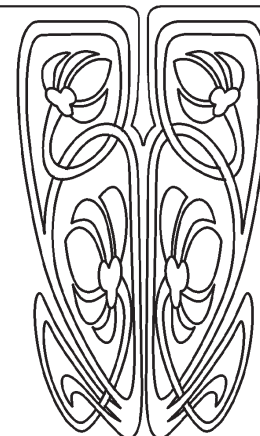
Key words: National Economy, economical development, economical transformation, organization, self-organizing, internal unstable balance of system, external steady imbalance of system.

В экономической литературе при характеристике развития национального хозяйства термин «развитие» часто используют наравне с понятиями «изменение», «движение», «трансформация». Эти категории, будучи схожими между собой, все же имеют специфическое содержание. Если движение, развитие, трансформация – процессы, то изменение – лишь момент движения, развития, трансформации. Движение отражает любое (количественное или качественное, прогрессивное или регрессивное, существенное или несущественное) изменение свойств, структуры, элементов, внутренних и внешних связей, целевой функции национального хозяйства, причем в любой момент и без ограничений продолжительности. Развитие – часть движения национального хозяйства, характеризующая длительные, накапливающиеся количественные и качественные изменения его параметров и структуры, в результате которых национальное хозяйство переходит в иное, отличное от исходного, состояние.

В научной литературе существует множество толкований развития национального хозяйства. При этом довольно часто происходит



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





смешение понятий. Так, в частности, одни исследователи рассматривают развитие как процесс адаптации хозяйственной системы к окружающей среде¹, неправоммерно сводя развитие к его условию; другие подменяют развитие его источником – противоречиями хозяйственной системы². Нередко процесс развития отождествляют с одной из его линий – прогрессом³, с одной из его форм – эволюцией⁴ или с одним из возможных результатов – ростом⁵. Нельзя согласиться с пониманием развития национального хозяйства как процесса структурных изменений, обусловленных ростом дохода на душу населения⁶, поскольку в ходе развития меняется не только структура национального хозяйства, но и отношения между его компонентами, и механизм его функционирования. К тому же изменение структуры национального хозяйства выступает одним из результатов его развития, а потому результаты развития не могут быть определены через изменение структуры. Неправоммерно сводить суть развития национального хозяйства и к совершенствованию функционирования⁷. Следует различать механизмы функционирования и развития. Функционирование национального хозяйства – сложнейший процесс реализации национальным хозяйством его функций, требующий, прежде всего, нормативно-правового, информационного, сырьевого, технико-технологического обеспечения. Развитие же предполагает упор на другие типы обеспечения (прежде всего, интеллектуальное, организационно-управленческое)⁸. Вполне очевидно и то, что в ходе развития изменяется не только функционирование национального хозяйства, но и его состав, связи.

С нашей точки зрения, *развитие национального хозяйства* представляет собой целенаправленный процесс длительных, накапливающихся количественных и качественных изменений параметров и структуры национального хозяйства, выводящий его из положения равновесия, связанный с его обновлением, превращением в нечто иное, новое. Причем речь идет не о разовых, а о нарастающих, развернутых во времени экономических изменениях. Для характеристики развития требуются довольно большие периоды времени, позволяющие судить о тенденциях, направленности изменений. Кумулятивный характер развития – накопление новообразований – необратимо уводит национальное хозяйство от его исходного состояния. Последующие, в том числе конечные, состояния развивающегося хозяйства всегда качественно отличаются от исходных. В ходе развития последовательно сменяют друг друга фазы, ступени этого процесса, закономерно изменяется уровень экономической организованности.

Развитию национального хозяйства присуща определенная *двойственность*. С одной стороны, изменение его направленности подчинено общим

закономерностям развития сложных систем, то есть, подобно природе, оно протекает по законам самоорганизации. С другой стороны, динамика развития формируется с непосредственным участием интеллекта, способного производить отбор вариантов развития и в определенной степени направлять его. Речь идет об организации развития со стороны управляющей подсистемы национального хозяйства. В связи с этим понимание процессов развития и трансформации национального хозяйства предполагает исследование противоречий, факторов и механизма его движения в границах глобальной системы «природа – человек – общество». Цель и задачи исследования сводятся к рассмотрению движения системы национального хозяйства во взаимосвязи его возможных форм, обоснованию хозяйственного механизма через познание хозяйственной самоорганизации, выявлению направления качественных изменений в национальном хозяйстве в ходе реализации исходных импульсов его развития. В решении поставленных задач наиболее перспективным представляется синергетический подход, поскольку «синергетика исследует систему такой, какой она есть, и раскрывает ее эволюцию на основе принципов самоорганизации, которая предполагает образование трансформационного потенциала внутри самой системы, в ходе взаимодействия ее компонентов»⁹.

Самоорганизацией принято называть упорядоченность, организованность системы, достигаемые за счет согласованной работы ее компонентов и в соответствии с предыдущей историей, приводящей к изменению ее пространственной, временной или функциональной структуры¹⁰. Каковым представляется возможный механизм самоорганизации системы национального хозяйства? Какова природа её неравновесия?

В целом систему «природа – человек – общество» можно представить в виде совокупности двух коэволюционирующих систем: природной и социальной. Применительно к системе «общество – природа» коэволюция (соразвитие) – это, по существу, процесс взаимоадаптации части (общества) и целого (природы), причем на современной его стадии основополагающую роль начинает играть социальная составляющая глобальной суперсистемы «общество – природа»¹¹. Национальное хозяйство может быть признано сферой взаимодействия природы и общества, в пределах которой реализуется процесс природопользования и общественного воспроизводства.

Известно, что сущностью взаимодействия природных неживых, природных живых (экологических) и социальных систем является сохранение кругооборота потока энергии (мощности) на Земле¹². В процессе сохранения планетарного кругооборота природные неживые, экологические и социальные системы дополняют друг друга, реализуя присущие им функции. Социальные



системы выполняют особую, управляющую функцию накопления свободной энергии, то есть антидиссипации, а природные неживые системы выполняют пассивную функцию диссипации свободной энергии. При этом природные неживые, экологические и социальные системы являются системами открытыми и неравновесными, а потому эволюционирующими и способными совершать внешнюю работу против внешнего равновесия. Отличие указанных систем состоит в том, что природные неживые системы стремятся к состоянию равновесия с окружающей средой, характеризуемого равновесием внешних и внутренних потоков энергии. Экологические и социальные системы удаляются от состояния равновесия. Однако способность природных как живых, так и неживых систем совершать внешнюю работу в ходе эволюции неживой природы убывает. И только социальные системы, в соответствии с принципом устойчивого неравновесия Подолинского – Бауэра – Вернадского, способны удаляться от состояния равновесия, наращивая свою способность совершать внешнюю работу и сохраняя тем самым среду жизнедеятельности человека. Это обусловлено существованием «интеллекта, способного расщеплять энтропию в разнообразных ее формах, создавать негэнтропию и двигать все далее, в сторону все большей организации и упорядочения, как экономику, так и все человеческое общество в целом»¹³. Поэтому вполне справедливым представляется вывод о глобальной эволюции системы «природа – человек – общество» как об устойчиво неравновесном процессе, а магистралью эволюции признан ускоряющийся волновой динамический процесс от неустойчивого равновесия к устойчивому неравновесию¹⁴. Отсюда следует важный вывод: *для поддержания состояния неравновесности национальному хозяйству необходимо постоянно функционировать, а из внешней среды в него должен поступать поток отрицательной энтропии*¹⁵.

Трансформация есть некоторый этап развития национального хозяйства, скачок, означающий его перерождение, качественное преобразование⁹. Результатом трансформации становится переход национального хозяйства с одного этапа эволюции на другой. Национальное хозяйство является открытой и устойчиво неравновесной системой, преобразующей поступающие извне потоки вещества и энергии в необходимые для жизнедеятельности человека продукты. При этом «накопление богатства общества... происходит за счет расширенного притока природного вещества и энергии в открытую общественную систему»¹⁶. Можно предположить, что явление трансформации в системе национального хозяйства связано с изменением ее структуры, зависящей от влияния внешней среды и состояния внешнего неравновесия. Устойчивое неравновесие – это характерное отношение между любой высокоорганизованной системой и средой, то есть *внешнее неравновесие*,

обеспечиваемое высоким уровнем внутреннего разнообразия и динамическим балансом (равновесием) внутренних факторов развития системы¹⁷. Неслучайно трансформационные процессы в обществе сегодня трактуют как «переход к качественно новому состоянию организации общества, осуществляющейся как результат нарастания удельного веса неравновесных и нелинейных отношений со своим окружением. Сопряженные внутренние изменения социума, сумма которых в определенный момент превышает допустимый для данной системы предел напряжения, вынуждают систему в целом перейти порог чувствительности, и становится невозможным предсказать, в каком направлении будет происходить дальнейшее развитие: станет ли состояние системы хаотичным или она перейдет на новый, более дифференцированный и более высокий уровень развития»¹⁸.

Национальное хозяйство – адаптивная, самоорганизующаяся система, способная в ходе движения изменять свои внутренние связи, порядок и организацию в зависимости от воздействующих на нее факторов (если, конечно, они не превышают некоторые критические пределы). И это не случайно: чтобы противостоять разрушению, самоорганизующаяся система должна постоянно увеличивать свою сложность¹⁹. Для того чтобы система национального хозяйства была самоорганизующейся и имела возможность прогрессивно развиваться, она должна быть открытой и неравновесной, а происходящие в ней процессы должны быть кооперативными²⁰. Подсистемы и элементы системы национального хозяйства тоже являются самоорганизующимися системами. Если их развитие не приводит к разрушению всей системы, то такое развитие происходит в условиях коэволюции или в условиях *внутреннего динамического равновесия* системы. Разрушение условий коэволюции приводит систему в состояние бифуркации (перестройки), резко ускоряющего процесс ее эволюции.

Национальное хозяйство – система с многовариантным поведением, подверженная перманентным качественным изменениям в ходе выполнения внешней работы. В процессе своего развития она претерпевает многочисленные и разнообразные внутренние изменения, которые необходимо учитывать в процессе моделирования управления ею. «Смена одного состояния хозяйственной системы другим – многомерное спиралевидное движение, предполагающее постоянную обновляемость и необратимость процесса развития ее структуры, функций и отношений... Моделируя обновляемость хозяйства в процессе его эволюции, включая модификацию, трансформацию, революцию и инволюцию, устойчивые и переходные состояния, общество вынуждено постоянно приспосабливаться, менять тактику и стратегию, формы и методы хозяйства»²¹. При этом хозяйственный механизм представляет собой систему целенаправленного преобразования отношений



одного уровня организации, функционирования и генезиса хозяйства в другой и предстает как трансформационный процесс, в котором основное отношение хозяйственной системы трансформируется в бесконечное многообразие действительных конкретных отношений, обеспечивающих устойчивое развитие основного отношения. Совершенно очевидно, что хозяйственный механизм выполняет важные функции перераспределения, дифференциации, интеграции, блокирования и ориентирования направленных воздействий внутри хозяйственной системы, обеспечивающих ее внутренне равновесное развитие.

Соотношение равновесия и неравновесия в процессе производственной деятельности человека уже давно привлекает внимание ученых. Так, К. Маркс в описании мануфактурного разделения труда упоминал, что «различные сферы производства постоянно стремятся к равновесию, потому что, с одной стороны, каждый товаропроизводитель должен производить потребительную стоимость, то есть удовлетворять определенной общественной потребности, с другой стороны, закон стоимости товаров определяет, какую часть находящегося в его распоряжении рабочего времени общество в состоянии затратить на производство каждого данного товара. Однако эта постоянная тенденция различных сфер производства к равновесию является лишь реакцией против постоянного нарушения этого равновесия»²².

Причину постоянного нарушения внутреннего хозяйственного равновесия К. Маркс определил как беспорядочный произвол всей совокупности товаропроизводителей, воспринимаемый только в виде барометрических колебаний рыночных цен или, иными словами, как произвол хозяйственной системы. Можно быть уверенным, что состояние равновесия в хозяйственной системе является, таким образом, равновесием непостоянным и весьма динамичным. Р. Харрод в связи с этим отмечал, что «статическое равновесие означает вовсе не состояние праздности, а, наоборот, состояние, где производство совершается непрерывно, изо дня в день и из года в год, но не увеличиваясь и не уменьшаясь. «Покой» означает, что величина различных показателей остается постоянной и производство в целом продолжает свое движение по кругу. В известном смысле поэтому здесь происходит движение, что делает аналогию не вполне правильной, – это обстоятельство, возможно, явилось причиной возникших недоразумений»²³. Таким образом, для того чтобы противостоять влиянию «колебаний» внешнего окружения рядом расположенных конкурирующих систем, каждая хозяйственная система вынуждена обеспечивать и поддерживать свое внутренне динамическое равновесие, которое есть ни что иное, как равновесие циркулирующих внутри хозяйственной системы потоков энергии, вещества и информации, управляемое и корректируемое экономической системой.

Представление о соответствии и соотношении внешнего устойчивого неравновесия и внутреннего неустойчивого равновесия национального хозяйства может изменить существующие методологические подходы к управлению его развитием. Во времени развитие национального хозяйства выглядит как переход от одного неравновесия к другому. Меняя свое состояние, национальное хозяйство самоорганизуется, самонастраивается и саморазвивается. При этом внутрисистемная стабильность не означает, что достигнуто внешнее равновесие.

Дальнейшее исследование механизма развития национального хозяйства будет продолжено с позиции описанных выше предположений о соотношении его *внутреннего* равновесно-неравновесного состояния и *внешнего* неравновесно-равновесного состояния. В этой связи представляется важным и положение о том, что кооперация многих подсистем какой-либо системы подчиняется одним и тем же принципам, независимым от природы подсистем²⁴. Система национального хозяйства может быть условно представлена в виде совокупности двух слагающих ее подсистем: *природно-хозяйственной*, как структурированной подсистемы взаимодействия природы и производительных сил общества, и *экономической*, как подсистемы технико-экономических, организационно-экономических, социально-экономических отношений. Вопрос о взаимодействии двух подсистем – природно-хозяйственной и экономической – требует отдельного рассмотрения. С одной стороны, «представлять себе производительные силы как нечто самостоятельное “вне” производственных отношений, – заблуждение», а с другой стороны – «производственные отношения обладают широкой самостоятельностью по отношению к производительным силам»²⁵. Чем именно является то общее, что объединяет указанные системы в процессе их соработы и реализации способа общественного воспроизводства? Очевидно, что этим общим будут отношения в сфере производства материальных благ, которые «имеют определяющее значение во всей системе общественных отношений» в силу «их базисного положения в социально-экономической структуре общества»²⁶. Двойственная природа отношений в сфере производства материальных благ отчасти объясняется тем, что производственные отношения сами образуют особую производительную силу общества, имеющую чисто общественное происхождение и содержание. Можно добавить, что именно этой своей частью экономическая подсистема «погружена» в каждую из функционирующих природно-хозяйственных систем, образуя с ними, таким образом, неразрывное системное единство. Очевидно, что активатором производительных сил и носителем производственных отношений в материальной сфере производства является человек. В связи с этим человеческий фактор



реализуется явным образом непосредственно в природно-хозяйственной системе, транслирующей активирующее воздействие человеческого фактора в социально-экономическую систему как совокупность отношений: товарно-денежных, рыночных, финансовых и других. Преобразованное социально-экономической системой начальное воздействие человеческого фактора возвращается обратно в природно-хозяйственную систему. «Общественное разделение труда, его кооперация, формы собственности на средства производства, характер распределения, способ согласования действий – все это факторы общественных производительных сил. Только “обработанное” производственными отношениями природное тело или природная сила становится «производительной силой»²⁷. Изменение производительных сил влечет неизбежное изменение человеческого фактора, что означает начало нового цикла взаимодействия систем.

Среди созданных в прошлом теоретических представлений о структуре и функциях экономической системы встречаются такие, в соответствии с которыми эта система *обеспечивает* развитие и размещение объектов производственной и непроизводственной сфер с целью создания наилучших условий жизни и труда населения региона при наименьших общественных затратах. При этом производственный комплекс, включающий в себя производственные отрасли экономики, производственную инфраструктуру, а также природные и неприродные ресурсы, является *подсистемой* региональной экономической системы и в связи с этим может трактоваться как аналог природно-хозяйственной системы²⁸. Важно подчеркнуть, что «в процессе взаимодействия хозяйственно-экономических и социальных элементов возникает особая разновидность систем – социально-экономическая система»²⁹. Иначе говоря, экономическая система включает в себя природно-хозяйственные системы в качестве своих составляющих.

Каждая подсистема национального хозяйства (природно-хозяйственная и экономическая) играет особую роль, выполняя только ей одной присущие функции: преобразования природных и социальных условий в соответствующие виды ресурсов; эксплуатации факторов производства; интеграции отношений субъектов хозяйственной деятельности; распределения, обмена и потребления конечного продукта. Природно-хозяйственная и экономическая подсистемы (далее – *системы*) взаимодействуют друг с другом в каждой точке географического пространства под влиянием совокупности факторов, интегрирующих на каждом этапе воспроизводственного процесса производительные силы общества (рабочую силу, предметы и средства труда) и экономические отношения. В связи с этим трактовка категорий «хозяйственная система» и «экономическая система» как синонимов недопустима³⁰. И хотя «экономике можно

рассматривать двойко – как собственно хозяйственную деятельность и как систему институтов, регулирующих эту деятельность», все же «... экономическую систему можно определить как форму организации экономической жизни общества. Возникая по одним и тем же причинам и имея одни и те же цели вовлечения ограниченных ресурсов в хозяйственный оборот, экономические системы отличаются методами достижения этих целей, образовавшимися социальными и институциональными механизмами для их достижения»³¹. Можно считать, что «экономика – по-особому организованное хозяйство, однако это всего лишь часть хозяйства вообще, его момент», которая «в определенных условиях способна быть стимулятором хозяйственного развития..., когда не столько экономика ведет хозяйство, сколько хозяйство использует экономику»³². Только вкупе с природно-хозяйственной системой экономическая система образует хозяйственную систему. «Экономические явления не возникают спонтанно. Они результат деятельности хозяйственных субъектов, которая становится основой, источником, причиной, движущей силой экономических явлений. В развитых государствах основной хозяйственный субъект – человек, поскольку именно он производит, перевозит и потребляет жизненные блага»³³. Без природно-вещественного своего основания, то есть без природно-хозяйственной системы, хозяйственная система, как и экономическая система, не существует.

В числе формирующих развитие национальной хозяйственной системы факторов следует назвать условия *внешней среды*: природные (природно-климатические, природно-ресурсные) и социо-культурные. Природно-хозяйственная и экономическая системы определяют *внутреннюю среду* хозяйствования, подверженную воздействиям внешней среды. Развитие хозяйственной системы определяется состоянием динамического равновесия *внутренних факторов*: природно-хозяйственного и экономического³⁴.

Экономический фактор определяется состоянием существующей системы экономических отношений, основу которой составляют отношения собственности на факторы производства. Являясь высокоорганизованной системой, экономика, так же как и хозяйство, находится в состоянии устойчивого неравновесия с внешней социо-культурной средой³⁵. «Экономика рассматривается как эволюционная открытая система, испытывающая постоянные воздействия внешней среды (культуры, политической обстановки, природы и т.д.) и реагирующая на них. ... Влияние факторов, способствующих приближению системы к равновесию, перекрывается более мощными внешними воздействиями и, что самое главное, эндогенными силами, порождающими... бесконечный процесс изменений и развития»³⁶.

Природно-хозяйственный фактор определяется состоянием природно-хозяйственной систе-



мы как сферы труда, как сферы взаимодействия между природой и человеком. В процессе труда «человек своей собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой. Веществу природы он сам противостоит как сила природы»³⁷. Поэтому природно-хозяйственная система является открытой, внешне неравновесной относительно природы антидиссипативной системой, сохраняющей и накапливающей свободную энергию природы в виде продуктов хозяйственной деятельности. Однако всякий труд, как известно, это не только расходование человеческой рабочей силы, но и источник стоимости товаров, в которые продукты трудовой деятельности превращаются в процессе труда. Товарная природа результатов трудовой деятельности делает неизбежными экономические отношения между людьми, существующие в виде экономической системы. А поскольку экономическая система включает в себя природно-хозяйственные системы, то экономическая система становится для них внешней средой. Другими словами, «производственная деятельность может рассматриваться как подсистема экономической деятельности ..., осуществляющая полезные преобразования природы в целях удовлетворения экономических потребностей людей»³⁸.

Система национального хозяйства подвержена постоянным воздействиям, вызываемым изменениями природных и социальных условий во внешней среде. Для противодействия внешним воздействиям и выполнения внешней работы национальное хозяйство должно находиться в состоянии внутреннего динамического равновесия, обеспечиваемого соразвитием природно-хозяйственной и экономической подсистем. Состояние внутрисистемного равновесия отчасти характеризуется балансом территориальных интересов. «Оптимальное положение системы территориальных интересов – это положение равновесия между частями: экономическими, социальными и экологическими интересами, с одной стороны, и между системой и средой – с другой»³⁹. При этом отклонения от оптимального положения свидетельствуют о вхождении системы в положение неравновесия, а движение к неравновесию происходит как по инициативе среды, так и по инициативе системы. Можно считать, что это соразвитие определяется *воспроизводственным процессом*, интегрирующим две системы в единый саморазвивающийся хозяйственный организм.

Важнейшим условием динамического равновесия природно-хозяйственной и экономической подсистем национального хозяйства является непрерывное наращивание их сложности за счет возникновения новых системных элементов и связей, обеспечивающих устойчивость хозяйственной системы относительно внешней среды. Рост сложности систем требует определенных ресурсных затрат. Каждая подсистема национального хозяйства потребляет свой вид ресурса: природно-

хозяйственная система – природные ресурсы, а экономическая – социальные ресурсы. Поскольку ресурсы изначально не существуют в уже готовом виде, то проблема обеспечения их практической доступности решается посредством преобразования имеющихся природных и социальных условий в ресурсный вид. Трансформация природных условий в соответствующий вид ресурсов происходит в природно-хозяйственной системе, а социальных условий – в социально-экономической системе. Таким образом, поддержание неустойчивого внутрисистемного равновесия и тем самым саморазвитие национального хозяйства происходит за счет потребления природных и социальных ресурсов, вызывающего изменения в структуре внешней социально-природной среды и определяющего состояние внешнего неравновесия.

В процессе поддержания внутреннего равновесия в системе национального хозяйства происходит нарушение внутреннего равновесия в хозяйственных системах более высокого иерархического уровня (например, в мировой хозяйственной системе). Нарушение внешнего покоя вызывает обратное внешнее воздействие на систему национального хозяйства, вынуждая ее наращивать свою сложность для противодействия деструктивным процессам и поддержания устойчивого внутрисистемного развития. Циклический характер развития становится очевидным и может быть представлен в виде последовательности состояний национального хозяйства, определяемых соответствием его *внешнего устойчивого неравновесия и внутреннего неустойчивого равновесия*. Такое понимание механизма саморазвития национального хозяйства отчасти созвучно определению развития в трактовке Й. Шумпетера. «Развитие ... есть особое, различимое на практике и в сознании явление, которое не встречается среди явлений, присущих кругообороту или тенденции к равновесию, а действует на них лишь как *внешняя сила* (курсив наш. – А.П., Е.О.)»⁴⁰. В связи с этим становится более понятной и очевидной роль хозяйственного механизма как трансформационного процесса, который «синтезирует единый результат взаимодействия сторон данной системы..., интегрируя и преобразуя любые внешние влияния, рационализируя и исправляя воздействия субъективной организующей воли»⁴¹.

Нельзя забывать, что в национальном хозяйстве действуют хозяйствующие субъекты, организуемые людьми, способными сознательно планировать и осуществлять свои действия в соответствии с намеченной целью. Поэтому в отличие от стихийного развития природы, подчиняющегося естественным закономерностям самоорганизации, развитие национального хозяйства может *управляться и корректироваться* людьми. Именно взаимодействие самоорганизации и организации является основой современного развития национального хозяйства любой страны. Суть этого взаимодействия, как правило, сводится к



сочетанию рыночного механизма и сознательного организующего управления национальным хозяйством в лице государственных органов власти и общественных институтов.

Различие между самоорганизацией и организацией принято трактовать следующим образом. Если в рамках самоорганизации соответствующая организация достигается благодаря эндогенным факторам и совершается как бы сама собой, то организацию всегда кто-то или что-то осуществляет или направляет. По справедливому замечанию Ю. Осипова, «самоорганизация в первом приближении – это сама себя осуществляющая организация, сама себя производящая организация. Она соседствует с организацией как волевой организацией, идущей извне»⁴². Организация предполагает специфическое экзогенное воздействие на систему, которое, словами Г. Хакена, «навязывает системе структуру или функционирование»⁴³. Г. Рузавин под организацией понимает «определенную упорядоченность в функционировании или эволюции системы», а самоорганизацию рассматривает как «упорядоченность системы, вызванную внешними по отношению к ней факторами или причинами»⁴⁴, вполне правомерно ставя вопрос об общем понятии, составляющем основу и самоорганизации, и организации, каковым является «порядок», характеризующий отношение упорядоченности элементов множества. Х. Ламперт трактует экономический порядок как «совокупность всех правил, касающихся организационного строения народного хозяйства и происходящих в нем процессов, а также совокупность учреждений, ответственных за руководство экономикой, управление ею и придания экономике определенной формы»⁴⁵.

В ходе развития национального хозяйства циклически чередуются периоды рождения нового экономического порядка и сохранения прежнего. При этом стабильное состояние национального хозяйства сменяется неустойчивым, а затем вновь до определенного времени возникает стабильность. Некогда возникнув, национальное хозяйство движется к устойчивому состоянию, но с течением времени в нем накапливаются изменения, приводящие к неустойчивости: разоряются предприятия, организуются забастовки и митинги, возникает дефицит, резко нарастают инфляционные процессы, сменяются правительства. В этот момент в обществе и высших органах власти идут дискуссии о том, по какому пути следовать дальше. Когда же путь развития выбран и узаконен, национальное хозяйство снова становится устойчивым до определенного времени.

Возникновению нового порядка в национальном хозяйстве, равно как и его сохранению, поддержанию равновесия, могут способствовать и усиление спонтанных процессов самоорганизации, и активизация государственного регулирования хозяйственных процессов. Как известно, в экономической теории долгое время господство-

вало убеждение о самодостаточности рыночного механизма как инструмента саморегулирования хозяйственной деятельности. Это убеждение нашло широкое распространение на Западе; даже сейчас отдельные влиятельные и авторитетные экономисты выступают против вмешательства государства в экономическое развитие. Так, М. Фридмен пришел к выводу о том, что экономика вполне может «эволюционировать и процветать без всякого центрального управления». Более того, он требовал «оградить правительственную власть в экономике и социальной сфере» и для этого призывал дополнить и усилить «первоначальный билль о правах экономическим биллем»⁴⁶. Ф. Хайек, выступая против централизованного планирования экономики и преувеличения роли разума в формировании таких общественных институтов, как мораль и право, рассматривал рыночную самоорганизацию в качестве единственного механизма, способного использовать рассеянное знание, квалифицируя подобный подход как «пагубную самонадеянность»⁴⁷.

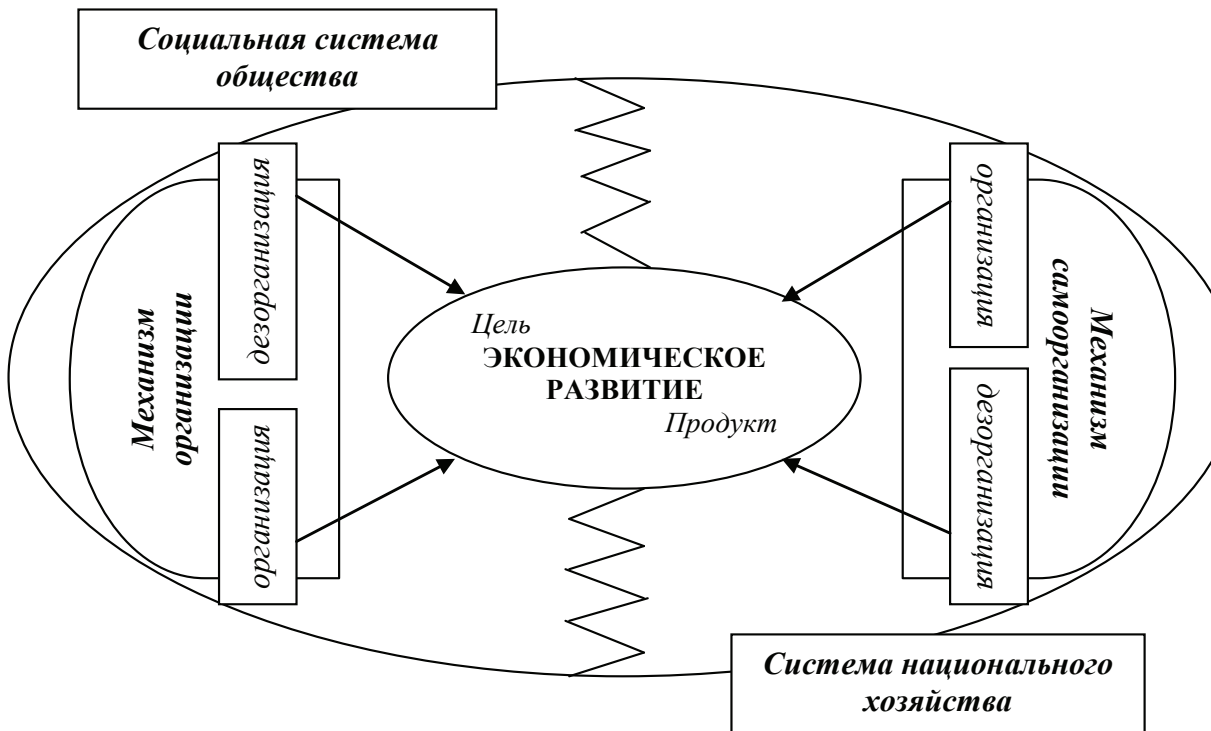
Противопоставление механизмов рыночной самоорганизации и сознательной организующей деятельности людей, преуменьшающее изъясны одного и преувеличивающее возможности другого, представляется некорректным в силу присутствия их взаимодействия в национальном хозяйстве любого типа. Различным является лишь баланс этих механизмов, конкретное их сочетание с преобладанием того или другого на каждом отдельном этапе развития. Государство не замещает, а дополняет рынок, помогая его развитию и сглаживая его провалы. Оно призвано создавать условия для экономического роста и эффективного хозяйствования, обеспечивать удовлетворение непосильных рынку потребностей общества. Свертывание государственного сектора, равно как и экспансия частного, имеет объективные пределы. Залогом устойчивого и динамического развития национального хозяйства служит не противопоставление хозяйственной самоорганизации организации, а тесное и непрерывное их взаимодействие. Государственная экономическая политика должна содействовать улучшению работы рынков, а ее подкрепление рыночными подходами – более эффективному обслуживанию общества и снижению налогового бремени. При этом действия государства в лице его органов управления не сводимы лишь к организующему началу. Даже в условиях централизованного управления не всегда реализовывались намеченные параметры экономического развития, поскольку полностью просчитать все возможные последствия принимаемых решений и исключить спонтанные процессы в отдельных частях национального хозяйства, непредвиденные коллективные эффекты действий людей невозможно. В результате элементы стихийности, несогласованности действий, невозможность все предусмотреть явились существенной причиной



незавершенности и угасания многочисленных попыток рыночного реформирования планового хозяйства, предпринимавшихся в нашей стране еще с 1950-х годов. То же можно сказать и о самоорганизации национального хозяйства. Нелинейная динамическая кооперация и конкуренция между участниками хозяйственной деятельности могут привести к нежелательным хаотическим явлениям, находящимся за пределами возможностей нашего предвидения.

Необходимо отметить, что и механизму стихийной самоорганизации национального хозяйства, и механизму его сознательной организации со стороны управленческой подсистемы наряду с организующим началом свойственно начало дезорганизующее (рисунок). К общесистемным факторам дезорганизации национального хозяйства могут быть отнесены затягивание перехода к новому экономическому порядку, когда увеличение числа новых признаков, не сопровождаемое изменением его поведения,

вызывает рост энтропии; выбор неконструктивного сценария развития (например, проведение жесткой политики протекционизма, закрывающей национальное хозяйство от внешнего мира «железным занавесом»); необоснованно резкое сокращение числа компонентов, необходимых для функционирования системы национального хозяйства и др. Среди факторов, дезорганизующих национальное хозяйство со стороны управляющей подсистемы, целесообразно выделить попытку государства в точке бифуркации перевести национальное хозяйство на путь развития, не соответствующий ее прошлому и настоящему состоянию (например, «перескакивание» через отдельные этапы развития); выбор неконструктивного сценария перехода к новому экономическому порядку; несоответствие поставленной цели выбранной траектории развития; несоответствие действий государства избранной цели развития; невыполнение государством своих управленческих функций и др.



Экономическое развитие как результат взаимодействия механизмов самоорганизации и организации национального хозяйства

Результатом дезорганизации национального хозяйства вполне может стать его деградация и последующее разрушение. Это произойдет в том случае, если влияние дезорганизующих факторов сохранится в течение длительного времени, а усилия по корректировке структуры и поведения системы национального хозяйства или управляющей подсистемы либо не будут предприниматься, либо будут недостаточными, либо сильно запоздадут.

Подводя итог вышеизложенному, подчеркнем следующее.

1. Развитие национального хозяйства, будучи частью его движения, характеризует целенаправленные длительные накапливающиеся количественные и качественные изменения параметров и структуры национального хозяйства. Результатом развития становится структурное и функциональное обновление национального хозяйства, возникновение его качественно нового состояния



как итога воздействия элементов внешней среды и кумулятивных эффектов взаимодействия элементов внутренней среды.

2. Важным этапом развития национального хозяйства является трансформация, означающая скачок, качественное преобразование, перерождение национального хозяйства.

3. Развитие национального хозяйства осуществляется за счет взаимодействия механизмов хозяйственной самоорганизации и организации, суть которого в современных условиях сводится к сочетанию рыночного механизма и сознательного организующего управления в лице государственных органов власти и общественных институтов.

4. Усиление спонтанных процессов хозяйственной самоорганизации, равно как и активизация государственного регулирования экономических процессов, способны не только организовать, но и дезорганизовать национальное хозяйство. При длительном сохранении влияющих дезорганизующих факторов и недостаточных, либо запаздывающих усилиях государства по корректировке хозяйственной структуры наступает деградация национального хозяйства.

Примечания

- 1 См.: Гумеров Ш.А. Развитие и организация // Системные концепции развития: Сб. науч. тр. ВНИИ системных исследований. М., 1985. Вып. 4. С. 71.
- 2 См.: Тюхин В.С. Диалектика познания сложных систем. М., 1988. С. 45.
- 3 См.: Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития. М., 1987. С. 19; Рузавин Г.И. Синергетика и принцип самодвижения материи // Вопр. философии. 1984. № 8. С. 50.
- 4 См.: Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли: Пер. с англ. М., 1968. С. 302; Кронрод Я.А. Очерки социально-экономического развития XX века. М., 1992. С. 107; Тойнби А. Постижение истории: Пер. с англ. М., 1991. С. 250; Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность: Пер. с англ. М., 1993. С. 135, 189–190; Хомяков П.М. Национал-прогрессизм. М., 1995. С. 4; Методология исследования развития сложных систем (естественнонаучный подход). Л.: Наука. Ленингр. отделение, 1979. С. 53; Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т.: Пер. с англ. М., 1993. Т. 1. С. 51.
- 5 См.: Костюк В.Н. Изменяющиеся системы / ВНИИ системных исследований. М., 1993. С. 86; Климонтович Н.Ю. Без формул о синергетике. Минск, 1986. С. 46.
- 6 См.: Simmons C. Economic Development and Economic History // Development Studies and Colonial Policy / Ed. by B. Sygham, C. Simmons. London, 1987. P. 8.
- 7 См.: Добкин В.М. Системный анализ в управлении. М., 1984. С. 16.
- 8 См.: Рац М.В. Российский проект в глобальном контексте: Идеология развития и ее задействование в политике // Политические исследования. 2001. № 6. С. 178–179.
- 9 Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. От стандартной экономической теории к экономической синергетике // Вопр. экономики. 2001. № 10. С. 24.
- 10 Хакен Г. Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам: Пер. с англ. М., 1991. С. 28, 29.
- 11 Дружинин А.Г. Эколого-культурный анализ территориальных систем: теория, опыт регионального исследования. Ростов н/Д, 1991. С. 4.
- 12 Кузнецов О.Л., Кузнецов П.Г., Большаков Б.Е. Система «Природа–Общество–Человек»: устойчивое развитие / Гос. науч. центр РФ ВНИИгеосистем; Междунар. ун-т природы, общества и человека. Дубна, 2000. С. 152.
- 13 Гизатуллин Х.Н. Наиболее общая теория экономики // Изв. Уральск. гос. ун-та. 2005. № 11. С. 109–117.
- 14 Кузнецов О.Л., Кузнецов П.Г., Большаков Б.Е. Указ. соч. С. 161.
- 15 См.: Бауэр Э.С. Теоретическая биология. М., Л., 1935. С. 43, 44, 55; Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах: Пер. с англ. М., 1989. С. 52.
- 16 Никольский А.Ф. Общественно-географический воспроизводственный процесс: основы теории и принципы управления: Автореф. дис.... д-ра геогр. наук. Иркутск, 2003. С. 15.
- 17 Назаретян А.П. Синергетика, когнитивная психология и гипотеза техногуманитарного баланса // Общественные науки и современность. 1999. № 4. С. 135.
- 18 Новейший философский словарь. Минск, 2001. С. 1051.
- 19 Вафина Н.Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем. Казань, 2002. С. 13.
- 20 См.: Климонтович Н.Ю. Указ. соч. С. 70–72; Рузавин Г.И. Синергетика С. 42; Курдюмов С.П., Маллинецкий Г.Г. Синергетика – теория самоорганизации. Идеи, методы, перспективы. М., 1983. С. 37; Концепции самоорганизации: становление нового образа научного мышления. М., 1994. С. 13; Айламазян А.К., Стась Е.В. Информатика и теория развития. М., 1989. С. 82.
- 21 Иншаков О.В. Механизм социально-рыночной трансформации устойчивого развития АПК России. Волгоград, 1995. С. 26.
- 22 Маркс К., Энгельс Ф. Избр. соч. М., 1987. Т. 7. С. 333–334.
- 23 См.: Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики // Классики кейнсианства: В 2 т. М., 1997. Т. 1.
- 24 Вафина Н.Х. Указ. соч. С. 9.
- 25 Мамедов Ю.О. Производственное отношение: политико-экономическая модель (материалы к спецкурсу). Ростов н/Д, 1997. С. 58.
- 26 Там же. С. 57.
- 27 Там же. С. 58.
- 28 Немиров А.Л., Боженко С.В., Смирнова Н.Н. Управление функционированием и развитием региональной экономической системы (теоретические и организационно-методические аспекты). Кострома, 2000. С. 12.
- 29 Воропаева О.Д. Регулирование регионального развития



- с использованием комплексных индикаторов: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2003. С. 9.
- ³⁰ См.: *Чекмарев В.В.* Человек в экономическом пространстве // Россия в актуальном времени-пространстве. М.; Волгоград, 2000. Ч. 1. С. 200; *Быстяков И.К.* Народ, регион, государство: стабильность развития // Там же. С. 267.
- ³¹ См.: *Кирдина С.Г.* X- и Y-экономики: институциональный анализ. М., 2004. С. 80, 98.
- ³² См.: *Осипов Ю.М.* Что есть экономика вообще и что она есть сегодня? // Философия хозяйства. 2004. № 3. С. 84; *Он же.* Российское хозяйство: деградиционный кризис и возможность его преодоления // Экономическая теория в XXI в. Проблемы пореформенной экономики. М., 2005. Вып. 3(10). С. 5.
- ³³ *Кульман А.* Экономические механизмы: Пер. с фр. / Под общ. ред. Н.И. Хрусталева. М., 1993. С. 5.
- ³⁴ *Дрогунцов С.И., Ральчук А.Н.* Управление техногенно-экологической безопасностью в контексте парадигмы устойчивого развития: концепция системно-динамического решения. Киев, 2002. С. 19.
- ³⁵ *Астапов К.Л.* Особенности развития экономических систем в современных условиях // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика. 2005. № 4. С. 71.
- ³⁶ *Нестеренко А.* Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопр. экономики. 1997. № 3. С. 46.
- ³⁷ *Маркс К., Энгельс Ф.* Избр. соч. М., 1987. Т. 7. С. 169.
- ³⁸ *Чекмарев В.В.* Книга об экономическом пространстве. Кострома, 2001. С. 146.
- ³⁹ *Шаламов Г.А.* Региональная экономика: Взаимодействие экономического и социального развития: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1991. С. 15.
- ⁴⁰ *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1984. С. 157.
- ⁴¹ *Инишаков О.В.* Указ. соч. С. 27.
- ⁴² *Осипов Ю.М.* Принципы хозяйственной самоорганизации. М., 1993. С. 6, 7.
- ⁴³ *Хакен Г.* Указ. соч. С. 29.
- ⁴⁴ *Рузавин Г.И.* Самоорганизация и организация в развитии общества // Вопр. экономики. 1995. № 8. С. 66.
- ⁴⁵ *Ламперт Х.* Социальная рыночная экономика. Германский путь. М., 1993. С. 6.
- ⁴⁶ *Friedman M., Friedman R.* Free to Choose. N.Y., 1980. P. 67.
- ⁴⁷ *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992. С. 20.

УДК 332.135

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ ДИСПРОПОРЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В.С. Федоляк

Саратовский государственный университет,
кафедра экономической теории и национальной экономики
E-mail: fvs01@rambler.ru

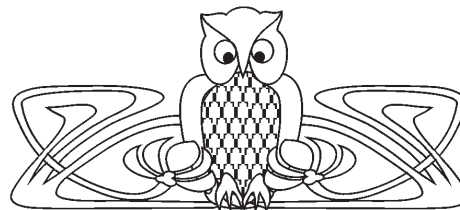
В статье выявлены причины, а также рассмотрены базовые теории региональной экономики в части обоснования межрегиональной социально-экономической диспропорциональности. Доказывается неприемлемость реализации политики регионального развития в современной России, в основе которой лежал бы принцип диспропорционального развития регионов.

Ключевые слова: регион, межрегиональная диспропорциональность, региональная экономика, региональное развитие, региональная асимметрия, региональная политика, «центр-периферия», дифференциация регионов.

Inter-regional Disproportions of Social and Economic Development of Modern Russia

V.S. Fedoljak

In the article the reasons are revealed, and also base theories of regional economy regarding a substantiation of inter-regional social and economic disproportionality are considered. Unacceptability of realization of policy of regional development in modern Russia in which basis the principle of disproportional development of regions would lay is proved.



Key words: inter-regional disproportionality, regional economy, regional development, regional asymmetry, regional policy, centre – periphery, differentiation of regions.

Изучение межрегиональной диспропорциональности в современной России относится к числу проблем, находящихся в центре внимания ученых (экономистов, политологов, социологов и др.). Анализ соотношения параметров социально-экономического развития различных регионов, выявление причин их дифференциации дает ответ на многие животрепещущие вопросы, главным из которых является состояние целостности национального социально-экономического пространства: динамика и тенденции интеграционных и дезинтеграционных процессов, происходящих в рамках данной целостности. Эволюция основных параметров развития регионов, а также содержание экономических отношений между ними в условиях рынка демонстрируют нарастание дезинтеграционных процессов, выражением которых служит развитие межрегиональной диспропорциональности. «С наступлением нового времени, – отмечал Ф. Бродель, – главенство экономики становится все более весомым: она ориентирует, разрушает равновесие, воздействует на другие порядки. Она чрезмерно усиливает неравенство, замыкает в бедности или богатстве...»¹.



Пропорциональность социально-экономической системы – ее структурно-параметрическое соответствие условиям устойчивого экономического роста в межрегиональном аспекте – означает национально-хозяйственную необходимость обеспечения нижней границы значений показателей уровня жизни и эффективности хозяйственной деятельности в каждом регионе, не уступающих соответствующим среднероссийским показателям.

Межрегиональная диспропорциональность социально-экономического развития – это отклонение показателей уровня жизни, условий и эффективности хозяйственной деятельности в регионе (группе регионов) от соответствующих среднероссийских показателей. Углубление данного процесса неминуемо имеет следствием неустойчивость, а затем и кризисное состояние национально-хозяйственной воспроизводственной системы в результате нарастания в ней структурно-параметрических противоречий.

Существование межрегиональной социально-экономической диспропорциональности обозначено в базовых теориях региональной экономики. Первая, наиболее известная попытка анализа территориальной диспропорциональности изложена в исследованиях И. фон Тюнена, предложившего модель локализации различных видов хозяйственной деятельности вокруг отдельно взятого городского поселения. Заметим, в предложенной им модели основной акцент сделан не просто на различиях города («центра») и окружающих его специализированных концентрических территорий, а на их функциональной взаимообусловленности в рамках системного целого.

Отношения диспропорциональности – это, прежде всего, отношения иерархии, складывающиеся благодаря концентрации на отдельных субтерриториях некоего набора «центральных» функций (административно-распорядительных, сервисных и т.п.), что одновременно можно рассматривать как определенное рода «делегирование» функций системному центру. Именно функциональная сопряженность представляет собой сущностную, качественную сторону центро-периферийной организации, тогда как любые иные территориальные социально-экономические различия выступают, скорее, как ее внешние проявления.

Одним из первых на иерархичность как одно из фундаментальных свойств региональной экономики обращал внимание Ф. Бродель. Дальнейшая эволюция представлений о диспропорциональности социально-экономического развития связана с теорией «центральных мест» В. Кристаллера. В соответствии с точкой зрения данного автора, центральное место – это поселение любого размера, чаще всего город, обеспечивающий тяготеющую к нему периферию центральными товарами. В дальнейшем, по мере становления и эволюции

представлений о региональной организации экономики, констатация факта региональной социально-экономической диспропорциональности закономерно дополнялась и попытками научного объяснения становления и воспроизводства «центра», его взаимоотношений с тяготеющей периферией.

Стремление обосновать экономическую доминанту одного из основных глобальных «центров» (Западной Европы) характерно, в частности, для работ И. Валерстайна, акцентировавшего внимание на позитивном эффекте от высвобождения ресурсов (за счёт передачи ряда функций на периферию) как экономической основе социально-экономического и научно-технического прогресса «центра». В своей теории миро-системного анализа И. Валерстайн выделял три основные зоны (ядро, полупериферию и периферию), различающиеся по таким критериям, как сложность хозяйственных институтов, прибыльность производимых продуктов и, главное, способы контроля над трудом². В подобном контексте особо важным представляется акцент на инновационную природу обособления ядра, роль нововведений в выстраивании отношений диспропорциональности на различных территориально-таксономических уровнях.

Существенным шагом в осмыслении механизма формирования и функционирования системы «центр – периферия» в этой связи стало и исследование диффузий нововведений Т. Хагерстранда. В соответствии с отражённой в работах данного автора логикой инновационного процесса «центр» все более утверждает себя как место зарождения нововведений технологического и социально-экономического порядка, а остальное пространство служит экономической средой распространения нововведений.

Выше охарактеризованным концепциям, содержательно во многом близки сформированные в основном в первой половине XX столетия теоретические конструкции, акцентирующие внимание на объективно складывающемся неравном положении тех или иных национальных хозяйственных систем (равно как и регионов) в глобальной геоэкономике, отсутствии паритетного характера в экономических отношениях между отдельными территориями. В их числе необходимо назвать теорию империализма и неокOLONиализма (Р. Гильфердинг, О. Бауэр, В. Ульянов), теории модернизации и неозволюционизма (М. Вебер, Т. Пирсон, Ш. Эйзенштадт, Г. Мюрдаль), теории периферийной экономики и зависимого капитализма (Р. Пребиш, С. Фуртадо, Т. Дос Сантос)³.

В последние 20–25 лет доминантным фактором диспропорциональности всё более выступает становление мирохозяйственной системы, глобализация. Одновременно в складывающемся ведущем «ядре» мировой экономики (США и Западной Европе) наметилась резкая тенденция смены веду-



щих факторов регионального развития, выразившаяся в деконцентрации производства и населения. Речь идет о распространении так называемой «третьей волны» О. Тоффлера, то есть переходу к обществу, основанному на телекоммуникациях, переработке информации и т.п. В этих условиях эффект агломерации в экономике, связанный с экономией на транспортных издержках, перестанет действовать; экономическая активность фактически может размещаться где угодно; качество среды становится ресурсом производства⁴. В результате количество «полосов развития» увеличивается и они приобретают новые пространственные очертания. Принадлежность к ним становится важнейшим фактором инновационного роста и конкурентоспособности отдельных фирм, корпораций и в целом мезоэкономик, вынужденных действовать в условиях дальнейшего возрастания территориальных контрастов в экономической, технологической и социальной сферах, углубления диспропорциональности.

В новых геоэкономических условиях логическим дополнением общих теорий центро-периферийного устройства становятся сравнительно немногочисленные современные так называемые «динамические теории» размещения (учитывающие и сам факт диспропорциональности, и инновационную природу данного процесса). В рамках последних, в частности, выделяются стадии территориального развития промышленных фирм, на каждой из которых компании руководствуются различными критериями размещения. Первый – «локализация» – размещение новых промышленных фирм и предприятий на новых территориях. Второй – «селективная субурбанизация» – наращивание мощностей этих фирм по мере укрепления их рыночных позиций на изначально выбранных территориях. Третий – «дисперсия» – продвижение промышленной фирмы далее на периферию. И, наконец, четвертый – «перемещение центров тяжести в размещении» – перенос производства под воздействием обновления промышленной структуры, например, на основе технологических нововведений, из-за изменения структуры спроса, эволюции старых отраслей и производств. Фирмы – носители процессов обновления – нередко размещаются за пределами возникших крупных промышленных центров, что возвращает процесс на стадию «локализации»⁵.

В данном случае уместно также отметить, что в ситуации возрастающей социально-экономической динамики и дальнейшей эволюции региональной организации экономики идентификация той или иной территории (региона, субрегиона и т.д.) как «центра», «полупериферии», либо «периферии» носит очевидный элемент условности. Последнее связано, прежде всего, с тем, что появляются новые полюсы, при этом старые приходят в упадок и все более вытесняются первоначально на полупериферию, а затем и на

периферию (наглядный и наиболее свежий пример тому – Россия). Кроме того, многое зависит от масштаба компаративистского исследования: территория, по всем параметрам характеризуемая, к примеру, как полупериферия в системе национальной экономики (например, Краснодарский край), может одновременно выступать в качестве «центра» для макрорегиональной системы (юга России) и т.д.

Характерная для последних лет эволюция представлений о сущности диспропорциональности сопряжена также с уточнением соотношения категорий «рост» и «развитие». Именно последнее, являясь основополагающим целевым ориентиром экономической политики, корреспондирует с диспропорциональностью, идентифицирует складывающуюся систему «центр – периферия».

Реалии диспропорциональности получили своё отражение и в так называемых теориях «кумулятивного роста» (Н. Калдор, Г. Мюрдаль, Х. Ричардсон, Дж. Фридман и др.), согласно которым основным фактором, способствующим сохранению различий в темпах экономического роста, выступает притягательность для экономики крупных городских агломераций. В частности, по мнению Дж. Фридмана, формирование центров (ядер) роста протекает в четыре стадии: 1) наличие большого числа локальных ядер, мало влияющих на окружающие их территории; 2) появление одного наиболее мощного ядра, формирующего полюс роста и оказывающего воздействие на обширную периферию; 3) развитие еще нескольких ядер, приводящее к образованию полицентрической структуры полюсов роста; 4) слияние ядер в полиареальную структуру с мощной периферией⁶.

Данная теоретическая модель очерчивает прежде всего территориальный аспект диспропорциональности, становление и эволюцию «полюсов роста». Составляющие ее основу инновационные изменения затрагивают при этом не только собственно территориальную, но и отраслевую структуру, причём именно наличие (либо отсутствие) на той или иной территории современных отраслей, производств и в целом видов хозяйственной деятельности (а также ее притягательность для последних) выступает фактором позиционирования последней в системе «центр – периферия».

Соответствующие представления излагаются, в частности, в концепции Ж.-Р. Будвиля, согласно которой развитие производства не происходит равномерно во всех отраслях хозяйства – всегда можно выделить динамичные, так называемые «пропульсивные» отрасли. Они являются стимулом развития всей экономики и представляют собой «полюса развития». Благодаря процессу концентрации производства пропульсивные отрасли сосредоточиваются в определенной точке (регионе) – «центре (полюсе) роста». Основыва-



ясь на теории центральных мест В. Кристаллера, Ж.-Р. Будвиль предложил их классификацию, выделяя: мелкие и средние «классические» города, специализирующиеся на отраслях третичного сектора и обслуживающие прилегающую сельскую местность; промышленные города среднего размера с диверсифицированной структурой хозяйства, развивающегося за счёт внешних влияний; крупные городские агломерации с развитой структурой хозяйства, включающей пропульсивные отрасли, что обуславливает автономность роста; полюсы интеграции, охватывающие несколько городских систем и определяющие всю эволюцию пространственных структур.

Приведем некоторые примеры существования межрегиональной диспропорциональности в современной России. Например, существующие различия между наиболее обеспеченными и наиболее бедными регионами страны по душевому валовому региональному продукту (ВРП) (более чем в 20 раз), свидетельствуют об огромных диспропорциях в уровне развития регионов. Так, к примеру, в 17 более развитых регионах России показатель валового регионального продукта на душу населения превышает соответствующий показатель в 17 наименее развитых регионах почти в 7 раз. Или же, например, уровень бюджетных поступлений на душу населения в Ханты-Мансийском АО пре-

вышает средний показатель по России более чем в 10 раз, в то время как в Республике Дагестан соответствующий показатель более чем в 8 раз ниже среднероссийского уровня. Интересны расчеты Л.И. Нестерова по разрыву между высшим и низшим значениями основных социально-экономических показателей по субъектам Российской Федерации в 2000–2006 гг. в размах: по численности населения – 44; по общему объему валового регионального продукта – 273, на душу населения – 21; по уровню среднедушевых денежных доходов – 10; по общему объему промышленной продукции – 280, на душу населения – 64; по общему объему сельскохозяйственной продукции – 78.9, на душу населения – 9.6; по общему объему основного капитала – 286, на душу населения – 95; по общему объему капитальных вложений – 25, на душу населения – 12⁷.

Сегодня в России десять наиболее развитых регионов обеспечивают производство около 55% суммарного ВРП (табл. 1). Характерно, что наблюдается нарастание тенденции сужения числа регионов, производящих большую часть ВРП страны. По оценкам Министерства экономического развития и торговли РФ, бюджетная обеспеченность (доля собственных доходов в общих расходах бюджета субъекта) самого «богатого» региона страны и превосходит таковую самого «бедного» примерно в 6–7 раз.

Таблица 1

Доля отдельных субъектов РФ в суммарном ВРП России, %⁵

Субъекты РФ	Доля в 2006 г., %	Субъекты РФ	Доля в 1996 г., %
1. г. Москва	21.1	1. г. Москва	10.2
2. Тюменская область	10.3	2. Тюменская область	6.3
3. Московская область	3.9	3. Свердловская область	3.8
4. г. Санкт-Петербург	3.8	4. Московская область	3.6
5. Татарстан	2.8	5. г. Санкт-Петербург	3.2
6. Свердловская область	2.7	6. Самарская область	3.2
7. Самарская область	2.4	7. Красноярский край	3.0
8. Красноярский край	2.4	8. Нижегородская область	2.8
9. Краснодарский край	2.4	9. Башкортостан	2.7
10. Башкортостан	2.4	10. Челябинская область	2.7
Всего 10 субъектов	54.1	Всего 10 субъектов	41.5

Для выявления имеющихся диспропорций в региональном развитии осуществлена группировка регионов по размеру ВРП (с учетом покупательной способности) в расчете на душу населения (табл. 2). Так, пятая часть регионов страны имеет размер ВРП на душу населения менее 50 тыс. руб., в которых проживает 9.8% населения, и при этом в них производится всего 3.6% ВРП. Свыше 150 тыс. руб. на душу имеется в шести регионах, являющихся в основном нефте- и газодобывающими территориями.

Существующая сегодня межрегиональная дифференциация позволяет проводить типологизацию регионов по разным характеристикам: по уровню и темпам роста номинальных доходов населения; по соотношению денежных доходов и прожиточного минимума (по покупательной способности); по доле населения с доходами ниже прожиточного минимума; по динамике производства; по уровню и динамике бюджетной обеспеченности; по степени их бюджетной самостоятельности и ряду других критериев.



Таблица 2

Группировка регионов России по размеру ВРП на душу населения
(с учетом уровня покупательной способности на душу населения в 2007 г., тыс. руб.)¹⁰

Группы регионов по ВРП (с учетом уровня покупательной способности на душу населения (тыс. руб.))	Регионы		Удельный вес групп, %	
	Количество	% к итогу	Численность населения	ВРП
До 50	19	21.3	9.8	3.6
51–100	54	60.7	64.8	5.1
101–150	10	11.2	16.7	16.9
Свыше 150	6	6.7	8.7	28.1
Итого	89	100	100	100

Протекающие в современной России процессы системной модернизации, становление рыночной экономики не только инициируют осязаемый всплеск интереса к проблематике территориальной социально-экономической диспропорциональности, но и фактически продуцируют дальнейшее нарастание диспропорций и асимметрии в системе «центр – периферия», причём на всех уровнях пространственной иерархии: общенациональном, региональном, локальном.

Причины, порождающие диспропорции в социально-экономическом развитии регионов России, многообразны: естественные различия природно-климатических условий, состав и масштабы природных ресурсов, местоположение (центр, периферия и др.), сложившаяся воспроизводственная структура, уровень и состав населения, динамика социально-экономических и политических процессов на макроуровне, состояние производственной и социальной инфраструктуры, степень урбанизации и пр.

Однако, наряду с естественными существует комплекс причин, возникших вследствие неадекватных политических и экономических решений, находящихся в противоречии с социальными целями реформы. Примерами, относящимися к субъективным обстоятельствам, порождающим межрегиональные диспропорции, могут служить: государственная политика, создающая преимущества либо дискриминирующая отдельные регионы, разрыв (временной, пространственный) в проведении экономических реформ на региональном уровне; неурегулированность правовых основ, а также неэффективность самого механизма реализации действующего законодательства; необоснованные преференции и льготы, предоставляемые федеральным центром отдельным регионам.

Результатами этих и других подобных явлений служат существенно превышающие допустимые нормы различия в уровне доходов «бедных» и «богатых» слоев населения во внутрирегиональном и межрегиональном разрезе; неравномерность в распространении и углублении экономического кризиса в различных регионах, в конечном итоге – неэффективность единого экономического пространства и образование в

регионах локальных рынков, характеризующихся существенными различиями.

Проблема межрегиональных диспропорций своими корнями уходит в историю развития советского государства, в котором ускоренными темпами развивались отдельные республики, столичные города и в то же время многие области и регионы существенно отставали в своем экономическом и социальном развитии. Межрегиональные диспропорции в экономике России имеют своим источником структурную политику развития национального хозяйства в СССР. В условиях планово-директивной системы, в ее осуществлении определяющая роль принадлежала доктрине приоритетного развития предприятий группы «А», т.е. производство средств производства, в ущерб развитию предприятий группы «Б», т.е. производство предметов потребления.

Отраслевые диспропорции нарастали в условиях неравномерности развития территорий, а также повышения удельного веса и роли национальных республик и консервации экономического развития старых промышленных районов. Преимущественное развитие получили регионы, производящие продукцию отраслей группы «А». Расширение площадей экономической деятельности, разработка новых месторождений природных ресурсов в военно-стратегических целях, выравнивание экономического и социального положения в развитых и отсталых районах в довоенный период могли характеризоваться как основные цели региональной политики советского государства. Однако рост капиталовложений по этим направлениям, с экономической точки зрения, был не эффективен, так как данные капитальные вложения не окупались и не могли окупаться ввиду удаленности от индустриальных центров и слабой изученности территорий национальных окраин, более низкой производительности труда на новых предприятиях, чем в индустриально-развитых районах страны, неблагоприятной динамики занятости во вновь осваиваемых районах. Достаточно сказать, что темпы роста российской (РСФСР) экономики были на 25–30% ниже общесоюзных в связи с проводившейся в СССР политикой ускоренного хозяйственного развития союзных республик и, в первую очередь, бывших нацио-



нальных окраин Российской империи. Таким образом, практика диспропорционального развития регионов и появление в народнохозяйственной структуре регионов-доноров, за счет которых развивались отсталые регионы, была заложена еще в довоенный период.

Еще одним условием, порождающим межрегиональные диспропорции в недавнем прошлом, являлся механизм финансирования социальной сферы. В мировой практике социальная сфера, как известно, оплачивается из многих источников, в частности непосредственно потребителями (например, расходы на питание, медицину, образование за счет средств местных бюджетов, за счет национальных государственных целевых фондов и программ, фирмами для своих работников, из страховых фондов). В СССР основные инвестиции на социальное развитие осуществлялись из централизованных государственных источников. Тем самым возможности различных регионов уравнивались. Зачастую покрытие социальных расходов осуществлялось также средствами предприятий, которые выделялись через соответствующие министерства. Однако в условиях, когда существовало неравномерное развитие различных регионов, естественно, возможности предприятий в разных регионах были различными. В силу данного обстоятельства в индустриально-развитых регионах социальная сфера финансировалась на более высоком уровне, чем в тех регионах, которые отстали в своем развитии, как, например, в аграрных регионах.

В ходе современной реформы российской экономики сформированы новые условия развития межрегиональной диспропорциональности. Вот некоторые из них.

Во-первых, фактически произошел переход от моноцентризма государственно-монополистического типа к многоуровневому управлению с распределением функций между органами федеральной власти в центре и в регионах, а также на уровне местного самоуправления. При этом существование централизованных финансовых потоков и системы распределения бюджетных средств поставило в качестве одной из центральных проблем управления межбюджетными отношениями, а не воспроизводственных процессов в регионах. В этом процессе наиболее значим субъективный подход с точки зрения реального влияния и возможностей воздействовать на «центр» отдельных губернаторов и федеральных депутатов правящей партии. Это является субъективной причиной развития межрегиональных диспропорций.

Во-вторых, производство в новых условиях должно было перейти к рыночному мотивационному механизму с ориентацией производства на удовлетворение потребностей платежеспособного спроса. Однако в качестве главного мотива в деятельности предприятий выступила прибыль, получаемая от продажи импорта, а также воз-

можность получения других доходов в результате преимущественно коммерческой непроемственной деятельности. Реализация возможности получения прибыли подобными средствами в регионах неодинакова в силу их различий, как в плане естественных условий, так и в экономическом развитии. Неравные условия и возможности в данном случае служат еще одним фактором развития межрегиональных диспропорций.

В-третьих, сложилась система распределения и получения инвестиций, характеризующаяся тем, что инвестиционные потоки регулируются монопольным положением инвесторов, а также факторами субъективного свойства, то есть волевыми решениями, в большей степени личными связями руководителей регионов. Такой характер служит импульсом межрегиональных диспропорций.

В-четвертых, реализуется неадекватная государственная политика регулирования цен на продукцию естественных монополий. Необоснованно высокие ставки налогообложения обусловили: завышенный уровень цен на сырье и энергоносители; диспаритет цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства; монополизм в ценообразовании значительной части товаров народного потребления и услуг. Именно данные обстоятельства послужили причиной углубления межрегиональных диспропорций между субъектами-донорами и субъектами-реципиентами. Как известно, в числе доноров оказались субъекты-производители сырья, энергоносителей, продукции машиностроения, химии и нефтехимии и пр. При этом разрыв в экономических и социальных показателях между интенсивно развивающимися и проблемными регионами нарастает.

В-пятых, в экспортных операциях, вследствие определяющей доли в экспорте России сырья и энергоносителей, преимущество получили регионы, на территории которых производится данная продукция, а также Москва, где находятся головные предприятия крупнейших фирм сырьевых, топливно-энергетических и других отраслей, производящих продукцию на экспорт. В импорте также проявился приоритет Москвы и Санкт-Петербурга, а также некоторых региональных центров, сконцентрировавших наиболее значительные валютно-финансовые ресурсы. Именно здесь реализуется продукция крупными оптовыми партиями, а следовательно, имеет место наиболее масштабный товарооборот, присваивается основная масса прибыли. Монополизм Москвы и ограниченные возможности многих других субъектов Федерации в экспорте и импорте служат причиной развития межрегиональных диспропорций во внешней экономической деятельности регионов.

Эти и другие причины межрегиональной диспропорциональности влияют на обеспечение воспроизводственного процесса на уровне регионов. Воспроизводственный процесс обеспечивается наличием необходимых ресурсов (материальных,



природных, трудовых, финансовых и пр.). Однако в силу различных причин регионы, являющиеся элементами единого национального социально-экономического пространства, располагают различными ресурсными базами. Исходя из этого воспроизводственная проблема на региональном уровне решается в большинстве регионов не за счет собственных (внутрирегиональных) ресурсов, а за счет средств федерального бюджета. При этом регионы дифференцируются на доноров и реципиентов.

Дифференциация воспроизводственных возможностей регионов и их роль в формировании и использовании средств федерального бюджета служат условиями диспропорциональности в развитии различных регионов, в ходе которой на одном полюсе развиваются регионы, концентрирующие преимущественную часть властных полномочий и финансовые ресурсы, на другом – регионы, не располагающие в необходимой мере ни тем, ни другим. В результате формируются региональные «ядро» и «периферия». В своем стремлении приблизиться и войти в «ядро» регионы активно используют средства политики, монополизм во всех его проявлениях, отношения между региональными элитами и представителями властных структур.

В результате наряду с общими правилами у отдельных регионов появляются эксклюзивные права и льготы, особые, утвержденные двусторонними договорами, отношения между центром и регионами. В рамках единого социально-экономического пространства образуются, с одной стороны, привилегированные регионы, с другой – остальные. В этих условиях дифференциация регионов дополняется дискриминацией «региональным ядром» «региональной периферии». Наряду с нормальными экономическими условиями формирования доходов на региональном уровне, «регионы ядра» (прежде всего Москва) используют эксклюзивные возможности присвоения части доходов «региональной периферии». Например, в Москве сконцентрировано до 70–80% финансовых ресурсов страны. Это денежные средства крупных государственных и коммерческих структур, а также банков, аккумулирующих финансовые ресурсы регионов и концентрирующих доходы в Москве или за рубежом. В частности, сырьевые предприятия в ресурсодобывающих регионах в современных условиях в своей значительной части являются подразделениями фирм, базирующихся в Москве, поэтому регионы не могут собирать с них налоги, а доходы от деятельности данных фирм уходят в Москву.

Как представляется, явления дифференциации в развитии регионов, возникающие вследствие дискриминации одних регионов другими, не должны прогрессировать, поскольку это прямой путь к нарушению единого экономического и социального пространства национальной эконо-

мики, поле обострения политических, экономических, социальных противоречий.

В условиях роста цен на все виды продукции и, прежде всего, сырье и энергоносители, регионы испытали в своем развитии кризисные явления, выразившиеся в падении производства, росте неплатежей, резком снижении инвестиций, в первую очередь в промышленность. В этих условиях развивается процесс стремительной диспропорциональности экономического и социального развития регионов. В.Е. Селиверстов выделил два этапа развития межотраслевых диспропорций в современной России:

– первый, до начала 2000 года, характеризуется резким отрывом регионов сырьевой экспортной направленности, который имел своим следствием развитие диспаритета, проявившегося в явном обозначении регионов-лидеров и аутсайдеров;

– на втором этапе, начиная с 2000 года и по сей день, межрегиональные диспропорции обрели новое качество, выразившееся в том, что обозначились лидеры по темпам отрыва – регионы, сконцентрировавшие в невиданных ранее масштабах реальную финансовую власть⁸.

Асимметрия на современном этапе проявляется, по мнению экспертов проекта «Тасис» (проект, направленный на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии регионов России), как в экономической и социальной сферах, так и в институциональных и правовых аспектах российского федерализма⁹. В свою очередь, отмеченная неравномерность развития регионов, по убеждению А. Шохина, вынуждает центр усиливать пресс перераспределения на передовые регионы, развитие которых в этих условиях затормаживается, в то время как отсталые регионы лишь увеличивают свою зависимость от федеральных дотаций, а следовательно, побуждает центр руководствоваться не столько экономическими соображениями эффективности, сколько политическими соображениями равенства между регионами¹⁰.

Тем не менее сейчас достаточно распространено и такое мнение, согласно которому в экономическом плане «... нормально Российская Федерация может развиваться только как асимметрическая федерация. Отказ от этого принципа неминуемо приводит к возврату страны в унитарное русло. Принцип асимметричности не приемлет равноправие субъектов, что на современном этапе энергично выдвигается федеральным центром»¹¹. Подобного же мнения придерживается и ряд других авторов: «Попытки подавить асимметричность статусов субъектов Федерации ведут к выхолащиванию федеративных отношений, к фактическому унитаризму государственного устройства».

Другими словами, обосновывается необходимость формирования новой государственной политики регионального развития, в основе которой вместо политики выравнивания уровня регионального развития лежал бы принцип дис-



пропорционального или поляризованного (сфокусированного) развития отдельных регионов-лидеров («опорных регионов»), которые могли бы потянуть за собой остальные территории.

В рамках этой модели предлагается осуществлять концентрацию финансовых, административно-управленческих, человеческих и других ресурсов в «опорных регионах», которые быстрее обеспечивают отдачу вкладываемых бюджетных вложений, при этом отказавшись от принципа выравнивающего развития регионов страны. Оставшиеся регионы целесообразно разделить на отсталые и депрессивные. Предполагается, что отсталые регионы будут получать социальные трансферты, а в отношении депрессивных регионов будет производиться селективная бюджетная (грантовая) поддержка инициатив, ориентированных на экономический рост и увеличение налоговой базы.

Следует отметить, что поляризованное развитие – это известный инструмент рыночной экономики, который применяется как на уровне стран, так и в конкретных отраслях экономики. В основе теории полюсов роста, предложенной французским экономистом Ф. Перру, лежит представление о ведущей роли лидирующих отраслей, создающих новые товары и услуги. Центры и ареалы экономического пространства, где размещаются предприятия лидирующих отраслей, становятся полюсами притяжения факторов производства, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации предприятий и формированию полюсов экономического роста.

Эта же концепция лежит и в основе практикующегося в последнее время в аграрном секторе механизма, когда вместо равномерного распределения скудных средств господдержки по большому кругу предприятий АПК они в первоочередном порядке направляются в ведущие предприятия отрасли. Тем не менее, практика показывает, что нужно осторожно использовать этот принцип, поскольку одностороннее перенаправление средств господдержки отдельным лучшим предприятиям, обеспечивающим наивысшую окупаемость, лишает слабые хозяйства всяких перспектив и шансов своего оздоровления с участием государства.

Несложно просчитать возможные риски при использовании этой теории в отношении целых регионов, которые в силу разных объективных обстоятельств существенно различаются по своему природно-производственному потенциалу. К тому же свое вхождение в рынок регионы начинали с разных стартовых позиций, поскольку практиковавшийся в советские годы принцип разделения труда обеспечивал создание инфраструктуры тех отраслей, для которых имелись благоприятные условия в данном регионе. Поэтому, например, в регионах, которые играли роль поставщика плодоовощной и другой сельхозпродукции в другие регионы страны, создавались в первую очередь

соответствующие мощности для их производства и переработки, тогда как во многих регионах были созданы высокотехнологичные производства, что в рыночных условиях выступает их выгодным конкурентным преимуществом.

За годы экономических реформ произошло дальнейшее усиление поляризации регионов по уровню развития. Наивно рассчитывать на целенаправленное укрепление поляризации в надежде, что регионы-локомотивы потянут за собой отстающие регионы. На наш взгляд, регионы-лидеры просто уйдут в еще больший отрыв от регионов-аутсайдеров, и нет гарантии, что они начнут подтягивать остальных до своего уровня. Экономика регионов страны не настолько тесно переплетается между собой, чтобы придание импульса одним автоматически сказывалась и на остальных в форме прихода инноваций волнообразным способом. Отметим, что сегодня не чувствуется активного желания взаимодействовать со стороны регионов-лидеров, которые значительно опережают своих соседей. И это притом, что регионами-аутсайдерами делается немало, чтобы привлечь капитал из ведущих регионов для совместной разработки взаимовыгодных проектов.

Мировой опыт также наглядно показывает, что в таких условиях происходит процесс, когда развитые страны становятся еще богаче, а слабые даже теряют надежду на создание элементарных условий проживания, не говоря уж о подтягивании своего уровня экономического развития до стран-лидеров. И этот разрыв в мире высоких технологий только усиливается.

В едином государстве для федеральных органов становиться крайне важным обеспечить справедливый баланс интересов центра и регионов, что, в свою очередь, укрепляет федеративные отношения и целостность государства. Очевидно, что сегодня еще рано и неоправданно отказываться от концепции выравнивания уровня социально-экономического развития регионов, нужно шире использовать возможности государства и общества для сглаживания диспропорций в региональном социально-экономическом развитии.

Примечания

- ¹ Цит. по: Булгакова О.А., Джурбина Е.М. Понятийно-терминологические основы концепции территориальной социально-экономической поляризации // Региональная экономика: теория и практика. 2004. № 4. С. 11.
- ² Цит. по: Валерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб., 2001.
- ³ Трофимов А.М., Игонин Е.И. Концептуальные основы моделирования в географии. Казань. 2001.
- ⁴ Капустина Л.М. Эволюция отношений регионов и центра России // Региональная экономика: теория и практика. 2001. № 3. С. 26.
- ⁵ Нестерова Л.И. Стратегия регионального развития:



- выравнивание или поляризация // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 2.
- 6 Селиверстов В.Е. Современные тенденции региональной политики в России // Общество и экономика. 2006. № 5. С. 8.
- 7 Дружинин А.Г., Ионов А.Ч. Концептуальные основы регионализации экономики. Ростов н/Д, 2003. С. 83.
- 8 Шохин А. Децентрализация экономической и финансовой системы России как инструмент оздоровления

- межбюджетных отношений // Экономика и управление. 1999. № 2. С. 24.
- 9 См.: Юсупов К.Н. Региональная экономика (теория и практика). Уфа: Изд-во Башк. ун-та, 2004.
- 10 См.: Бугера М. Асимметрия Российской Федерации и совершенствование федеральной и региональной политики // Экономика и управление. 2008. № 1. С. 17.
- 11 См.: Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2000.

УДК [331.5:004.9](4)

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ВИДЫ ВИРТУАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ

М.В. Голубниченко

Саратовский государственный университет,
кафедра финансов и кредита
E-mail: mvl04@mail.ru

Изменения в системе социально-трудовых отношений, связанные с широким распространением и применением в трудовой жизни Интернет-технологий и информационных систем, приводят к виртуализации социально-трудовых отношений и занятости как важнейшего их элемента, возникает виртуальная занятость. В статье выделены ее основные черты и виды.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, виртуализация, виртуальная занятость.

Basic Features and Forms of Virtual Employment

M.V. Golubnichenco

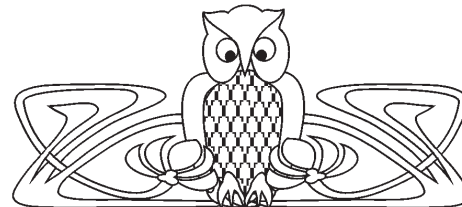
The 21 century is the time of information. Internet-technologies and information systems are very popular nowadays. Many people make use of it in everyday life, in their work. As a result there are socio-labour relations virtualization and virtual employment. This article deals with basic features and forms of virtual employment.

Key words: socio-labour relations, virtualization, virtual employment.

В связи с развитием и распространением информационно-коммуникационных технологий в настоящее время появляются новые способы взаимодействия между субъектами социально-трудовых отношений: с помощью современных телекоммуникаций при наличии расстояния между ними. Осуществляется виртуализация социально-трудовых отношений.

Поскольку важным элементом социально-трудовых отношений является занятость, процесс виртуализации приводит к возникновению ее виртуальной формы. Она основана на использовании информационных технологий (ИТ) в качестве основы организационных связей, что позволяет менять ее пространственные параметры, активно использовать гибкие режимы рабочего времени.

Для виртуальной занятости характерны следующие черты:



1. *Значительное снижение доли физического труда.* В процессе виртуализации падает роль физического воздействия на предмет и средства труда. На первый план выходит умственная составляющая труда. Виртуальная занятость связана с умственным трудом, с получением, обработкой и передачей информации. Работник должен обладать высокой восприимчивостью к нововведениям, поскольку в виртуальной экономике осуществляется формирование новых, не известных ранее информационных ресурсов и систем, рабочие места оснащаются современными техническими средствами. Работнику необходимо совершенствовать свои профессиональные знания и повышать квалификацию.

2. *Широкое применение информационно-коммуникационных технологий в трудовой деятельности.* Само понятие виртуальная занятость подразумевает обязательное использование информационно-коммуникационных технологий.

3. *Рост профессионально-квалификационного уровня рабочей силы,* что связано с формированием нового информационно-профессионального пространства. Появление новых профессий, изменение устоявшихся профессиональных направлений в соответствии с развивающимися информационными технологиями приводят к развитию профессионально-квалификационного уровня рабочей силы. Доминирующим в виртуальной экономике становится высококвалифицированный труд. В связи с этим можно отметить, что в виртуальной экономике функционирует новый вид трудовой деятельности – информационный труд. Информационный труд в экономической литературе определяется как система отношений в деятельности, связанной с воспроизводством информационных ресурсов и их эксплуатацией¹. Так, деятельность виртуальных работников связана с превращением информационных и интеллектуальных ресурсов в необходимые для личного и общественного потребления информационные продукты и услуги.



4. *Повышение гибкости занятости.* Различные виды гибкости здесь достигают высших форм. По мнению американского социолога А. Каллеберга, «стандартная организация иерархических трудовых отношений является исторической аномалией, а разнообразные формы нестандартной занятости – общим правилом»². М. Кастельс считает, что «традиционная форма работы, основанная на занятости в течение полного рабочего дня, четко очерченных профессиональных позициях и модели продвижения по ступеням карьеры на протяжении жизненного цикла медленно, но верно размывается»³. На наш взгляд, при виртуальной занятости значительно расширяется:

- пространственная гибкость;
- временная гибкость.

Пространственная гибкость виртуальной занятости проявляется в том, что виртуальный работник может организовать виртуальное рабочее место и осуществлять трудовую деятельность практически в любом месте при наличии компьютера, модема и мобильного телефона.

Временная гибкость связана с тем, что виртуальная занятость:

- часто носит временный характер, основанный на применении трудовых договоров, рассчитанных на определенный срок. Использование срочных трудовых контрактов широко распространено в сфере виртуальных социально-трудовых отношений. Часто виртуальный работник получает от работодателя или заказчика (если работник является самозанятым) задание, для выполнения которого требуется определенное время, которое фиксируется в срочном трудовом договоре;

- может являться неполной занятостью, при которой работник трудится меньшее количество часов, чем то, которое считается нормальным или стандартным для данного типа деятельности. Виртуальная работа подразумевает гибкий рабочий график. Виртуальный работник может трудиться меньшее количество часов, чем работники, занятые полное время, так как он большей частью сам распределяет время между работой и досугом и может отдавать предпочтение досугу. При традиционной занятости решение о переводе работника на неполный рабочий день чаще исходит от работодателя, а при виртуальной занятости инициатива трудиться неполный рабочий день часто исходит от работника;

- может характеризоваться сверхурочной занятостью, при которой виртуальный работник трудится большее количество часов, чем то, которое считается стандартным (более 40 часов в неделю).

Кроме того, благодаря гибкости виртуальной занятости, имея основное место работы, человек может работать виртуально за компьютером в свободное от основной работы время, то есть

виртуальная занятость будет вторичной по отношению к традиционной занятости.

5. *Широкое распространение неформальной занятости,* связанное с тем, что проследить за нарушениями в сфере виртуальных социально-трудовых отношений весьма сложно, и работодатели часто не заключают трудовые договора с работниками, предпочитая оставаться «в тени» и не платить налоги с заработной платы в бюджет и внебюджетные фонды.

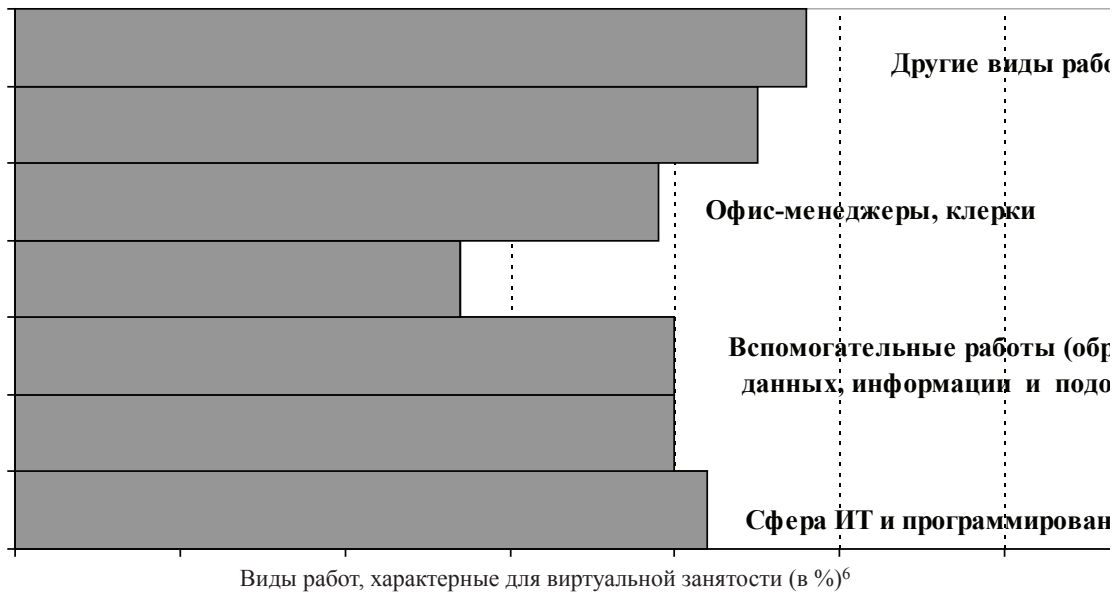
6. *Возникновение самозанятости нового типа,* при которой осуществляется трудовая деятельность удаленно от офиса посредством подключения собственного персонального компьютера к сети Интернет. Кроме того, возникает фиктивная самозанятость, при которой работник трудится под контролем предприятия, но является номинально самостоятельно работающим человеком.

Поскольку виртуальная занятость связана с обработкой информации с помощью информационных технологий, невозможно отделить от человека созданный им с помощью его интеллектуальных способностей продукт. Следует согласиться с мнением М.Г. Делягина, что «эта неотчуждаемость результатов труда является ключевым (с точки зрения общественных отношений) отличием информационных отношений от всех прежних, накопленных за тысячелетия развития человечества»⁴.

Развитие виртуальной занятости ведет к росту числа работников, связанных с деятельностью по предоставлению деловых услуг и управлению, с различными видами управленческой деятельности. Работодатели, принимавшие участие в исследовании ЕСаГТ⁵, выделили некоторые виды работ, характерные для виртуальной занятости (рисунок).

Широко распространенными профессиями в сфере виртуальной занятости являются следующие:

- веб-дизайнер – его работа связана с разработкой дизайна сайтов, макетов страниц, рекламных объявлений, логотипов;
- баннермейкер – специалист, имеющий отношение к дизайну и развитию (продвижению) сайта;
- веб-девелопер – программист, который разрабатывает новые программы в зависимости от поставленных перед ним целей или руководит группой программистов и разработкой сайтов;
- контент-редактор (менеджер) – специалист, который следит за наполнением корпоративных сайтов, в его обязанности входит текстовое наполнение сайта или портала, постоянное обновление информации;
- форекс-трейдер – его работа связана с игрой на курсе валют с помощью системы «Форекс» (Forex), он должен уметь виртуально управлять деньгами в реальном времени и совершать мгновенные сделки через Интернет.



Виртуальными работниками также могут быть программисты, дизайнеры, риэлтеры, переводчики, редакторы, модераторы, мультипликаторы, иллюстраторы, специалисты обработки баз данных и программисты, проектировщики, инженеры, маркетинговые специалисты, медицинские специалисты, журналисты, аналитики, авторы текстов, корректоры, рецензенты, координаторы проектов, торговые представители и другие.

В России наиболее широкое распространение виртуальная работа получила в таких сферах деятельности, как журналистика, консалтинг, программирование.

Можно выделить следующие виды виртуальной занятости:

1) надомная виртуальная работа – вид занятости, при котором работники осуществляют свои трудовые обязанности на дому;

2) мобильная виртуальная работа – вид занятости, при котором работники осуществляют свои трудовые обязанности вне дома и вне рабочего места в офисе (в командировках, на объектах клиентов, по пути на работу и т.д.). Так, мобильными виртуальными работниками могут быть торговые агенты и инженеры по обслуживанию, а также некоторые руководители, которые постоянно перемещаются с ноутбуком и мобильным телефоном, давая указания работникам на расстоянии;

3) дополнительная виртуальная работа – вид занятости, при котором на долю виртуальной работы приходится менее одного рабочего дня в неделю. Такой вид занятости, как правило, является дополнительным к традиционной занятости работника в офисе;

4) виртуальная работа в специализированном виртуальном центре – вид занятости, при котором сотрудник определенной компании трудится в специальном центре, организованном сторонней

организацией и оснащенной соответствующей техникой и средствами коммуникации (высокоскоростным доступом в сеть Интернет, к общедоступным базам данных), то есть работа осуществляется через фирму-посредника, организующую центр коллективного обслуживания виртуальных работников.

Таким образом, проанализировав основные черты виртуальной занятости можно определить ее как вид занятости, основанный на удалении работника от офиса, гибком режиме рабочего времени и использовании информационно-коммуникационных технологий в качестве основы организационных связей.

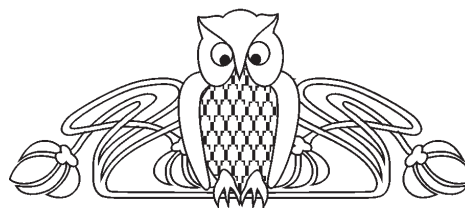
Примечания

- 1 См.: *Фабричное С.А.* Информационный труд: теория, методология и эффективность: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2001. С. 5.
- 2 *Kalleberg A.* Nonstandard Employment Relations: Part-time, Temporary and Contract Work. L., 1998. P. 342.
- 3 *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ.; Под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: Гос. ун-т Высшая школа эк-ки, 2000. С. 255.
- 4 *Деягин М.Г.* Мировой кризис: общая теория глобализации // http://www/cis 2000.ru/publish/books/book_39.
- 5 ЕСaTT – Electronic Commerce and Telework Trends – проект, осуществленный при поддержке комиссии Евросоюза, в рамках которого в 1999–2000 гг. проводилось исследование тенденций в области развития электронной коммерции и виртуальной работы в десяти европейских странах, а также в США и Японии. Выборка охватила 7700 человек и 4158 организаций.
- 6 См.: *Скавитин А.В.* Телеработа в мировой экономической практике // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 6. С. 112.



УДК 334.012.23

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕРТИКАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ В ПРОДУКТОВЫХ ЦЕПОЧКАХ НА РОССИЙСКИХ РЫНКАХ



Е.В. Порезанова

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

В статье раскрыты особенности вертикального контроля в экономике России, дается понятие вертикальной интеграции, выделяются ее виды. Анализируется вертикальная квазиинтеграция на локальных рынках, исследуются стимулы и ограничения вертикальной интеграции в экономике России.

Ключевые слова: вертикальный контроль, вертикальная интеграция, вертикальная квазиинтеграция, продуктовая цепочка, мотивы вертикальной интеграции.

Features of Use of the Vertical Control in Grocery Chains in the Russian Markets

E.V. Porezanova

In article features of the vertical control in economy of Russia are opened, the concept of vertical integration is given, its kinds are allocated. It is analyzed vertical quasiintegration in the local markets, stimulus and restrictions of vertical integration in economy of Russia are investigated.

Key words: vertical control, vertical integration, vertical quasiintegration, grocery chain, motives of vertical integration.

В рыночной экономике существует много организационных форм ограничения конкуренции (таблица).

Организационные формы ограничения конкуренции

Степень устойчивости	Организационные формы ограничения конкуренции	
(от неустойчивых к устойчивым формам)	Горизонтальные	Вертикальные
Соглашения	Картели	Долгосрочные соглашения о поставке
Участие в собственности	Участие в капитале, синдикаты, взаимное членство в советах директоров	Участие в капитале, совместное управление, взаимное членство в советах директоров
Слияния и поглощения	Тресты, концерны	Вертикальные концерны

Рассмотрим такую организационную форму, как вертикальные концерны. Они возможны в рамках интеграционных процессов. Вертикально интегрированной называется фирма, включающая более одной стадии производства конечной продукции, в противоположность неинтегрированной фирме, приобретающей сырье и материалы для производства товара. Однако и неинтегрированная фирма может заключать долгосрочные контракты со своими поставщиками и покупателями, в которых помимо цен оговариваются вопросы особых условий поставки, особых условий реализации произведенной продукции, нормативов запасов, минимальной или максимальной цены перепродажи, которые формируют вертикальные ограничения в отрасли.

В пределах фирмы интеграционный процесс может осуществляться двумя путями. Первый, когда производство и реализация товаров расширяются за счет внутренних источников компании и при этом данный процесс приводит к появлению новой стадии производства, т.е. появлению иные этапов изготовления изделия,

которые ранее приобретались с рынка. Такая интеграция получила название естественной, поскольку объединяются ключевые технологические стадии производства. Здесь сохраняется, в известной мере, прежняя организация производства, прежний контроль над собственностью и над поведением подразделений, а также медленно расширяется сфера внутрифирменных властных отношений¹.

Второй путь предполагает приобретение необходимого бизнеса в виде компании. С расширением числа стадий производства, происходящим за счет присоединения других фирм, кроме технологически нужного бизнеса компания-покупатель вольно или невольно приобретает и сопутствующий бизнес приобретаемой компании. Поэтому проблема рационального использования активов не исчезает, а, напротив, становится еще более актуальной, поскольку приходится решать судьбу сопутствующих активов. Кроме того, фирме покупателю предстоит работа по адаптации менеджмента приобретенного предприятия. Следовательно, здесь несколько меняются и организация,



и контроль над собственностью, и контроль над поведением ранее независимого подразделения и также расширяется сфера внутрифирменных властных отношений.

Но в первом случае, когда речь идет об использовании внутренних источников трансформации фирмы, это происходит за счет укрупнения фирмы при сохранении всех участников отраслевого рынка, а сфера властных отношений как бы расширяется за счет расширения бизнеса. Во втором – рост концентрации происходит на фоне сокращения числа участников отраслевого рынка и выхода одних властных отношений за пределы фирмы и исчезновения их в приобретенной фирме. Поэтому при слиянии или поглощении интеграционные процессы отличаются от естественной интеграции.

Основным критерием для деления интеграции на полную, частичную и квазиинтеграцию является степень контроля над собственностью активной фирмой. В практике бизнеса одной из форм квазиинтеграции являются виртуальные корпорации. На сегодняшний день не существует единого определения виртуальной организации.

Основным критерием для деления на различные виды интеграции выступает степень однородности производимой продукции на интегрируемых предприятиях. Динамическое развитие рыночных структур связано с двумя типами вертикальной интеграции: «вперед», или «восходящей», и «назад», или «нисходящей». Когда компания стремится объединиться или установить вертикальный контроль над фирмами на последующих стадиях технологической цепочки, то осуществляется восходящая интеграция. Напротив, интеграция «назад» имеет место там, где движение расширения компании имеет тенденцию по направлению к источникам сырья. Следовательно, тип вертикальной интеграции зависит от того, в какой точке производственного процесса находится фирма, которая выступает инициатором.

В российской экономике неурегулированность отношений собственности и высокие транзакционные издержки ведут к появлению особого типа вертикальных отношений – вертикальной квазиинтеграции: вертикальному контролю над поведением других фирм, не закрепленному отношениями собственности. Вертикальная квазиинтеграция является существенным элементом той модели рынка, которая складывается в переходной экономике России².

Исследования вертикальных отношений строятся на анализе давальчества (толлинга). Отношения давальчества предусматривают сохранение права собственности поставщика промежуточной продукции на конечный продукт при условии оплаты добавленной стоимости его производителю. В условиях переходной экономики активное использование системы давальчества равнозначно возврату к нерыночным принципам

хозяйствования, когда поставщик сырья заменяет министерство или объединение. С точки зрения институционального анализа потребность в давальчестве объясняется особой формой транзакционных издержек: внешние транзакционные издержки, связанные с необходимостью получения рыночной информации и обеспечением выполнения контрактов, трансформируются во внутренние неявные издержки вертикального объединения, в частности, это помогает решить проблему неплатежей.

Отношения вертикальной квазиинтеграции могут охватывать не только крупные сектора и отрасли экономики, но и реализовываться в рамках локальных рынков. Примером последнего вида является рынок сахара-песка. Как установило исследование, взаимодействия на рынке сахара-песка следует рассматривать в рамках локальных (региональных) рынков. Проанализируем, каким образом вертикальные ограничения могут развиваться на относительно небольших региональных рынках.

Исследование ценообразования и вертикального контроля на рынке сахара России базируется на данных выборочного обследования рынка сахара, проведенного Государственным комитетом по статистике в 2006 г.³: производители – 35; сельскохозяйственные предприятия (производители сахарной свеклы) – 65; организации оптовой торговли – 65; предприятия-потребители – 121.

Обследованым были охвачены следующие регионы: Краснодарский край, Белгородская, Орловская, Курская, Тамбовская области – производящие и полностью обеспеченные продуктом собственного производства; Республика Мордовия, Ставропольский край, Брянская, Тульская и Нижегородская области – производящие сахар-песок, но не полностью обеспеченные продуктом собственного производства; Приморский край, Калининградская, Тверская, Калужская, Ростовская области – регионы – потребители сахара-песка.

Рынок сахара, судя по данным о концентрации производства, должен был бы быть отнесен к рынкам совершенной конкуренции: в 2006 г. индекс Херфиндаля–Хиршмана, рассчитанный по данным о продаже 97 сахарных заводов России, составлял 177.9. Индекс концентрации трех крупнейших продавцов составлял 11.2, шести – 19.2, восьми – 24.0. Эти показатели можно отнести к едва ли не самым низким по российской экономике. Однако более тщательный анализ позволил установить на рынке сахара наличие вертикального контроля над потоками продукта со стороны предприятий оптовой торговли и новых средних структур, так называемых «неторговых коммерческих организаций». Для определения влияния различных агентов рынка (производителей сахара, производителей сахарной свеклы, предприятий оптовой торговли и «неторговых коммерческих организаций») нами был проведен подробный анализ продуктовой цепочки сахара



и ценообразования на различных рынках вдоль продуктовой цепочки (рынок сахарной свеклы, рынок сахара-песка).

Определение основных каналов реализации сахара-песка дало картину продуктовой цепочки, представленную на рис. 1,2⁴.

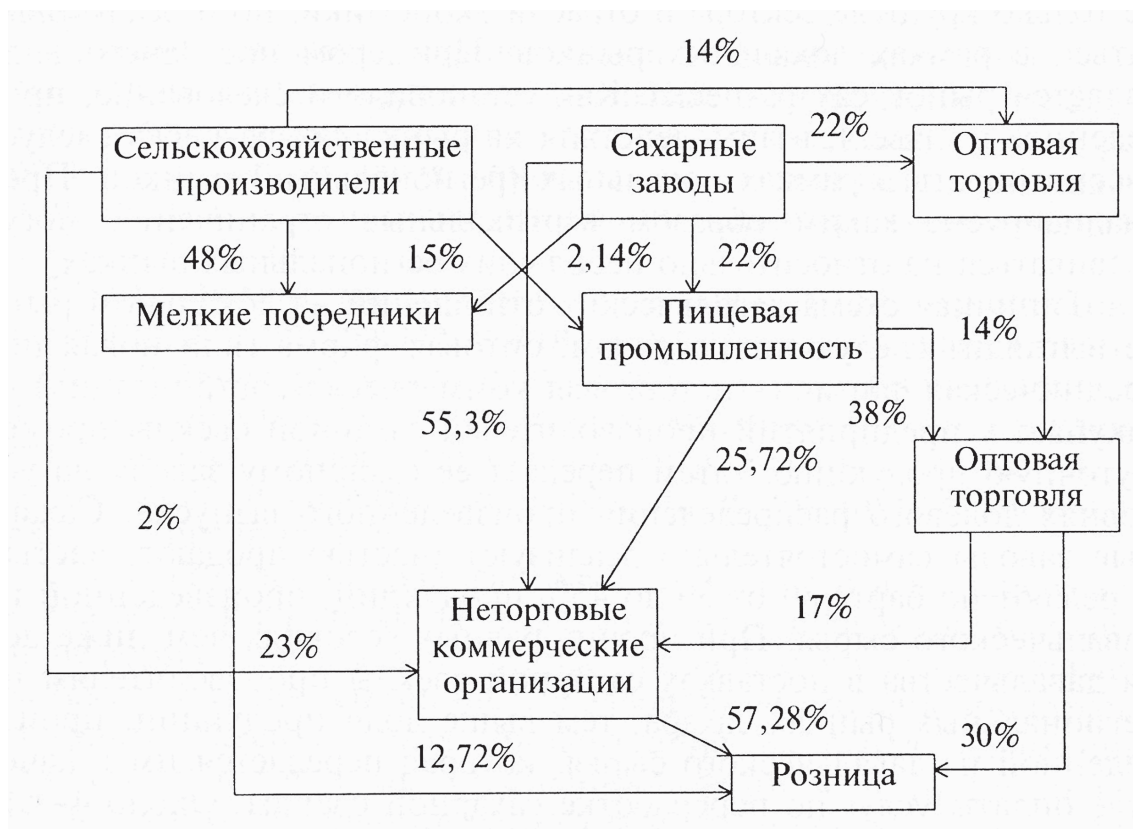


Рис. 1. Продуктовая цепочка на рынке сахара-песка

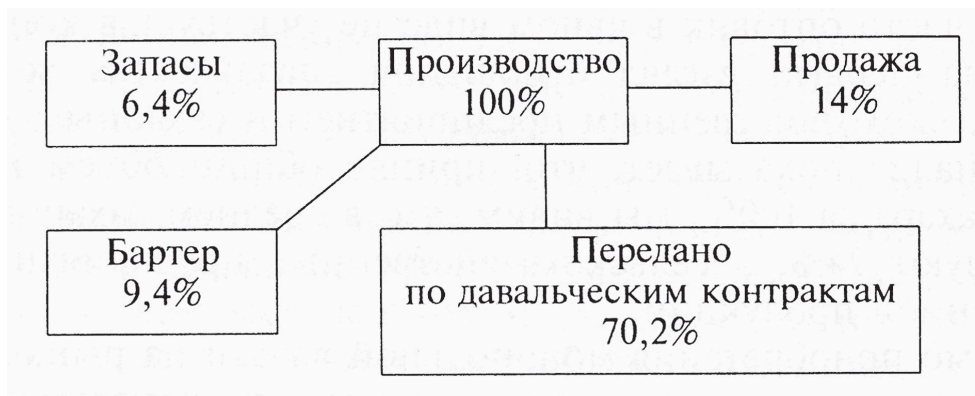


Рис. 2. Соотношение вертикальных контрактов и бартера на рынке сахара-песка

Типичная схема давальческих отношений на локальном рынке выглядит следующим образом: оптовая фирма (или новая посредническая фирма – неторговая коммерческая организация) закупает у предприятий–производителей сахарной свеклы – промежуточную продукцию, затем передает ее сахарному заводу на условиях долевого распределения произведенного выпуска. Сахарные заводы самостоятельно реализуют (частью продают, частью передают по бартеру) от 30 до 45%

продукции, произведенной из давальческого сырья. При прочих равных условиях чем ниже доля давальчества в поставках сахарной свеклы производителям на региональных рынках сахара, тем выше доля продукции, произведенной из давальческого сырья, которая передается им в качестве оплаты услуг по переработке сахарной свеклы. Около 4–5% передается сельскохозяйственному предприятию – производителю свеклы, остальное остается предприятию оптовой



торговли. Довольно часто оптовик в явном виде не участвует в контрактах, так что на первый взгляд отношения давальчества возникают между сельскохозяйственным предприятием и сахарным заводом. Однако если принять общий объем произведенного сахара за 100%, анализ показывает, что в среднем сахарные заводы реализуют 24%, а сельскохозяйственные предприятия 3–4% произведенной продукции⁵.

Помимо приобретения монопольной власти на рынке сахара, система давальчества позволяет перекладывать основное налоговое бремя на экономически пассивных агентов рынка (сахарные заводы), во-вторых, выводить часть произведенной продукции из-под налогообложения благодаря занижению себестоимости и, следовательно, добавленной стоимости, а также разнице ставок налогов на прибыль для производителей и предприятий оптовой торговли.

Отсюда видно, что предприятия – производители сахара-песка обладают незначительной долей реализации произведенной продукции непосредственным производителям:

- около 4.8% общего объема производства продается предприятиям пищевой промышленности;

- предприятиям пищевой промышленности также поставляется около 9.4% продукции по бартеру;

- в розничную торговую сеть и физическим лицам предприятия пищевой промышленности продают 4.7%.

Таким образом, влияние производителей на цену поставки сахара предприятиям пищевой промышленности относительно невысоко, а на цену потребительского рынка практически отсутствует. Сельскохозяйственные предприятия–производители сахарной свеклы продают не более 1.6% общего объема производства и отгружают по бартеру около 2%. Их влиянием на цену можно пренебречь. Наибольшее влияние на рынок оказывают оптово-посреднические фирмы. На их долю приходится около 70.9% реализации товара.

Исходя из высокого процента оборота товара на основе давальческого сырья (84–86% произведенного товара в 2006 г. и 66–70% реализации сахарной свеклы на давальческих условиях), можно сделать предположение о довольно существенном уровне вертикальной интеграции в отрасли (неформального характера). Если мы учтем, что давальчество связано с нехваткой оборотных средств у предприятий, то такой преобладающий тип финансовых отношений продавцов и покупателей товара любого уровня – и сырья и готовой продукции – создает возможность возникновения зависимости между ними.

Существование давальческих отношений, особенно в значительных масштабах, может трактоваться как свидетельство наличия неформальной (неоформленной юридически) вертикальной интеграции в рамках цепочки сахар-песок, что

может быть обусловлено зависимостью сельскохозяйственных предприятий–производителей первичного ресурса от заводов–производителей конечного товара, а последних от ряда крупных посредников (что будет показано ниже). То есть ведущим звеном вертикальной интеграции становятся продавцы конечного товара. Это так называемая интеграция ресурса, когда продавец конечного товара стремится обеспечить себе зависимые отношения с поставщиками ресурса, подчиняя последних своему влиянию.

То, что именно сельскохозяйственные производители оказываются завязанными в вертикальную цепочку в качестве подчиненного элемента, обусловлено тем фактом, что для них характерен пиковый тип каналов реализации сырья – подавляющая доля сбыта сахарной свеклы (70–100%) и сахарного песка (60–80%) приходится на одного клиента (покупателя), в отличие от равномерного типа распределения, характерного для сахарных заводов, так что для них на каждый канал реализации приходится примерно одинаковая доля сбыта товара. Пиковый тип сбыта делает продавцов уязвимыми от покупателя и, следовательно, ставит их в относительную зависимость от последнего.

Общая характеристика ситуации на рынке определяется тем, что сахарные заводы практически полностью работают на давальческом сырье; для сахарных заводов Мордовии, Нижегородской, Тульской, Брянской, Тамбовской, Курской и Орловской областей доля давальчества составила 100%, для Краснодарского края – 96%, а в Белгородской области колебалась от 45 до 96%. В результате в структуре произведенного товарного ресурса доля сахара-песка, выработанного из давальческого сырья, составила 83%, в том числе в регионах полного самообеспечения 85% и в регионах неполного самообеспечения 65%. На основе этих фактов можно предположить, что давальчество является одним из важнейших факторов, который определяет результативность деятельности экономических агентов на рынке (главным образом, производителей)⁶.

Вертикальная интеграция с сельскохозяйственными производителями выражена сильнее в регионах, чем между регионами: в регионах полного самообеспечения сахаром-песком (регионах-производителях) в 2006 г. доля давальческого сырья составила 81% по сравнению с 58% в регионах, не полностью обеспеченных своим товаром (получающих часть сырья из других регионов).

Следует отметить, что сахарные заводы отнюдь не являются главным агентом вертикальной интеграции и вертикальных отношений: по опросам руководителей предприятий – производителей сахара-песка практически все сахарные заводы не имеют возможности выбора поставщиков сырья, при этом они не удовлетворены имеющимися поставщиками. Сахарные заводы оказываются в зависимости от следующего звена сахарной це-



почки – агентов покупки сахара-песка: большинство предприятий оценивает вероятность смены основных каналов реализации как маловероятную или невысокую.

Анализ вертикального контроля в продуктовой цепочке производства сахара позволяет выявить стимулы вертикальной интеграции. Они чрезвычайно разнообразны: с одной стороны, они могут быть вызваны особенностями рыночного спроса и характеристиками производимого продукта, а с другой – свойствами технологии производства. Вертикальная интеграция позволяет снижать трансакционные издержки, увеличивать прибыль за счет решения проблемы «двойной надбавки». Эта проблема возникает в случае, когда и рынок промежуточный, и рынок конечной продукции являются рынками несовершенной конкуренции.

Снижение издержек производства на единицу продукции в результате вертикальной интеграции позволяет рассматривать этот феномен в качестве не столько рыночного, сколько внутрифирменного явления. С этой точки зрения эффективная вертикальная интеграция сопровождается дополнительными выигрышами общественного благосостояния. В случае, когда рынки конечной и промежуточной продукции достаточно конкурентны, рыночные агенты не заинтересованы в вертикальных слияниях и поглощениях. Следовательно, вертикальная интеграция может рассматриваться как вторичное явление, а не как самостоятельная причина квазимонопольного положения и поведения фирм на рынках.

Третьим самостоятельным мотивом вертикальной интеграции может быть стремление снизить давление государственного регулирования, в том числе уменьшить объем налоговых отчислений. Вертикальная интеграция также позволяет манипулировать объемом полученной прибыли, перераспределяя ее между подразделениями фирмы, что важно в том случае, когда государство вводит ограничения на норму прибыли некоторых продуктов или услуг компании. В рамках вертикально интегрированных компаний сумма уплаченных косвенных налогов (например, налога на добавленную стоимость) будет ниже, чем сумма, которая была бы уплачена самостоятельными компаниями. Вертикальная интеграция зачастую дает возможность обойти установление государством максимальной границы цен на продукцию.

Четвертым мотивом вертикальной интеграции может стать диверсификация производства. Диверсификация выпуска компании позволяет снизить общий риск хозяйствования, что особенно важно в условиях расширения деятельности. Еще одним мотивом вертикальной интеграции может стать стремление снизить потери от монопольной власти. Так, независимые поставщики сельскохозяйственной продукции,

сталкиваясь с закупочной фирмой, обладающей монопсонической властью, повысят прибыль, объединившись в кооператив и построив предприятие по переработке сельскохозяйственной продукции. Точно так же и объединение производителей сельскохозяйственной продукции с перерабатывающими предприятиями в одну вертикально – интегрированную структуру позволит снизить монопольную власть, которая на российских рынках зачастую возникает благодаря деятельности посреднических фирм.

Кроме этого, интегрированная фирма, имея преимущества в издержках перед разрозненными неинтегрированными соперниками, может назначать более низкие цены для своих последующих потребителей и заключать с ними долгосрочные контракты на поставку больших объемов продукции. В результате проникновение на такие рынки мелких производителей крайне затруднено.

Компания, сохраняющая лидерство при производстве одного товара, может оказывать существенное влияние на конкуренцию в производстве дополнительных товаров. При практике связанных продаж компания реализует свой основной товар (на который у него сохраняется доминирующее положение) при условии покупки дополнительных деталей и комплектующих. Это приводит к тому, что такая фирма становится единственным поставщиком взаимосвязанного товара, а все остальные конкурентные поставщики вытесняются. Часто компания достигает этого, закладывая такие технические характеристики в основной товар, что его эксплуатация возможна только при использовании комплектующих этой же торговой марки (например, принтер – картридж)⁷.

Осуществление ограничительного франчайзинга также снижает число конкурентов данной торговой марки за счет ограничения числа розничных торговцев на определенной территории. Однако это позволяет компании существенно улучшить сбыт продукции и повысить качество обслуживания потребителей.

Вертикальная интеграция способствует снижению потерь благосостояния, которые связаны с функционированием на рынке компаний с монопольным ценообразованием. Прежде всего, при вертикальном объединении устраняются монопольные надбавки, которые устанавливали разрозненные производители на последовательных стадиях производства. В свою очередь, как было показано, это ведет к снижению цен, росту выпуска и одновременно – к увеличению прибыли монополии. С другой стороны, за счет снижения цен возрастает и потребительский излишек. Отрицательным последствием вертикальной интеграции служат создаваемые ею барьеры входа на рынок и монопольная власть фирм-продавцов. Вертикальная интеграция, объединяющая поставщиков промежуточной



и производителей конечной продукции на любом этапе технологической цепочки, снижает фактическую и потенциальную конкуренцию на рынках как промежуточной, так и конечной продукции.

На рынках промежуточной продукции доступ новых покупателей ограничен из-за невозможности заключения контрактов с фирмами, включенными в вертикально интегрированную структуру, или из-за неблагоприятных условий этих контрактов. Если вертикально интегрированные фирмы объединяют только часть поставщиков промежуточной продукции, повышается монопольная (монопсоническая) власть не вовлеченных в объединение фирм. На рынках конечной продукции вертикально интегрированная фирма обладает преимуществом в издержках, позволяющим повысить монопольную власть.

Итак, проблема вертикальной интеграции интересна и актуальна как в теоретическом, так и в практическом плане. Необходимо осознавать преимущества и недостатки этих процессов,

протекающих в экономике. Вместе с тем следует выявлять специфику интеграционных процессов в переходной экономике России и глубоко исследовать ее, что требует дополнительного осмысления.

Примечания

- ¹ Клейн Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию. М., 2001. С. 34.
- ² См.: Вертикальная интеграция: новые подходы в развитых странах // Экономист. 2008. №2. С.38.
- ³ См.: Экономическое развитие России. Данные выборочного обследования Госкомстата РФ. М., 2007. С. 49.
- ⁴ См.: Розанова Н.М. Взаимодействие фирм на товарных рынках в переходной экономике России. М.: ТЭИС, 2006. С. 202.
- ⁵ Там же. С. 201.
- ⁶ См.: Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Вертикальные ограничения в российской экономике. М.: ТЭИС, 2007. С. 59.
- ⁷ См.: Егоров А. Создание интегрированных структур в высокотехнологическом комплексе // Экономист. 2008. № 6. С. 63.

УПРАВЛЕНИЕ

УДК 005.521

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЯМ СОВРЕМЕННЫХ ФИРМ В РОССИИ

Л.Н. Леванова

Саратовский государственный университет,
кафедра менеджмента и маркетинга
E-mail: LLevan@mail.ru

Статья посвящена инновационному подходу к целевой функции фирмы – модели управления стоимостью компании. Предполагается, что управленческие решения, стратегии и проекты менеджмент должен осуществлять исходя из критерия роста благосостояния акционеров компании. Анализируется методика принятия стратегии, подчеркивается роль прогнозирования денежных потоков, процесса их дисконтирования, формирования стоимости капитала фирмы, связь капитализации компании и ее рыночной власти.

Ключевые слова: модель управления стоимостью, капитализация компании, модель оценки корпорации, ценностно-ориентированный менеджмент, экономическая добавленная стоимость.

Value Based Management as Innovative Principle of Firm Strategies in Russia

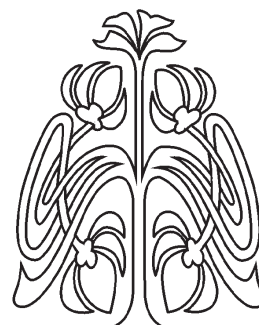
L.N. Levanova

The paper is about innovative principle of firm purpose function – value based management. The criterium of undertaking management decisions, strategies and projects is the growth of the stakeholders wealth. The methods of undertaking management decisions, the role of the cash flows prognostication, discounting process, the creation of the firm cost capital, connection of company capitalization and market power are considered in this paper.

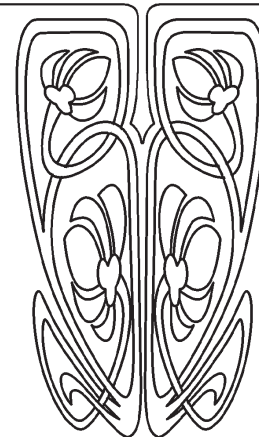
Key words: value based management, capitalization of company, corporate valuation model, value-based management, economic value added.

На протяжении развития рыночных условий функционирования фирм в западных странах в теории управления фирмой наблюдалась трансформация целевых установок фирмы и менялась модель главной ее целевой функции. В рамках теории выделялись такие модели целевой функции фирмы, как модель максимизации прибыли, минимизации операционных и трансакционных издержек, модель максимизации объемов продаж – модель роста, модель максимизации темпов роста выручки предприятия, модель обеспечения конкурентных преимуществ, а также модель максимизации добавленной стоимости.

В соответствии с приведенными целевыми установками менеджеры фирм определяли и разрабатывали стратегии и тактики их реализации. Так, например, длительное время в системе отсутствия рыночных принципов управления ценообразование отечественных предприятий характеризовалось затратным подходом. И даже при смене системной парадигмы и целевых установок современных фирм до сих пор на ряде предприятий наблюдается отсутствие какой-либо долгосрочной стратегии ценообразования, а в основе расчета цен продолжают лежать затратные принципы. Но ведь основным и общим свойством всех затратных методов являются практически полное отсутствие учета влияния рыночных факторов на формирование цены, за исключением цен на ресурсы, а также абсолютная зависимость цены от запланированного объема продаж, который изначально считается не подверженным коле-



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





баниям. То есть в основе такого ценообразования лежит концепция, полностью противоположная рыночному ценообразованию и закону спроса, где объем спроса на товар, а следовательно, и объем продаж фирмы зависит от цены и чувствительности потребителей к ее уровню, а также от чувствительности потребителей к изменениям этого уровня.

К сожалению, затратные принципы, модели максимизации прибыли и минимизации текущих издержек лежат в основе принятия инвестиционных и инновационных решений. Данные модели могут лежать в основе целевых установок фирм короткого периода, а базирующиеся на них стратегии зачастую ослабляют долгосрочные позиции компании в связи с недостаточным использованием рыночных возможностей и близоруким прогнозированием развития компании.

Таким образом, современному отечественному менеджменту при разработке различных типов стратегий развития компаний следует руководствоваться принципами, лежащими в основе современного корпоративного управления в западных странах, а именно принципами управления стоимостью компании (value based management – VBM). Модель VBM «представляет собой систему новых принципов финансового анализа, нацеленную на выявление изменений в инвестиционной стоимости компании независимо от формы ее собственности (открытая и закрытая) путем оценки созданной за год экономической прибыли»¹.

В последние десять лет среди экономистов США, Европы и Японии получила приоритетное развитие теория, в соответствии с которой целью функционирования предприятия является благосостояние его владельцев, непосредственно связанное с капитализацией компании². То есть инвесторы приобретают акции корпорации, становясь ее акционерами, в надежде получить высокую отдачу от своих вложений и не подвергать себя чрезмерному риску. Формой отдачи от инвестиций и индикатором рискованности стратегии фирмы и ее менеджмента являются объем дивидендов, выплачиваемый акционерам, и рост цены акций, который, в свою очередь, связан с последним. Следовательно, современный менеджмент компаний должен проводить политику, предпринимать инвестиционные, инновационные и маркетинговые, включая и ценообразование, стратегии, результатом которых является повышение благосостояния акционеров, повышение рыночной стоимости компании или рост ее капитализации, то есть, другими словами, каждая стратегия должна быть «пропитана» анализом стоимости.

Концепция управления стоимостью становится сейчас предметом исследования и современных отечественных экономистов. Одни рассматривают ее как инновацию современного управления, другие подвергают критике. Так, по мнению одних ученых модель VBM является

аналитической инновацией, так как вводит новые критерии оценки результата функционирования компании и эффективности ее менеджмента. Инновационным является оценка созданных прибылей, рассчитанных традиционным бухгалтерским способом, через призму рисков, а также сопоставление с требуемой за риск доходностью или затратами на капитал.

Основой критики модели VBM являются результаты распределения собственности и доходов от нее в современной России. Критике подвергается то, что анализируемая модель фирмы является синтезом моделей, рассматриваемых в генезисе подходов к главной целевой функции фирмы, в силу которого происходит гармонизация экономических интересов основных субъектов, связанных с деятельностью фирмы: рост благосостояния собственников сопровождается ростом заработных плат работников, вознаграждений менеджеров, поступлением налогов в государственный бюджет, а также повышением удовлетворения и развитием потребностей у потребителей. В качестве аргумента нарушения гармонизации Е.И. Серединский выделяет при существующем экономическом росте усиление итак чрезмерного социального неравенства в обществе. По его мнению, имеющийся в последние годы экономический рост и капитализация предприятий страны позитивно отражается лишь на доходах наиболее богатых россиян, а самая бедная часть российского населения в связи с инфляцией испытывает все большие трудности³. Кроме того, подчеркивается, что рыночная капитализация может как превышать капитализацию – рыночная капитализация экономики США почти в пять раз больше реального уровня, – так и быть меньше в несколько раз – среднее российское предприятие по сравнению с аналогичным западным сегодня недокапитализировано в рыночном смысле примерно в 40 раз⁴.

На наш взгляд, в данном случае критике подлежит не сама модель, а результаты трансформации собственности и результаты трансформации экономической системы в целом. Представляется не совсем правильным сопоставлять принципы анализа эффективности управления корпорациями с последствиями недостаточного количества эффективно функционирующих компаний во всех отраслях страны с высокой концентрацией собственности в одних руках, отрицательно оцениваемой обществом в качестве результатов приватизации, с неэффективным механизмом перераспределения первичных доходов в стране, напрямую связанным с функционированием государственных органов управления. В компаниях, чья капитализация оценивается рынком высоко, наблюдается достаточно высокий уровень заработных плат работников и менеджеров, а также значительные поступления налогов в государственный бюджет. Другое дело, что таких компаний в национальной экономике страны мало, и все



они в основном сосредоточены в энергетическом комплексе. Данная гармонизация может нарушаться в случае невыполнения менеджментом контрактных отношений, например, с работниками или государством, что является неправомерным и подлежит административному и уголовному наказанию. В отсутствие таких нарушений требования всех стейкхолдеров⁵ компании должны удовлетворяться в полной мере.

Что касается расхождения капитализации и рыночной капитализации, то это связано в основном с ролью нематериальных активов в формировании стоимости современных компаний, которые только в незначительной степени отражены в бухгалтерской отчетности. Ведь в современной экономике, где интеллектуальный капитал играет важнейшую роль в стоимости компании, потенциал компании похож на айсберг, лишь 10% которого возвышается над водой, остальные 90% – интеллектуальный капитал корпорации – находятся под водой и скрыты от взглядов бухгалтеров, финансовых аналитиков и самих руководителей.

Кроме того, заметим, что модель интегрирует цели и задачи различных подразделений корпораций, а показатель рыночной стоимости обладает более глубоким потенциалом роста, нежели максимизация прибыли и минимизация издержек. Ведь капитализация фирмы может осуществляться за счет капитализации имиджа и бренда, за счет особенной организационной культуры, слияний и поглощений. Кроме того, модель посредством процессов дисконтирования приводит в соответствие текущие и перспективные цели развития компании, сегодняшние стратегии с будущими их результатами и влиянием данных результатов на текущую и будущую капитализацию компании.

Корпоративные активы, которые менеджмент должен использовать с целью капитализации в своих стратегиях, делятся на операционные и неоперационные. Операционные активы, необходимые для ведения бизнеса, в свою очередь, делятся на установленные, действующие активы и опционы роста, развития. Действующие активы включают основные фонды: землю, здания, машины и оборудование; оборотные активы, прежде всего денежные средства в кассе, материально-производственные запасы и дебиторскую задолженность, а также нематериальные активы, такие как патенты, лицензии, сформировавшийся набор клиентов, репутацию, ноу-хау. Опционы – это возможности расширения и преобразования бизнеса, которые возникают из текущих представлений фирмы о ее деятельности, ее опыта и других ресурсов. И действующие активы, и опционы компании должны обеспечивать возможности получать потоки денежных средств и наращивать их с течением времени.

Следовательно, стоимостное мышление в определенных условиях заставляет выделять ключевые факторы стоимости и в соответствии

с этим определять первоочередные стратегии, изменяющие стоимость компании, принимать те или иные управленческие решения. Кроме того, заметим, что в мировой практике анализа динамики стоимости корпораций выделяются временные интервалы роста, в соответствии с которыми в более длительных периодах времени динамика стоимости носит нелинейный характер. В силу такой нелинейности необходимо определять краткосрочные и долгосрочные факторы роста, изменение количественных и качественных составляющих роста, определять временную силу влияния стратегических решений менеджмента и силу влияния конъюнктурной или отраслевой составляющей.

Таким образом, современные стратегические решения менеджмента должны основываться не на величинах выручки, затрат и прибыли, отражаемых в бухгалтерских отчетах, а на дисконтированных денежных потоках, создаваемых активами компании. А приведенное значение всех свободных денежных потоков, которые менеджмент может создать в будущем благодаря предпринимаемым стратегиям, дисконтированных по средневзвешенной стоимости капитала WACC, и есть стоимость операций или стратегий фирмы⁶:

$$\text{Стоимость операций } \text{Vop} = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{\text{FCF}_t}{(1 + \text{WACC})^t},$$

где свободный денежный поток (free cash flow – FCF_t) определяется как чистая операционная прибыль после налогообложения NOPAT_t , скорректированная на чистые инвестиции в момент времени t ⁷. То есть, другими словами, анализ роста и развития компании должен из координат «выручка – бухгалтерская прибыль» перейти в координаты «экономическая добавленная стоимость – рыночная добавленная стоимость».

Как видно, величины свободных денежных потоков являются более сложными экономическими показателями эффективности стратегии компании, нежели показатели прибыли, но, тем не менее, в основе их лежит способность компании создавать прибыль от операционной деятельности (ЕВІТ), которая непосредственно связана с управлением операционными активами. Очевидно, что если менеджер может создать определенное количество прибыли и денежный поток при относительно небольших вложениях в операционные активы, это сократит количество капитала, которое должны вложить инвесторы, и таким образом повысит рентабельность их инвестиций. Но в расчете свободного денежного потока участвует не величина ЕВІТ, а чистая операционная прибыль после налогообложения (NOPAT)⁸.

Большая часть капитала, используемого в бизнесе, предоставляется инвесторами – акцио-



нерами, владельцами облигаций и кредиторами, которым необходимо платить дивиденды и проценты. И если активы компании будут неоправданно высокими по сравнению с потребностями в операционной деятельности, ее затраты на капитал будут также неоправданно высокими. Но ведь ресурсы создаются и в результате обычной операционной деятельности фирмы, следовательно, можно вычислить величину оборотного капитала, предоставленного инвесторами, а также величину общего операционного капитала, а соответственно величину чистых инвестиций⁹.

Таким образом, свободный денежный поток представляет собой поток денег, действительно доступный для распределения между инвесторами после того, как компания осуществила все инвестиции в основные средства и оборотный капитал, необходимые для поддержания ее операционной деятельности и предпринимаемых стратегий. Она может его использовать на выплату процентов по кредитам, погашать долг, выплачивать дивиденды акционерам, выкупать акции у акционеров, вкладывать средства в ликвидные ценные бумаги или другие неоперационные активы. И если FCF оказался отрицательным, это говорит о том, что инвесторы не только ничего не получили, но и должны предоставить дополнительные средства для финансирования операционной деятельности компании и стратегий менеджеров.

Часто отрицательный свободный денежный поток наблюдается у молодых, растущих компаний, требующих для своего роста изначально вложений инвесторов. Чистая прибыль от операций после налогообложения (NOPAT), являясь положительной, может на ранних этапах развития и не покрывать пока дополнительный капитал. А чистая прибыль может реинвестироваться в фирму, но позднее свободные денежные потоки должны стать положительными, так как компания должна начать выплачивать дивиденды и погашать долги. Следовательно, с целью увеличения свободных денежных потоков в будущем менеджмент должен выявить основные факторы и движущие силы их формирования, разработать систему мер и стратегий с целью повышения стоимости компании, что означает приобретение менеджментом ценностно-ориентированной направленности.

Заметим, что капитализация компании и благосостояние собственников непосредственно связаны со стоимостью капитала, участвующей в процессе дисконтирования свободных денежных потоков. Ведь доходы, которые предполагают получить инвесторы, это стоимость пользования их капиталом для менеджмента (cost of capital), зависящая от степени риска стратегий и проектов, которые он осуществляет. Большинство фирм используют различные виды или составляющие капитала: обыкновенные и привилегированные акции, заемные средства (краткосрочный и долгосрочный долг). И соответствующий требуемый

инвесторами уровень доходности каждой составляющей капитала фирмы (cost of component), то есть стоимость составляющей капитала, используется в расчете средневзвешенного значения стоимости капитала (weighted average cost of capital – WACC):

$$WACC = w_d \cdot k_d(1 - t) + w_{PS} \cdot k_{PS} + w_S \cdot k_S^{10},$$

где w_d, w_B, w_S – соответственно доли заемных средств, привилегированных акций и обыкновенных акций в структуре капитала фирмы.

Для каждой фирмы существует оптимальная структура капитала, которая показывает, какую долю финансирования фирма должна привлекать в форме заемного капитала, привилегированных и обыкновенных акций, чтобы создавать стоимость для своих акционеров. Следовательно, фирма, заботящаяся о своей стоимости, должна определить свою целевую структуру капитала. И именно целевые пропорции заемного капитала, капитала привилегированных и обыкновенных акций используются для вычисления средневзвешенной стоимости капитала фирмы, и WACC – это средневзвешенная стоимость каждой вновь привлекаемой или предельной единицы капитала, с которой на каждом этапе проведения стратегии или осуществления проекта компания сопоставляет показатель рентабельности капитала.

Заметим, что, по мнению ряда исследователей¹¹, в экономике, находящейся в состоянии равновесия, применение WACC в качестве ставки дисконтирования денежных потоков является разумным лишь для стабильных крупных компаний, которые привлекают свой капитал на ликвидных конкурентных рынках капитала. Молодые же растущие компании, реинвестирующие большинство своих денежных потоков в развитие своего бизнеса, зачастую закрытые и слабо связаны или плохо сопоставимы с публичными рынками капитала, на которых можно узнать значение коэффициента бета, среднеотраслевую структуру капитала или среднеотраслевые затраты на капитал. Для таких компаний в качестве дисконта можно считать величину ROCE (return on capital employed) – доходность на вовлеченный капитал, рассчитываемый как NOPAT / вовлеченный капитал.

Данный подход к выбору стратегии наталкивает на вывод, что объемы прибыли и денежного потока могут существенно различаться. И это важное различие должно лежать в основе принятия или отклонения той или иной стратегии, того или иного проекта. Кроме того, менеджер для принятия проекта должен рассматривать его как инкрементальный или приростный, то есть при оценке необходимо учитывать не то, какие он принесет прибыли или убытки сам по себе, а насколько изменятся финансовые показатели фирмы



в случае его реализации по сравнению с вариантом его отклонения, как принятие данного проекта или стратегии повлияет на стоимость компании.

Допустим, компания решила осуществить ценовую стратегию в форме ценовой дискриминации или рекламную компанию для стимулирования продаж и темпа их роста. На первый взгляд, подобные стратегии захвата дополнительных рыночных ниш должны всегда приводить к росту власти и капитализации компании. Но рост продаж не всегда оказывает положительное влияние на стоимость компании. Существуют факторы, которые сокращают как NOPAT, так и увеличивают чистые инвестиции.

Предполагаемые будущие объемы продаж компании должны формировать величину ее активов: количество и стоимость станков и оборудования, материально-производственных запасов, количество занятых, сеть розничных торговых точек или сеть дистрибуции на ныне действующих рынках. Следовательно, созданию новых товаров, услуг или выходу на новые рынки обычно должны предшествовать определенные инвестиции, которые необходимо спрогнозировать заранее. Но ошибочное прогнозирование роста объемов продаж обязательно приведет к ошибочному прогнозированию потребности в капитале, следствием чего является ухудшение финансовых показателей рентабельности компании. Так, если фирма завысила объем продаж в прогнозах и инвестирует слишком много средств, больше чем нужно для производства товара для завоевания определенной рыночной доли, то она будет нести неоправданно высокие затраты на амортизацию и поддержание капитала. Если же она недооценила свой индивидуальный спрос и инвестирует недостаточно средств, то недостаток производственных мощностей и капитала может не позволить фирме производить достаточное количество продукции для завоевания все той же рыночной доли или производить более дифференцированную продукцию с отличными потребительскими свойствами, нежели продукция конкурентов. Тогда фирма не только не достигнет поставленной цели получения дополнительной рыночной доли или ниши, но может и расстаться с достижениями, завоеванными ранее.

Таким образом, практически во всех случаях подобные стратегии вызывают рост дополнительных затрат¹², а также «издержек меню», которые могут уменьшать величину NOPAT и сокращать рентабельность продаж¹³, что приведет к сокращению приведенного значения свободных денежных потоков и уменьшит рыночную добавленную стоимость. В данном случае менеджеры должны проводить анализ безубыточности предполагаемых стратегий. С другой стороны, рост объема продаж должен всегда обеспечиваться ростом объемов производства, если это не случай затоваривания на складах. И при отсутствии свободных мощностей в компании данная ценовая стратегия

будет требовать наращивания капитала, что влияет не только на объем чистых инвестиций, но и на величину средневзвешенной стоимости капитала, отрицательно влияющей на капитализацию компании. Кроме того, увеличение капитала будет зависеть от удельной потребности в операционном капитале¹⁴. Чем ниже данный показатель, тем лучше компания обеспечивает получение той же выручки при меньших капитальных затратах. Следовательно, капитализация компании возрастет, если темп роста выручки будет превышать темп роста операционных затрат и темп роста потребности в дополнительном капитале.

Следовательно, перед принятием ценовой стратегии или рекламной компании необходимо спрогнозировать все будущие потоки свободных денежных средств, средневзвешенную стоимость капитала и доходность на вовлеченный капитал. Ведь проведенные прогнозы часто заставляют компании изменить свои планы и отказаться от предполагаемых действий в пользу стратегии сокращения затрат капитала, новых систем поставок или инновационной стратегии. Хотя в основе управленческих решений как о продуктовых, так и процессных инновациях должен лежать все тот же ценностно-ориентированный менеджмент принятия стратегий.

Так, большинство оценок вклада бренда в стоимость компании осуществляется на базе все того же дисконтированного потока будущих доходов. Например, метод отчислений за пользование торговой маркой базируется на прогнозировании объема продаж, доходов будущих периодов и определении размера платежей за использование торговой марки в соответствии с установленным процентом роялти. Поток таких платежей дисконтируется, в итоге рассчитывается чистая приведенная стоимость – стоимость бренда. В методе экономической выгоды, применяемым финансовым журналом «Financial World», сравнивается валовая прибыль компании от продаж брендированного товара или услуги с аналогичным показателем, но по небрендированным товарам, то есть в расчет принимается дополнительная выручка, получаемая от владения брендом. Далее получаемый поток дополнительной прибыли на определенный период времени дисконтируется, причем в ставке дисконта отражается риск прогнозируемых денежных потоков: чем ниже риск, тем более надежным является бренд, тем сильнее приверженность марки у потребителей. Для прогнозирования потоков доходов используется информация бухгалтерской отчетности, аппроксимруемая на 5–10 лет.

Таким образом, при принятии управленческих решений, выбора инвестиционных, инновационных стратегий, маркетинговых стратегий, стратегии ценообразования для повышения качества управления компанией с целью увеличения ее капитализации и роста благосостояния ее владельцев необходимо применять иннова-



ционные подходы в прогнозировании объемов продаж. То есть переходить уже к такой системе рыночного ценообразования, которое учитывает не только платежеспособный спрос, но и психологию потребителей в восприятии цен, их чувствительность к рыночным изменениям, восприятие потребительских характеристик товара, бренд лояльность, восприятие брендированного и небрендированного товара. Данные подходы порождают и развивают такие инновационные методики для современных российских фирм, как учет «психологии ценообразования», «параметрическое ценообразование», «регрессионный анализ в ценообразовании»¹⁵. Данный инновационный для отечественных предприятий подход в прогнозировании объемов продаж требует проведения достаточно широкого мониторинга чувствительности потребителей и прогнозирования их последующего поведения.

Для анализа такого мониторинга западной экономической наукой уже разработан ряд методов, которые успешно могут применяться и отечественными компаниями. Мониторинг цен и чувствительность потребителей для прогнозирования осуществляется с точки зрения типа исследуемых переменных, а также в зависимости от того происходит или нет вмешательство исследователя в процесс покупки¹⁶.

Если исследователь не контролирует среду, то он выступает только в качестве наблюдателя и не вмешивается в поведение потребителей. Исследователь собирает исторические данные о реальных объемах покупок из бухгалтерской отчетности, из штрих-кодов, компьютеризированных касс, может проводиться мониторинг информации о динамике покупок покупательской панели (несколько тысяч семей) – репрезентативной группы, ведущей за плату ежедневный учет своих покупок. Для прогнозирования будущих объемов продаж в данном случае строят эконометрические уравнения множественной регрессии, позволяющие оценивать значимость и степень влияния каждого фактора объема продаж посредством анализа коэффициентов чистой регрессии и построения стандартизованных моделей. Кроме того, данные выборки, сделанные по временным данным, позволяют

строить и динамические модели, включая модели временных рядов.

Часто полезнее собирать информацию о намерениях покупателей, нежели исторические данные. Это касается товаров длительного пользования: автомобилей, крупной бытовой техники, компьютеров, недвижимости, инновационных товаров. Проводятся перекрестные анкетирования (персональное интервью одной группы покупателей и опросов по телефону другой группы). Из-за особенностей в психологии покупателей и постоянного присутствия среди потребителей «незнаек», «лжетранжир», «игроков» и «искренних покупателей» вместо вопросов типа «сколько вы готовы были бы заплатить за данный товар?» необходимо опрос проводить с помощью уже заданных шкал цен, в которых потребителю предлагается диапазон цен или конкретная цена.

Данный опрос полезен для анализа риска прогнозируемого объема продаж и соответственно свободного денежного потока. Ведь различные цены необходимо предлагать различным группам покупателей, которые параллельно оценивают вероятность покупки товара по предлагаемой цене по шкале от 0 до 1, где 0 – «не куплю ни в коем случае», 1 – «куплю обязательно». Многолетний опыт подобного мониторинга иностранными фирмами позволил сформировать шкалу ответов и вероятность совершения покупок потребителями в будущем, формирующим вероятностное распределение:

- «Непременно куплю» – 0.8
- «Возможно, куплю» – 0.5
- «Может быть, куплю, а может быть, и нет» – 0.25
- «Скорее всего, не куплю» – 0.1
- «Не куплю ни в коем случае» – 0.

Далее происходит взвешивание количества ответов по соответствующим им вероятностям и для каждого уровня цены рассчитывается своя доля купивших товар. На базе полученных данных строится кривая вероятности покупок, показывающая долю покупателей, согласившихся приобрести товар при том или ином уровне цены. В результате происходит некоторая трансформация функции спроса в функцию вероятности покупок (рис. 1).

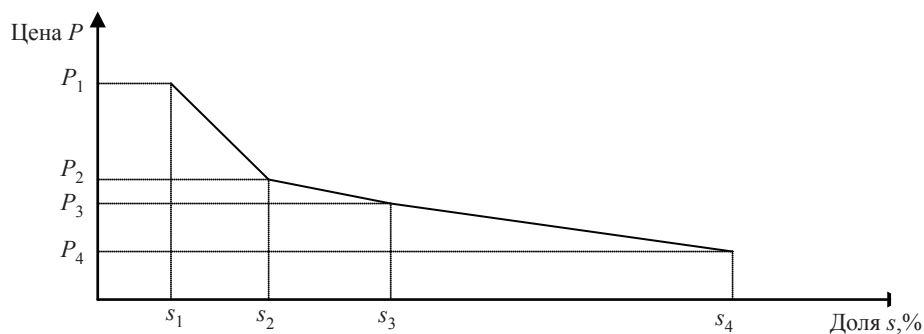


Рис. 1. Кривая вероятностных покупок



Так количество купивших при цене P_1 составит: $q_1 = \sum_{i=1}^n q_i \cdot P_i$, тогда доля купивших по данной цене: $s_1 = \frac{q_1}{Q_1}$. Если, например,

из 449 (Q_1) опрошенных 25 человек купят товар по цене P_1 непременно, возможно, купят – 34, может быть, купят, а может быть нет – 66, скорее всего, не купят – 124 и точно не купят – 200 человек, то вероятностное количество продаж будет рассчитываться как $q_1 = 25 \cdot 0.8 + 34 \cdot 0.5 + 66 \cdot 0.25 + 124 \cdot 0.1 + 200 \cdot 0 = 65$, что составит 14.47%. Данный процент можно теперь переносить на выборку любого объема и прогнозировать объем продаж, а следовательно, и свободный денежный поток.

Аналогичный анализ можно проводить с верхними и нижними лимитами в ценах. Верхний лимит – это тот уровень цены, который кажется опрашиваемому слишком высоким, высоким настолько, что он заявляет, что с высокой вероятностью по такой цене данный товар не купит. Нижний лимит – это уровень цены, который кажется потенциальному покупателю слишком низким, чтобы можно было решиться на покупку, то есть для покупателя «такой дешевый товар является слишком низкого качества». В результате каждой группе респондентов называется только один уровень цены и фиксируется, для какой доли из них эта цена является верхним или нижним пределом. Далее строятся функции ценовой готовности к покупке (buy-response-function)¹⁷, нижние и верхние лимиты и рассчитывается их разница, отражающаяся на «кривой вероятности покупки» (рис. 2).

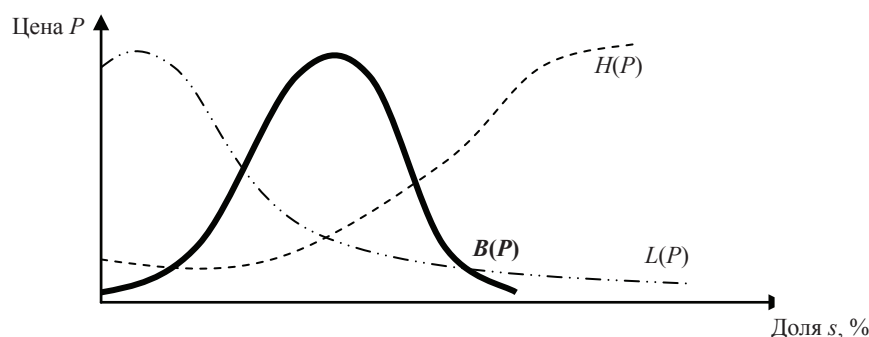


Рис. 2. Функции ценовой готовности к покупке: $L(P)$ – доля потенциальных потребителей, которые отказались от покупки, так как цену посчитали нижним пределом; $H(P)$ – доля потенциальных потребителей, которые отказались от покупки, так как цену посчитали верхним пределом; $B(P) = 1 - L(P) - H(P)$ – доля потребителей, готовых купить товар при данном уровне цены

То есть точки кривой $B(P)$ показывают, какова при различных уровнях цены доля покупателей, для которых такая цена и не слишком высокая, и не слишком низкая, то есть на какую нишу может рассчитывать компания при соответствующей цене. Таким образом, данное прогнозирование позволяет определить диапазон приемлемых цен для исследуемого продукта, а также выявить изменения в чувствительности покупателей к ценам, что позволяет определять объемы продаж и свободные денежные потоки компании.

В экспериментальном мониторинге исследователь контролирует условия покупок, изменяет переменные, влияющие на спрос, то есть манипулирует потребителем. Исследователь может варьировать как цену, так и рекламные действия, место положения товара, сервисное обслуживание и др. Кроме того, в лабораторных условиях экспериментатор может отбирать и репрезентативную группу потребителей по полу, возрасту, уровням дохода и другим показателям, отражающих генеральную совокупность. Но, к сожалению, лабораторные эксперименты дорогостоящи и отсутствуют профессиональные маркетологи, способные качественно их провести, что ограничивает пока

возможность широкого применения данных экспериментов отечественными предприятиями.

Несомненно, прогнозирование менеджерами будущих денежных потоков от предпринимаемых стратегий и проектов всегда сопряжено с некоторой неопределенностью, и вполне естественно, что ряд проектов и стратегий будут более прибыльными, чем другие, более рискованными или менее рискованными. Менеджмент перед принятием той или иной стратегии должен задаваться вопросом, стоит ли получение потенциально положительного чистого приведенного значения соответствующего риска или нет. Поэтому, помимо определения объемов инвестиций и потока денежных средств от предпринимаемых стратегий, необходимо прогнозировать риск предполагаемых потоков, учитываемый при расчете средневзвешенной стоимости капитала, по которой должны дисконтироваться потоки денежных средств.

Расчет риска требует наличия информации о вероятностном распределении потоков денежных средств. Так как автономный риск проекта связан с неопределенностью условий (ведь ключевые данные не могут быть известны с достоверностью, прогнозы объема продаж, цены продаж, объемы



инвестиций – это лишь ожидаемые значения), то их расчет основан на оценке вероятностного распределения. Распределение может быть как относительно «концентрированным», что свидетельствует о незначительном отклонении истинных значений от ожидаемых и низком риске, так и «размытым», с высокой долей неопределенности в отношении будущего значения переменной и с большей долей автономного риска проекта. Характеристики распределений – математическое ожидание, дисперсия, среднеквадратическое отклонение, а также коэффициент вариации – лежат в основе методик определения степени риска стратегий или проекта, предпринимаемых менеджментом.

Анализ чувствительности является технологией, позволяющей оценить, насколько чистое приведенное значение проекта или стратегии может измениться в ответ на изменение входной переменной, если другие параметры остаются неизменными. Он начинается с исходной, базовой ситуации, которая рассчитывается с использованием ожидаемых, наиболее вероятных значений каждой исходной переменной. Далее следует ряд вопросов: «что, если?», «что, если продажи снизятся на 5% в результате повышения цены?» или «что, если затраты изменятся или появятся издержки меню?». В результате вычисляется новое чистое приведенное значение проекта при использовании новых значений. Набор чистых приведенных значений накладывается на график, чтобы показать, насколько чувствительно чистое приведенное значение к изменению каждой из переменных. Чем круче наклон графика, тем более чувствительно чистое приведенное значение к изменению переменной. При сравнении стратегий стратегия с более крутыми линиями чувствительности считается более рискованной, так как для нее даже относительно небольшая погрешность в прогнозировании переменных приводит к значительной ошибке в определении чистой приведенной стоимости (net present value – NPV). Следовательно, анализ чувствительности может предоставить полезную информацию о рискованности проекта, хотя риск стратегии может быть уменьшен путем заключения долгосрочных контрактов на поставку продукции, например, по фиксированным ценам, за счет заключения долгосрочных контрактов на поставку сырья и комплектующих, что дает возможность контролировать стоимость затрат.

Анализ сценариев учитывает вероятностные распределения исходных данных. Анализ начинается с базового случая – набора наиболее вероятных значений исходных переменных, далее выбирается наихудший вариант событий (сценарий) и наилучший вариант событий (сценарий). Наихудший и наилучший варианты событий рассматривают с вероятностью 0.25, а базовый сценарий – с вероятностью 0.5. В действительности эти вероятности могут принимать и другие значения, но и такого

подхода бывает часто достаточно для вычисления риска стратегии. Рассчитываются NPV наихудшего, наилучшего и базового случаев результатов стратегий, на базе которых рассчитывают характеристики распределения – математическое

ожидание $NPV = \sum_{i=1}^n P_i \cdot NPV_i$ и стандартное отклонение чистой приведенной стоимости NPV:

$$\sigma_{NPV} = \sqrt{\sum_{i=1}^n P_i (NPV_i - \text{Среднее значение NPV})^2},$$

а также ее коэффициент вариации: $CV_{NPV} = \frac{\sigma_{NPV}}{\text{Среднее значение NPV}}$.

Чем ниже стандартное отклонение, тем ниже риск предпринимаемой стратегии, чем выше коэффициент вариации, тем более рискованной является стратегия, причем последний сравнивается со «средним» коэффициентом вариации компании, что позволяет получать представление об относительной рискованности проекта или стратегии.

Анализ периода окупаемости (payback period – PP) и срока дисконтированной окупаемости (discounted payback period – DPP) дает полезную информацию не только о том, насколько долго инвестированные в проект средства будут «заморожены», и о рискованности проекта. Ведь потоки денежных средств, ожидаемых позднее, обычно более рискованны, чем потоки денежных средств в близкой перспективе. Также в качестве показателя рискованности проекта используется показатель внутренней доходности проекта (IRR – доходность проекта, при котором $NPV = 0$) и индекс рентабельности (PI, равный отношению приведенной стоимости потока денежных доходов к приведенной стоимости затрат). Чем выше данные показатели, тем ниже риск предпринимаемого проекта.

Таким образом, можно сделать вывод, что любая стратегия современного менеджмента должна осуществляться в том случае, если она добавляет стоимость компании и способствует росту фирмы в координатах «выручка – капитализация». Соответствующий инновационный подход анализа потока свободных денежных средств, рискованности проекта или стратегии, ориентированный на капитализацию компании, имеет продолжение в оценке рыночной власти фирмы на соответствующем отраслевом рынке. Заметим, что в ряду показателей, измеряющих рыночную власть современных фирм, имеется показатель Тобина, названный в честь американского экономиста, впервые исследовавшего соотношение капитализации компании и восстановительной стоимости ее активов. Если данное соотношение больше единицы, то это расценивается как свидетельство получения экономической прибыли компанией, экономической добавленной



стоимости или ее капитализации, а следовательно, доказательством наличия определенной степени рыночной власти.

Ряд исследователей¹⁸ установили устойчивость коэффициента Тобина во времени, что характеризует определенный сложившийся стиль и усилия менеджмента компании. Фирмы с высоким значением коэффициента обычно проводят уникальные инновационные или маркетинговые стратегии, обладают специфическими факторами производства, усиливают дифференциацию товара, проводят грамотную ценовую политику, вследствие которых как растет капитализация, так и усиливаются позиции компаний на рынке, вследствие чего увеличивается их рыночная власть.

Сегодня для большинства компаний значений коэффициента Тобина колеблются от 5 до 10. Для наукоемких фирм этот коэффициент еще больше. Так, в 1995 г., когда компания IBM поглотила Lotus, материальные активы которой оценивались в 230 млн долл., заплатив за нее 3.5 млрд долл., коэффициент Тобина достиг 15.2. Для отдельных компаний, действующих в сфере производства программного обеспечения и интернет-технологий, коэффициент Тобина может достигать нескольких сотен, что означает, что в создании стоимости компании принимают участие нематериальные и интеллектуальные активы фирмы.

В развитых странах в течение 60–70-х гг. прошлого века в среднем значение коэффициента Тобина изменялось мало и колебалось между 1 и 2.

Но с начала 80-х гг. наблюдался резкий рост данного коэффициента, который к началу XXI в. достиг величины 6–7, причем у высокотехнологичных и других наукоемких компаний его средняя величина еще выше. Таким образом, если рынок оценивает капитализацию высоко, это значит, что высоко оценивается вклад интеллектуального капитала фирмы, ее нематериальных активов, талант персонала, эффективность управления, способность менеджмента предпринимать правильные стратегии, увеличивающие свободный поток денежных средств.

Тенденции роста коэффициента Тобина проявляются и в российских компаниях с эффективным менеджментом. Так, по мнению специалистов, основным фактором капитализации «Балтики» стала стратегия создания собственной системы дистрибуции и брендовая политика, компании «Вимм-Биль-Данн» – успешная стратегия бренда и стратегия развития. «Розбизнесконсалтинг» – компания, которая занимается распространением, переработкой и сбором информации, вследствие чего обладает высоким интеллектуальным капиталом. «Вымпелком» действует в сфере телекоммуникаций и благодаря также интеллектуальному капиталу имеет высокий коэффициент Тобина (таблица). В 2003 г. капитализация компании «ЮКОС» резко отличалась от капитализации других нефтяных компаний благодаря эффективному менеджменту, выходу на международный фондовый рынок, рациональной организационной структуре, эффективному менеджменту персонала.

Коэффициент Тобина российских компаний¹⁹

Компания	Активы, млн руб. 2002 г.	Капитализация, млн руб., 2003 г.	Коэффициент Тобина
Балтика	18 505	45 762	2,5
Вимм-Биль-Данн	6100	23 760	3,9
Вымпелком	34 696	95 315	2,7
Норильский никель	221 455	352 944	1,6
Розбизнесконсалтинг	560	5550	9,9
Приморское морское пароходство	1067	2456	2,3
Северо-Западное пароходство	1613	869	0,5
Славнефть–Мегийоннефтегаз	40 946	41 265	1
Сургутнефтегаз	529 260	640 667	1,2
Татнефть	139 990	76 254	0,5
Юкос	151 136	805 320	5,3
Лукойл	572 564	558 990	1
МГТС	23 578	26 666	1,1
Ростелеком	40 949	43 995	1,1
АвтоВАЗ	100 655	20 604	0,2
Газпром	2 471 197	864 120	0,3
Казанский вертолетный завод	5551	1571	0,3
КАМАЗ	58 721	6600	0,1
ЛОМО	2842	584	0,2
Электросила	3799	1889	0,5



Заметим, что у ряда известных российских компаний, например у АвтоВАЗа, коэффициент Тобина меньше 1. Это свидетельствует о неэффективном менеджменте, о том, что организационная структура и управление таковы, что они не добавляют, а убавляют капитализацию компании. Таким образом, об эффективности управления и результативности предпринимаемых стратегий в координатах капитализации можно судить и по ряду показателей рыночной власти фирм. Другой вопрос, какие именно стратегии современных российских фирм приводят к капитализации в современных условиях, каково влияние внешних условий на результативность данных стратегий и эффективность менеджмента, насколько долгосрочно заработанная капитализация и власть компаний? Данные вопросы требуют продолжения исследования.

Примечания

- 1 *Ивашковская И.В.* Управление стоимостью компании // Корпоративные финансы: перспективы и реальность. Управление стоимостью компании: Сб. ст. участников Третьей междунар. конф. молодых ученых / Под науч. ред. Т.В. Тепловой. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 6.
- 2 Под капитализацией можно понимать способность актива увеличивать свою стоимость. Рыночная капитализация – это оценка капитализации рынком.
- 3 См.: *Серединский Е.И.* Критически-рефлексивный анализ методологической основы современных корпоративных финансов // Корпоративные финансы: перспективы и реальность. Управление стоимостью компании: Сб. ст. участников Третьей междунар. конф. молодых ученых / Под науч. ред. Т.В. Тепловой. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 146.
- 4 См.: Стенограмма заседания «круглого стола» Аналитического совета фонда «Единство во имя России» на тему «Как повысить капитализацию России» от 17 февраля 2005 г. <http://www.fondedin.ru/redirectlink88.php>.
- 5 Стейкхолдеры (по Фримену) – любая группа или индивид, которые могут влиять на деятельность организации и на которых оказывает влияние достижение организацией своих бизнес-целей.
- 6 Стоимость фирмы составляет стоимость ее операций плюс стоимость ее неоперационных активов, то есть краткосрочных вложений сверх уровня, необходимых для нормальной деятельности фирмы, вложений в подразделения, землю, которая хранится для будущего использования, и аналогичные активы. Рыночная стоимость обыкновенного собственного капитала = Стоимость компании – Долговые обязательства – Стоимость привилегированных акций. Рыночная стоимость обыкновенного собственного капитала = Балансовая стоимость обыкновенного собственного капитала + Рыночная добавленная стоимость (MVA).

- 7 *Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт* Финансовый менеджмент. 10-е изд. / Пер с англ.; Под ред. Е.А. Дорофеева. СПб.: Питер, 2005. С. 500.
- 8 NOPAT – количество прибыли, которую компания получила бы, если бы она не имела задолженности, и у нее не было бы финансовых активов. $NOPAT = EBIT \times (1 - \text{Ставка налога})$.
- 9 Чистый операционный оборотный капитал = Операционные оборотные активы – Операционные краткосрочные обязательства = (Денежные средства + Дебиторская задолженность + Запасы) – (Задолженность перед поставщиками, персоналом и налоговыми органами). Общий операционный капитал = Чистый оборотный капитал + Операционный долгосрочный актив. Чистые инвестиции в операционные активы = Общий операционный капитал_t – Общий операционный капитал_{t-1}.
- 10 $K_d(1 - t)$ – посленалоговая стоимость долга, равняется номинальной процентной ставке по долгу K_d за вычетом средств, сэкономленных за счет уменьшения налоговых платежей.
 $K_{PS} = \frac{D_{PS}}{P}$ – стоимость привилегированного капитала, где D_{PS} – величина ближайшего дивиденда на привилегированную акцию, P – текущая рыночная цена акции за вычетом предельных эмиссионных затрат фирмы на выпуск одной новой акции на рынок.
- 11 См.: *Артемюков А.И.* Оценка компаний по доходному подходу – левостороннее мышление // Корпоративные финансы: перспективы и реальность. Управление стоимостью компании: Сб. ст. участников Третьей междунар. конф. молодых ученых / Под науч. ред. Т.В. Тепловой. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 100.
- 12 Дополнительные издержки – это издержки, увеличивающиеся или снижающиеся при изменении цен и влияющие на относительную доходность разных ценовых решений. Переменные издержки (в зависимости от объема производства) всегда являются дополнительными, постоянные же не всегда являются дополнительными (реклама, расходы на дизайн товара, меню для ресторана при изменении цен).
- 13 Рентабельность продаж: $OP = \frac{NOPAT}{\text{Выручка}}$.
- 14 Удельная потребность в операционном капитале $CR = \frac{\text{Операционный капитал}}{\text{Выручка}}$.
- 15 См.: *Герасименко В.В.* Управление ценовой политикой компании (Полный курс MBA). М.: Эксмо, 2006. С. 85.
- 16 См.: *Линсиц И.В.* Ценообразование. (Управление ценообразованием в организации). 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2006. С. 112.
- 17 *Герасименко В.В.* Указ. соч. С. 116.
- 18 См.: *Lindenberg E.B., Ross S.A.* Tobin's Ratio and Industrial Organization // J. of Business. 1981, Vol. 54. P. 76.
- 19 www.5bullov.ru



УДК 65. 011

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОВАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Н.М. Яшина

Саратовский государственный университет,
кафедра финансов и кредита
E-mail: nikasaratov77@yandex.ru

Поиску оптимального сочетания доходности и риска посвящена данная статья, для чего разработана система управления инвестиционными рисками, с учётом действия множества разных факторов.

Ключевые слова: инвестиционный риск, риск-доходность, управление риском.

This Management System of the Investment Risks

N.M. Yashina

The article deals with a search of the optimum combination the risk and brings. The management system of investment risks with calculation many different factories of working out elaboration.

Key words: investment risks, risk and brings, management of the risks.

Инвестиционный риск – это вероятность возникновения финансовых потерь в виде снижения капитала, утраты дохода или прибыли вследствие неопределенности условий инвестиционной деятельности.

Доходность и риск являются взаимосвязанными категориями, отражающими общую закономерность, которая заключается в следующем: более рискованным вложениям присуща более высокая доходность; вложения, у которых риск минимален, приносят, как правило, минимальный доход¹. Оптимальность соотношения дохода и риска означает достижения максимума для комбинации «*доходность-риск*» или минимума для комбинации «*риск-доходность*».

Однако на практике инвестиционная деятельность связана с множественными рисками и использованием различных ресурсных источников, поэтому количество оптимальных соотношений возрастает. В связи с этим для достижения равновесия между риском и доходом необходимо соблюдать поэтапный метод решения данного вопроса.

Основная цель инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов состоит в увеличении дохода от инвестиционной деятельности при минимальном уровне риска инвестиционных вложений. Поиск оптимального сочетания доходности и риска предполагает необходимость учета действия множества разных факторов².

Одни факторы, на которые инвестор при выборе объектов инвестирования не может по-



влиять, включают **общие риски**. Такого рода риски называют *систематическими*, так как они связаны с изменением ситуации во внешнеэкономической деятельности и внутренней экономической среде.

К общим рискам относят *социально-политические риски*, возникающие в результате политической нестабильности и в связи с изменениями в политической системе, расстановкой политических сил в обществе. *Политические и страновые риски* инвесторы принимают на себя в случае небольших или краткосрочных вложений с соответствующим увеличением процентной ставки.

При инвестиционном кредитовании или проектом финансировании снижение риска может обеспечиваться за счет предоставления гарантий государства.

Экологический риск выступает как возможность потерь, связанных с природными катастрофами, ухудшением экологической ситуации.

Риски, связанные с мерами государственного регулирования, включают риски изменения административных ограничений инвестиционной деятельности. Это ограничение экономических нормативов, налогообложения, валютного регулирования, процентной политики, регулирования рынка ценных бумаг, законодательных изменений.

Конъюнктурный риск – риск, связанный с неблагоприятными изменениями общей экономической ситуации или положением на отдельных рынках.

Инфляционный риск возникает вследствие того, что при высокой инфляции денежные суммы, вложенные в объекты инвестирования, не могут покрываться доходами от инвестиций. Инфляционный риск полностью ложится на инвесторов, которые должны правильно оценивать перспективы развития инфляционных процессов.

Риск ухудшения условий для данной сферы деятельности включает риски, связанные с возможностью усиления конкуренции, изменением требований потребителей, банковскими кризисами и др.

К *прочим рискам* можно отнести риски, возникающие в связи с экономическими преступлениями, недобросовестностью хозяйственных партнеров, в результате неполного исполнения партнерами взятых на себя обязательств.



В отличие от общих рисков специфические риски сугубо индивидуальны для каждого инвестора, так как они агрегируют все виды рисков, связанных с инвестиционной деятельностью³.

Специфические риски – это диверсифицированные риски, зависящие от способности инвестора к выбору объектов инвестирования с приемлемым риском, а также к реальному учету и регулированию рисков. По своему экономическому содержанию специфические риски относятся к *несистематическим* рискам.

Несистематический риск называют также индивидуальным, особым или диверсифицируемым риском. При рассмотрении специфических рисков представляется целесообразным выделить в их составе *риски, присущие инвестиционному портфелю*, и внутренние риски, свойственные различным видам инвестирования.

Капитальный риск – интегральный риск инвестиционного портфеля, связанный с общим ухудшением его качества, который показывает возможность потерь при вложении в инвестиции по сравнению с другими активами.

Селективный риск связан с неверной оценкой инвестиционных качеств определенного объекта инвестирования при подборе инвестиционного портфеля.

Риск излишней концентрации можно определить как опасность потерь, связанных с узким спектром инвестиционных объектов, низкой степенью диверсификации инвестиционных активов и источником их финансирования.

Все эти риски приводят инвестора к зависимости от одной отрасли или сектора экономики региона или страны, от одного направления инвестиционной деятельности.

Рассмотренные риски являются специфическими рисками портфельного инвестирования, возникающими в связи с функционированием инвестиционного портфеля как целостной совокупности, что предполагает необходимость учета при формировании и управлении инвестиционным портфелем⁴.

Кроме этих рисков, рассмотренных нами, можно выделить риски, присущие в той или иной степени различным видам инвестиционных объектов в составе инвестиционного портфеля. Их следует учитывать при оценке как отдельных инвестиционных вложений, так и инвестиционного портфеля в целом. Основные виды этих рисков следующие.

Страновой риск – возможность потерь, вызванных размещением средств и ведением инвестиционной деятельности в стране с неустойчивым социальным и экономическим положением. Сюда относят экономические, политические, экологические и прочие риски, которые могут быть снижены при выборе инвестором иных объектов вложений.

Отраслевой риск – риск, связанный с изменением ситуации в определенной отрасли:

переориентация экономики, истощение ресурсов конкретного вида, изменение спроса на рынках и другие факторы.

Региональный риск связан с неустойчивым состоянием экономики региона, которое особенно присуще монопродуктовым регионам.

Временной риск – это риск потерь вследствие неправильного определения времени осуществления вложений в инвестиционные объекты и времени их реализации, сезонных и циклических колебаний.

Риск ликвидности – это риск потерь при реализации инвестиционного объекта вследствие изменения оценки его инвестиционного качества.

Кредитный риск связан с потерей средств или потерей инвестиционным объектом первоначального качества и стоимости из-за несоблюдения обязательств со стороны эмитента, заемщика или его поручителя.

Операционный риск – риск потерь, возникающих в результате того, что в деятельности субъекта, осуществляющего инвестиции, имеются нарушения в технологии инвестиционных операций, неполадки в компьютерных системах обработки информации и др.

Приведенная структура рисков должна быть дополнена видами рисков, характерных для конкретных форм инвестирования. Речь идет о *рисках проектного финансирования*. При проектном финансировании необходимо учитывать следующие внутренние виды рисков: непроработанность проектной документации; производственно-технический риск; риск несоответствия направлений сбыта и требований к сбыту продукции в соответствии с проектом; риск своевременной реализации проекта и выхода на расчетную эффективность⁵.

Риски инвестиционного проекта по времени возникновения условно можно разделить на три стадии:

- риски, возникающие на подготовительной стадии;
- риски, связанные со строительством объекта;
- риски, связанные с функционированием объекта.

При этом более высокими уровнями рисков характеризуются вторая и третья стадии реализации проекта.

На второй стадии при строительстве объекта вероятными считаются риски, связанные с задержкой ввода в эксплуатацию, превышением сметной стоимости проекта, изменением себестоимости продукции в результате повышения цен на сырье, материалы, ухудшением платежеспособности заказчика.

Для третьей стадии наиболее характерны внутренние риски, связанные с низким качеством управления предприятием, неустойчивостью спроса на продукцию, появлением конкуренто-



способной продукции, неплатежеспособностью потребителей.

При осуществлении вложений в ценные бумаги большое значение приобретает рассмотрение технических рисков, связанных с фондовым рынком, например, риск несвоевременной поставки ценных бумаг, риск урегулирования счетов.

Инвестиционная деятельность всегда связана с рисками. Ее успешное осуществление во многом зависит от того, насколько удастся выполнить поставленную задачу нахождения оптимального соотношения доходности и риска, умения квалифицированно управлять рисками.

В процессе инвестиционной деятельности необходимо разработать *систему управления инвестиционными рисками*, которая должна исходить из того, что риски могут иметь стратегическую и тактическую основу. *Стратегические риски* связаны с будущим инвестиционной деятельности, и целью управления является ориентация на долгосрочную перспективу, проведение фундаментальных исследований, диверсификацию технологий, инновационную деятельность и т.д. Для этого необходимо традиционное стратегическое планирование преобразовать в *рископланирование*, которое будет включать стратегические и тактические риски. При стратегическом рископланировании особое внимание уделяется изменениям в окружающей среде: в законодательстве, политике, перемены в поведение покупателей, появление новых конкурентов на рынках сбыта и многое другое.

В то же время в *оперативном рископланировании* на переднем плане стоят процессы, протекающие при осуществлении инвестиционной деятельности. Поэтому последовательность действий по управлению инвестиционным риском включает шесть стадий. Рассмотрим более подробно каждую из них.

1. *Идентификация рисков*. Общей основой идентификации рисков применительно к конкретному инвестиционному объекту, дающей представление о структуре риска, выступает классификация рисков. В соответствии с ней выявляют состав и содержание рисков по отдельным инвестиционным вложениям, затем по группам вложений и по совокупности инвестиционных вложений в целом.

2. Для определения *оценки уровня инвестиционных рисков* необходимо иметь информацию, включающую статистические и оперативные данные, экспертные оценки и прогнозы, рейтинги. Информация, которая необходима для целей управления рисками, может быть разделена на следующие блоки:

- информация об участниках инвестиционной деятельности;
- информация о текущей конъюнктуре рынка и тенденциях её изменения;
- информация об изменениях в нормативной базе, воздействующей на инвестиционную деятельность;

– информация об условиях инвестиционных вложений.

3. Следующим блоком процесса управления инвестиционными рисками является *определение критериев и способов анализа рисков*. Если инвестиционный риск характеризует вероятность недополучения прогнозного дохода, то уровень оценивается как отклонение ожидаемых доходов по инвестициям от средней или расчетной величины.

При расчете вероятности получения ожидаемого дохода могут быть использованы как статистические данные, так и экспертные оценки. Для этого применительно к каждому объекту инвестирования целесообразно разработать комплекс показателей по идентифицированным ранее статьям номенклатуры рисков и определить предельные и оптимальные значения по отдельным показателям и их комплексу⁶.

После определения простых рисков решается вопрос о выборе метода сведения разнообразных показателей к единой интегральной оценке.

В качестве метода можно использовать один из традиционных методов получения рейтинговых показателей: *индексный метод, метод расстояний, относительных величин, взвешенных балльных оценок*.

Для оценки роли отдельных рисков в общем риске используется взвешивание. В качестве способа взвешивания используется расчёт *средней арифметической* или *средней геометрической*.

С целью осуществления контроля за достоверностью результатов оценки рисков при использовании весовых коэффициентов можно исчислить общий риск объекта инвестирования, применяя величину *среднеквадратического отклонения*, рассчитанного исходя из возможного коэффициента вариации⁷.

4. Следующая стадия процесса управления риском связана с *разработкой мероприятий по снижению рисков*. Конечно, речь идет о *страховании рисков*.

В качестве объектов страхования могут рассматриваться как весь комплекс рисков, присущих данному виду инвестирования, так и наиболее значимые риски, например, те, на долю которых приходится свыше 5% от значения совокупных рисков.

Общими способами страхования риска является *диверсификация* рисков, создание специальных резервов, используемых при реализации рисков, передача рисков страховым компаниям, заключение срочных контрактов и сделок на рынке ценных бумаг. Диверсификация инвестиционных рисков предполагает совершенствование управления инвестиционными активами и источниками финансирования, их оптимизацию по объемам, срокам и структуре.

Формирование специальных резервов как способа управления риском может осуществляться и в обязательном порядке, и добровольно. Основ-



ными видами резервов, которые могут создаваться на случай реализации рисков, являются: резерв под общие риски, под кредитный риск, обесценение ценных бумаг, по рискованным операциям и финансированию.

5. Следующий этап управления риском предполагает проведение *мониторинга рисков* с целью осуществления необходимой корректировки принятых решений. Изменение условий осуществления инвестиционной деятельности требует проведения постоянного мониторинга для успешного выполнения разработанной инвестиционной политики.

Инвестиционная программа на момент составления не может охватить весь комплекс изменений внешних и внутренних факторов в перспективе. Поэтому гибкость и динамичность инвестиционной программы может быть достигнута путём *корректировки управления* инвестициями. Для этого применяют ряд методов, выявляющих и снижающих риски, что и называется *управлением риском*⁸.

Существует пять основных методов снижения негативных последствий действия риска.

Распределение риска – реализуется в процессе подготовки плана инвестиционного проекта и конкретных документов. Чем большую степень риска участники проекта собираются возложить на инвестора, тем труднее будет их найти. Поэтому участники проекта должны в процессе переговоров с инвестором проявлять гибкость относительно того, какую долю риска они согласны принять на себя.

Страхование риска – передача определенных рисков страховой компании. Обычно это осуществляется с помощью имущественного страхования и страхования ответственности строительно-монтажных рисков инвестиционных проектов.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов – способ борьбы с риском, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проекта.

Метод частных рисков. Под частными понимают риски, связанные с реализацией отдельных этапов по проекту, но напрямую не влияющие на весь проект в целом. При этом наиболее важные частные риски проекта и меры по их нейтрализации можно оценить с помощью последовательности шагов.

Риски в плане финансирования. План финансирования должен учитывать следующие риски: риск нежизнеспособности проекта, то есть инвесторы должны быть уверены, что предполагаемые доходы от проекта будут достаточны для покрытия затрат, выплаты задолженностей и обеспечения окупаемости инвестиций; налоговый риск, который включает: невозможность использовать

по тем или иным причинам налоговые льготы, предоставляемые действующим законодательством; изменение налогового законодательства; решения налоговой службы, лишаящие налогового преимущества; риск неуплаты задолженностей и т.д.

Эффективность мониторинга во многом зависит от качества построения показателей риска, степени её репрезентативности, а также чувствительности к неблагоприятным изменениям, имеющим отношение к рассматриваемому инвестиционному объекту⁹.

6. Завершающей стадией процесса регулирования рисков выступает *ретроспективный анализ результатов* их регулирования. Проведение такого анализа вполне обоснованно, так как даёт возможность сравнивать планируемые и достигнутые результаты регулирования рисков, учитывать полученный опыт для оптимизации процесса регулирования рисков в будущем¹⁰.

Использование рассмотренных методов анализа и регулирования инвестиционных рисков требует накопления больших массивов информации, средств её обработки, обширного багажа теоретических и практических знаний, высокой квалификации специалистов-аналитиков. Всё это делает процесс регулирования рисков весьма сложным, трудоёмким и дорогостоящим. Но недостаточное внимание к процессам регулирования рисков ставит под вопрос не только возможность максимизации прибыли, но и финансовую устойчивость субъектов инвестиционных рисков¹¹.

В целом управление рисками определяет пути и возможности обеспечения устойчивости инвестиционного проекта, его способность противостоять неблагоприятным ситуациям.

В условиях реформируемой российской экономики управление рисками приобретает в деятельности хозяйствующих субъектов самостоятельное значение¹².

Имеющийся инструментарий управления инвестиционными рисками на микроуровне в значительной мере обеспечивает стабильные условия для ведения бизнеса в нашей стране.

Примечания

- 1 См.: *Абрамов С.И.* Управление инвестициями в основной капитал. М.: Изд-во «Экзамен», 2002. 544 с.
- 2 См.: *Бланк И.Л.* Основы инвестиционного менеджмента: В 2 т. Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. Т. 1. 536 с.; Т. 2. 512 с.
- 3 См.: *Бочаров В.В.* Инвестиции. СПб.: Питер, 2002. 288 с.
- 4 См.: *Боди З., Кейн А., Маркус А.* Принципы инвестиций. 4-е изд. / Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. 984 с.



- ⁵ См.: Вахрин П.И. Инвестиции: Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. 384 с.
- ⁶ См.: Деева А.Н. Инвестиции: Учеб. пособие. М.: Изд-во «Экзамен», 2004. 320 с.
- ⁷ См.: Инвестиции: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина М.: ООО «ТК Велби», 2003. 440 с.
- ⁸ См.: Инвестиционный бизнес: Учеб. пособие / Общ. ред. Ю.В. Яковец. М.: Изд-во РАГС, 2002. 342 с.
- ⁹ См.: Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Под ред. В.А. Слепова. М.: Экономист, 2003. 478 с.
- ¹⁰ См.: Чернов В.А. Инвестиционная стратегия: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 158 с.
- ¹¹ Подшиваленко Г.П., Лахметкина Н.И., Макарова М.В. и др. Инвестиции: Учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2004. 176 с.
- ¹² См.: Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. 248 с.

УДК 330.567.2; 330.567.6; 330.146

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ И ИХ РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.А. Иванова

Саратовский государственный технический университет, кафедра экономики и управления строительством
E-mail: ivanovata85@rambler.ru

Инвестиционная привлекательность – ключевой показатель развития любого региона. Важным фактором инвестиционной привлекательности является инвестиционный риск. В статье рассматриваются основные показатели, по которым формируются группы регионов по инвестиционному риску. Приведен рейтинг Саратовской области по инвестиционному риску.

Ключевые слова: инвестиционный риск, рейтинговая оценка, Саратовская область.

Kinds of Investment Risks and Their Rating Estimation in the Saratov Area

T.A. Ivanova

Investment appeal is the key parameter of the development of any region. The important factor of investment appeal is the investment risk. Some basic parameters, by which groups of regions on investment risk are formed, are considered in this article. The rating of the Saratov area on investment risk is shown.

Key words: investment risk, rating estimation, Saratov area.

Инвестиционная привлекательность региона – ключевой показатель для привлечения ресурсов в его развитие. Одним из факторов, которые определяют возможные вложения капитала, является инвестиционный риск.

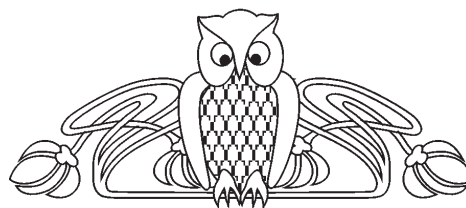
Инвестиционный риск – это совокупность факторов, под воздействием которых складывается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в условиях неопределенности результатов инвестиционной деятельности или вероятность полного или частичного недостижения результатов осуществления инвестиций¹.

Общий уровень инвестиционного риска (интегральный риск) складывается из совокупности нескольких видов риска:

- экономического (тенденции в экономическом развитии региона);
- политического (политическая нестабильность, риск социально-политических изменений);
- финансового (устойчивость финансовой системы региона);
- социального (уровень социальной напряженности);
- экологического (уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационное);
- криминального (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений);
- законодательного (нестабильность и несовершенство законодательства региона, регулирующего экономическую деятельность хозяйствующих субъектов и инвесторов, его несоответствие федеральным законам)².

В зависимости от причин возникновения и возможностей минимизации рисков необходимо выделить две составляющих инвестиционного риска: специфический инвестиционный риск и неспецифический инвестиционный риск (страновой – на федеральном уровне и региональный – на уровне субъектов Федерации).

Специфические инвестиционные риски в целом проявляются лишь на уровне предпринимательской деятельности (предприятия) и не имеют макроэкономической и региональной форм. Неспецифический риск представляет собой разнородность риска предпринимательской деятельности, связанной с инвестированием, образующегося под воздействием внешних по отношению к инвестору общестрановых и региональных условий. Региональные инвестиционные неспецифические риски, вытекающие из особенностей региональных, политических, социальных и экологических условий инвестиционной деятельности, различны для каждого региона, но внутри него в равной степени влияют





на вероятные результаты осуществления всех инвестиционных проектов.

Исходя из приведенных качественных характеристик формируются группы регионов по инвестиционному риску. Перечислим показатели, отражающие эту категорию.

1. Численность зарегистрированных преступлений на 100 000 населения (криминальный риск). Зарегистрированные преступления – это выявленные и официально взятые на учет общественно опасные деяния, предусмотренные уголовным законодательством. Высокий уровень преступности в регионе, особенно в экономической сфере, борьба за передел собственности с использованием криминальных методов являются серьезным препятствием на пути инвестиций в экономику региона.

2. Выбросы загрязняющих веществ (экологический риск). Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух – это поступление в атмосферу загрязняющих веществ как после прохождения пылегазоочистных установок, так и без очистки. Большой объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников показывает, что технологические процессы и оборудование предприятий устарели и требуют модернизации, по крайней мере, установки оборудования для уменьшения вредных выбросов в окружающую среду. В свою очередь, это требует дополнительных капитальных вложений, что повышает экологический риск и снижает инвестиционную привлекательность региона для инвесторов.

3. Отношение доходов бюджета субъекта к расходам (финансовый риск). Если доходы территориальных бюджетов субъектов Российской Федерации значительно меньше расходов, то это может означать, что достаточно высок риск невозврата долгов, поскольку регион потребляет больше, чем возвращает в бюджет. В условиях возможного банкротства предприятий региона инвесторы, скорее всего, предпочтут другой регион с меньшим финансовым риском.

4. Удельный вес убыточных предприятий и организаций (предпринимательский риск). Высокий удельный вес убыточных предприятий в процентах от общего числа предприятий региона показывает, что в регионе имеется значительное число предприятий, не способных в рыночных условиях конкурировать с соперниками как внутри страны, так и на мировом рынке. Хотя стоимость таких предприятий относительно невелика, но для их оздоровления требуются значительные капиталовложения, что повышает предпринимательский риск и отрицательно сказывается на инвестиционной привлекательности региона.

5. Просроченная кредиторская задолженность предприятий (финансовый риск). Этот показатель дополняет показатель «удельный вес убыточных предприятий и организаций» и показатель «отношение доходов бюджета субъекта

к расходам», характеризуя текущие условия ведения хозяйственной деятельности в конкретном регионе. Естественно, чем выше просроченная задолженность, тем выше риск снижения ликвидности средств предприятий, ухудшение оборачиваемости денежных средств, то есть возникает риск недополучения части прибыли, что, в свою очередь, отражается на доходности инвестиционных проектов и отрицательно сказывается в целом на инвестиционной привлекательности региона.

6. Численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума (социальный риск). Высокие среднедушевые денежные доходы населения определяют социальную стабильность в регионе, и наоборот, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума – уровень социальной напряженности. Рассмотрение данного показателя также позволяет оценить платежеспособный спрос в конкретном регионе, что является немаловажной деталью при принятии решения о создании новых производственных мощностей. Регионы с высоким уровнем данного показателя являются менее привлекательными для инвестирования.

7. Уровень износа основных фондов (технологический риск). Учет данного показателя позволяет определить степень обеспечения нормальными условиями производственного процесса в регионе. Соответственно высокий уровень данного показателя свидетельствует о ветхости и изношенности основных фондов, требующих проведения модернизации или капитального ремонта за счет дополнительных капитальных вложений, что повышает технологический риск и снижает инвестиционную привлекательность региона для инвесторов.

8. Число заболеваний на 1000 населения (социальный риск). Расчет заболеваемости на 1000 населения осуществляется по данным Министерства здравоохранения Российской Федерации. Высокий уровень заболеваемости в обществе вызывает, что в регионе существует неблагоприятная среда для жизни и трудоспособности населения. Для ее улучшения требуются значительные капиталовложения, а это отразится на инвестиционной привлекательности региона.

9. Инфляция в потребительском секторе (экономический риск). Уровень инфляции в потребительском секторе рассчитывается на основе имеющихся данных об индексе потребительских цен (ИПЦ) за вычетом 100%. Индекс потребительских цен характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он изменяет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в базисном периоде. ИПЦ является важнейшим показателем, характеризующим уровень инфляции по Российской Федерации и ее регионам.



10. Инфляция в промышленности (экономический риск). Инфляция в промышленности рассчитывается аналогично предыдущему показателю на основе индекса цен производителей промышленной продукции, характеризующего изменение цен на годовую продукцию организаций. Последние два показателя характеризуют

неблагоприятные экономические процессы, протекающие в регионе³.

Подготовкой инвестиционных рейтингов регионов занимаются журнал «Эксперт» и рейтинговое агентство «Эксперт РА». Приведем данные по Саратовской области за 2002–2006 гг.⁴:

Показатель	2002–2003 гг.	2003–2004 гг.	2004–2005 гг.	2005–2006 гг.
Инвестиционный риск	28	23	27	20

Видно, что Саратовская область характеризуется умеренным риском, причем наметилась тенденция к снижению инвестиционного риска региона.

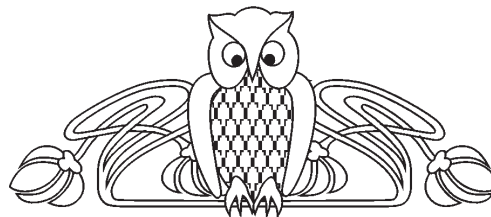
По основным показателям Саратовская область находится в середине таблицы субъектов Российской Федерации, имея хорошие возможности, неплохое географическое положение, устойчивое состояние топливно-энергетического комплекса, достаточно развитую транспортную структуру – все условия экономического развития⁵. И если темпы роста сохранятся, то у региона есть реальная возможность оказаться в десятке лучших регионов России.

Примечания

- ¹ http://www.sarvest.ru/show_article.phtml?id=4753&psid=11&Dat=20011227
- ² <http://www.kgau.ru/business/biz/pr1-260601/pr5-4.html>
- ³ См.: Райская Н.Н. Статистическое исследование инвестиционных рисков в регионах России // *Вопр. статистики*. 2006. № 12. С. 65–73.
- ⁴ См.: Маус Н. Регион третьей категории // *Богатей*. 2006. № 48. С. 2.
- ⁵ См.: Пантелеева Е. Губерния показала свою привлекательность // *Сарат. обл. газ*. 2006. 21 апр. С. 2.

УДК 330.322(470.4)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ СРЕДИ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА



А.Н. Плотников, Д.А. Плотников

Саратовский государственный технический университет,
кафедра экономики и управления строительством
E-mail: pan@sstu.ru

Инвестиционная привлекательность регионов России рассматривается как экономическая категория, состоящая из относительно самостоятельных характеристик: инвестиционного потенциала, инвестиционного риска и инвестиционного законодательства. Проведенное исследование свидетельствует о том, что Саратовская область пока не входит в число регионов, характеризующихся высоким потенциалом и низким инвестиционным риском.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, Саратовская область, Приволжский Федеральный округ.

Investment Appeal of the Saratov Area Among Regions the Russian and Privolzhskii Federal District

A.N. Plotnikov, D.A. Plotnikov

Investment appeal of the Russian regions in this article is considered as the economic category consisting of rather independent characteristics: the investment potential, the investment risk and the number of the regions described in the high investment and low investment risk.

Key words: investment appeal, investment climate, investment potential, investment risk, Saratov area, Privolzhskii federal district.

Для анализа условий рационального использования инвестиций в экономической науке и практике применяется категория инвестиционного климата, влияющая на привлекательность того или иного региона.

Инвестиционный климат – особая подсистема в институциональной системе экономики, призванная создать предпосылки для наилучшего использования общественно-экономических отношений в развитии и научно-технологическом обновлении производительных сил общества через активную инвестиционную деятельность. Другими словами, это состояние среды, в которую вкладываются средства, а именно совокупность экономических, политических, юридических, организационно-правовых, социальных, культурных, бытовых и других условий, определяющих силу притяжения или отторжения инвестиций; это совокупность вышеперечисленных условий, которые определяют степень риска вложений и возможность их эффективного использования. Инвестиционный климат, по сути, характеризует инвестиционную привлекательность региона.

Региональный инвестиционный климат представляет собой систему правовых, экономических и социальных условий инвестиционной деятель-



ности, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов, подразделяющихся на свои макро-, микро- и собственно региональные уровни управления, отражающие как объективные возможности региона к развитию и расширению инвестиционной деятельности, характеризующие его инвестиционный потенциал, так и условия деятельности инвесторов (инвестиционный риск), создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций и оказывающих существенное влияние на доходность инвестиций и уровень инвестиционных рисков.

Формируется инвестиционный климат под воздействием политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в регионе и предопределяющих степень риска инвестиций. На региональном уровне инвестиционный климат проявляется через двухстороннее отношение предпринимательских структур, банков, профсоюзов и других субъектов хозяйственных отношений и региональных органов власти. На этом уровне как бы происходит конкретизация обобщенной оценки инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов как иностранных, так и отечественных инвесторов с региональной средой.

В качестве составляющих инвестиционной привлекательности регионов России были приняты три в значительной степени самостоятельные характеристики:

- инвестиционный потенциал,
- инвестиционный риск,
- инвестиционное законодательство.

Инвестиционный потенциал представляет собой качественную характеристику, учитывающую основные макроэкономические характеристики в виде суммы объективных предпосылок для инвестиций и зависящую как от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от экономического развития региона. Это, прежде всего, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, трудовым и научным капиталом, основными фондами, рыночной и социальной инфраструктурой), уровень доходов населения и потребительский спрос.

Инвестиционный потенциал региона складывается из восьми частных потенциалов:

- 1) природно-ресурсного (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
- 2) производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности населения);
- 3) потребительского (совокупная покупательная способность населения);
- 4) инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- 5) финансового;

- 6) институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- 7) трудового;
- 8) инновационного (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса).

Величина потенциала показывает долю региона в общероссийском потенциале (он принят за 100).

Инвестиционный риск – характеристика качественная, зависящая от политической, социальной, экономической, экологической, криминальной ситуации. Его величина показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Перечислим следующие виды риска:

- экономический (тенденции в экономическом развитии региона);
- политический (поляризация политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов);
- правовой;
- социальный (уровень социальной напряженности);
- экологический (уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационное);
- криминальный (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений).

К экономическим условиям относят такие, как уровень инфляции; стабильность валютного курса; наличие или отсутствие конвертируемости валюты, т. е. возможность репатриации прибыли; наличие или отсутствие налоговых льгот (например, освобождение от НДС и специального налога на импортное технологическое оборудование и запасных частей к нему, льготы при налогообложении прибыли коммерческих фирм и совместных предприятий); наличие развитой и совершенной инфраструктуры и транспортных коммуникаций.

К политическим условиям можно отнести политическую стабильность как в регионах, так и в целом по стране, стабильность в деятельности демократических институтов, соблюдение прав человека и т.д.

К правовым рискам относятся наличие совершенной законодательной и нормативной базы инвестиционной деятельности; включение страны в международную систему правового обеспечения в области инвестиционной деятельности (заключение соглашений о защите прав инвестора и т. д.); государственные гарантии частным инвесторам; страховая защита имущественных интересов инвестора (от некоммерческих рисков и личной безопасности инвестора); применение национального режима к зарубежным инвесторам, т.е. интересы зарубежных инвесторов должны быть защищены в той же степени, что и интересы отечественных инвесторов.

Влияние всех этих критериев на инвестиционный климат проследить достаточно легко, а вот степень воздействия каждого из них определить весьма сложно, так как это будет зависеть от



конкретной ситуации. Тем более что зачастую эти факторы оказывают свое влияние на инвестиционную среду не по отдельности, а в совокупности, взаимно переплетаясь друг с другом.

Для определения уровня инвестиционной привлекательности Саратовской области приведем ее краткую характеристику.

Дата образования Саратовской области – 10 января 1934 г. Центр – г. Саратов (886,1 тыс. жителей), основан в 1590 г.

Географическое положение. Саратовская область расположена на юго-востоке Восточно-Европейской равнины. Граничит: на юге – с Волгоградской областью, на западе – с Воронежской и Тамбовской областями, на севере – с Пензенской и Ульяновской областями, на северо-востоке – с Самарской областью, на юго-востоке и юге – с Казахстаном.

Природные условия. Река Волга делит Саратовскую область на две части: восточную – Заволжье и западную – Правобережье, занятую Приволжской возвышенностью (высота до 331 м). Климат континентальный; средняя температура января -12°C , средняя температура июля $+22^{\circ}\text{C}$; количество осадков – 250–450 мм в год. На территории Саратовской области преобладают

разнотравно-злаковые степи на черноземах, на юго-востоке – полупустыни.

Население. Саратовская область характеризуется мононациональным составом (русские). До 1942 г. часть территории области входила в состав Республики немцев Поволжья.

Экономические преимущества и недостатки. Наряду со значительными перспективными запасами нефти и газа область располагает плодородными почвами, водными и электроэнергетическими ресурсами, разнообразной промышленностью.

Специализация. Область промышленно-аграрная, выше среднего уровня развиты электроэнергетика и сельское хозяйство.

Основные отрасли промышленности. Электроэнергетика, электротехническая, нефтехимическая, стекольная промышленность, промышленность строительных материалов.

Приведенная характеристика дает некоторое представление о потенциале Саратовской области. Но чтобы измерить ее инвестиционный потенциал, сравним размеры осуществляемых инвестиций в Саратовской области с другими субъектами Приволжского Федерального округа (табл. 1–3, рис. 1–6).

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал субъектов Российской Федерации Приволжского Федерального округа за 2005 г.¹

Субъекты Российской Федерации Приволжского Федерального округа	Инвестиции в основной капитал	
	Всего млн руб.	В расчете на душу населения, руб.
Республика Башкортостан	84 156.8	20 632.7
Республика Марий Эл	6984.4	9742.6
Республика Мордовия	13 889.6	16 027.7
Республика Татарстан	136 136.0	36 124.7
Удмуртская республика	19 024.7	12 252.6
Чувашская республика	18 956.8	14 628.3
Кировская область	13 548.2	9214.4
Нижегородская область	60 296.2	17 500.8
Оренбургская область	36 826.3	17 076.9
Пензенская область	15 085.8	10 603.6
Пермская область	52 869.5	19 015.1
Самарская область	67 206.0	20 940.4
Саратовская область	35 954.1	13 646.9
Ульяновская область	12 954.5	9591.0

По удельному весу инвестиций в основной капитал в Приволжском Федеральном округе неизменный лидер – Республика Татарстан, которая занимает лидирующую позицию на протяжении

всего исследуемого периода. Второе место занимает Республика Башкортостан, третье место – Самарская область, четвертое – Нижегородская область, замыкает пятерку лидеров Пермский край.

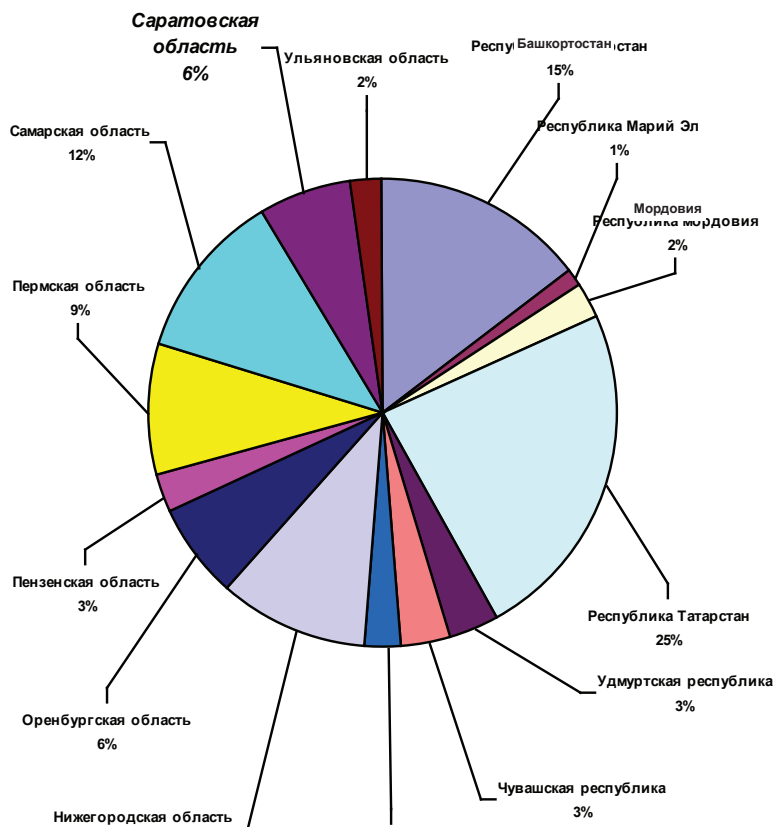


Рис. 1. Доля инвестиций в основной капитал Саратовской области от общего числа инвестиций по Приволжскому Федеральному округу за 2005 г.

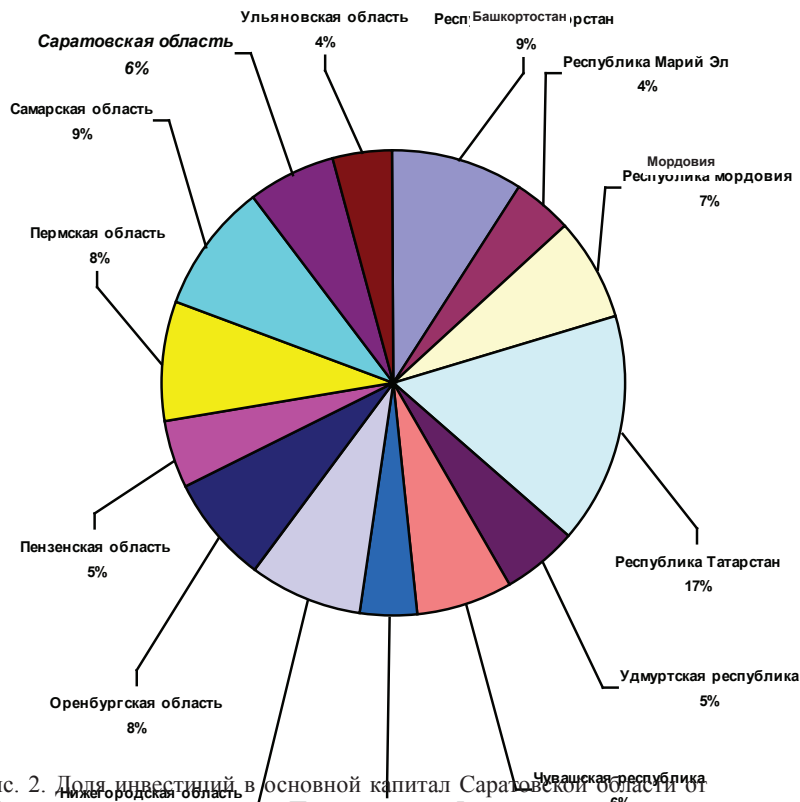


Рис. 2. Доля инвестиций в основной капитал Саратовской области от общего числа инвестиций по Приволжскому Федеральному округу за 2005 г., (в расчете на душу населения).



Таблица 2

Инвестиции в основной капитал субъектов Российской Федерации Приволжского Федерального округа за 2006 г.²

Субъекты Российской Федерации Приволжского Федерального округа	Инвестиции в основной капитал	
	Всего млн руб.	В расчете на душу населения, руб.
Республика Башкортостан	104 108.0	25 572.5
Республика Марий Эл	10 158.1	14 277.0
Республика Мордовия	19 523.8	22 786.0
Республика Татарстан	158 936.8	42 214.3
Удмуртская республика	31 202.7	20 149.0
Чувашская республика	26 548.9	20 592.7
Кировская область	24 937.7	17 283.0
Нижегородская область	84 811.8	24 973.1
Оренбургская область	49 727.8	23 192.9
Пензенская область	24 278.4	17 243.0
Пермский край	73043.9	26 474.8
Самарская область	82 621.5	25 858.8
Саратовская область	45 940.2	17 554.5
Ульяновская область	21 765.7	16 203.0

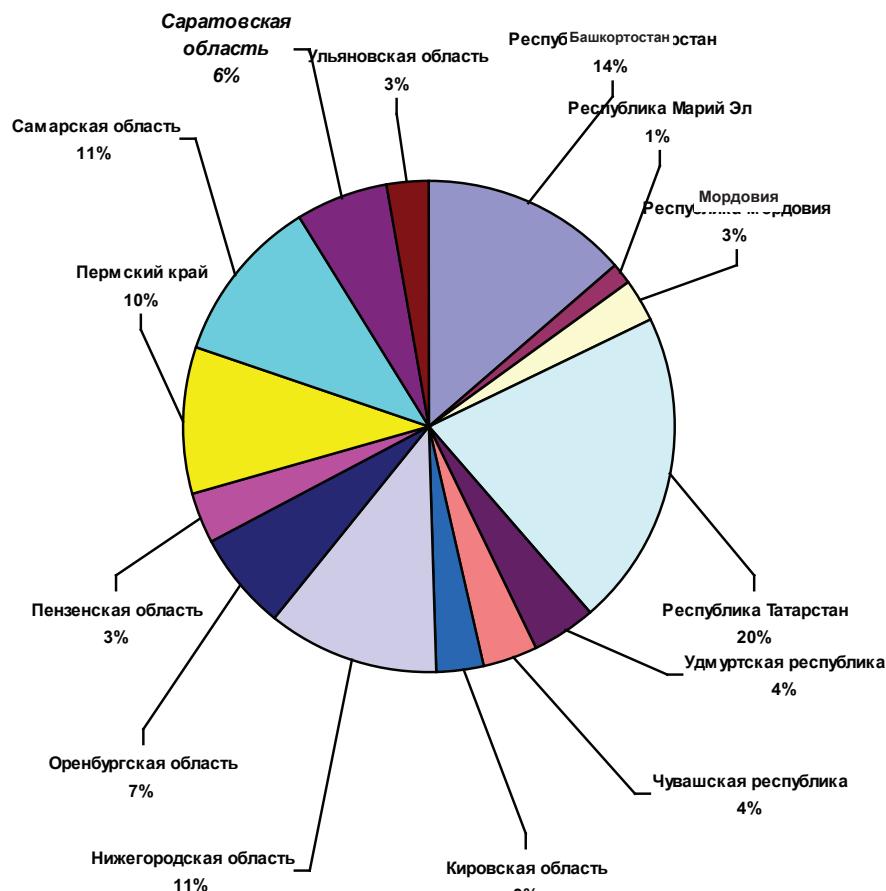


Рис. 3. Доля инвестиций в основной капитал Саратовской области от общего числа инвестиций по Приволжскому Федеральному округу за 2006 г.

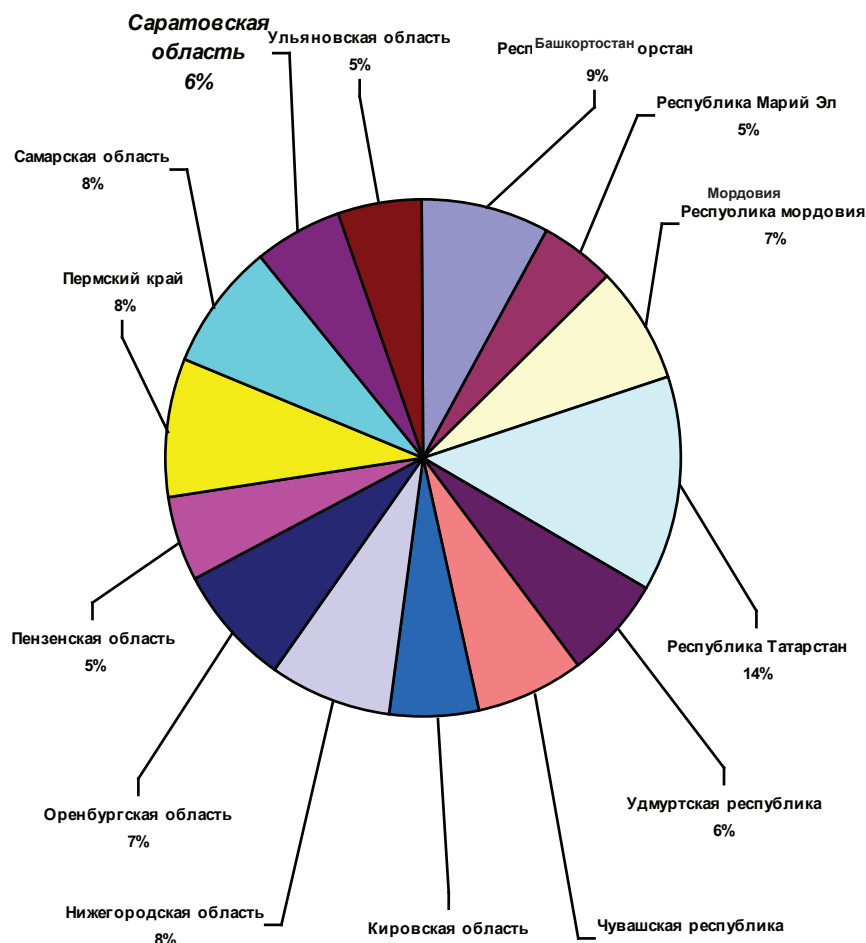


Рис. 4. Доля инвестиций в основной капитал Саратовской области от общего числа инвестиций по Приволжскому Федеральному округу за 2006 г., (в расчете на душу населения).

Таблица 3

Инвестиции в основной капитал субъектов Российской Федерации Приволжского Федерального округа за 2007г.³

Субъекты Российской Федерации Приволжского Федерального Округа	Инвестиции в основной капитал	
	Всего млн руб.	В расчете на душу населения, руб.
Республика Башкортостан	148 011.9	36 479
Республика Марий Эл	17 117.4	24 222
Республика Мордовия	26 361.7	31 100
Республика Татарстан	210 064	55 861
Удмуртская республика	44 463.0	28 851
Чувашская республика	37 209.4	28 971
Кировская область	37 450.9	26 246
Нижегородская область	121 695.3	36 110
Оренбургская область	76 577.9	35 923
Пензенская область	39 929.0	28 603
Пермский край	101 812.8	37 163
Самарская область	126 734.9	39 871
Саратовская область	56 793.8	21 829
Ульяновская область	32 505.1	24 462

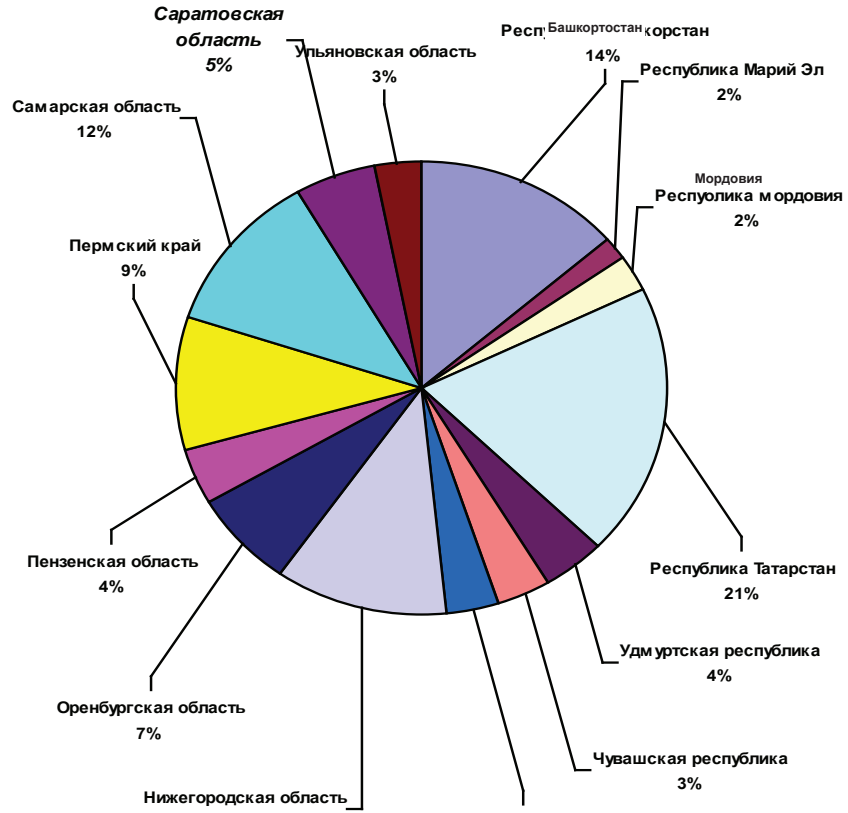


Рис. 5. Доля инвестиций в основной капитал Саратовской области от общего числа инвестиций по Приволжскому Федеральному округу за 2007 г.

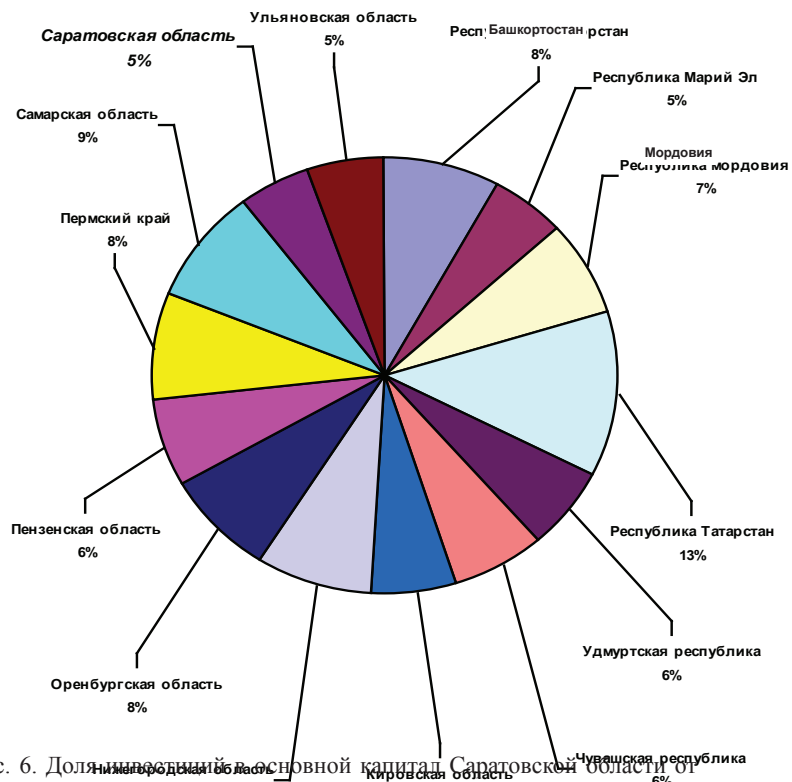


Рис. 6. Доля инвестиций в основной капитал Саратовской области от общего числа инвестиций по Приволжскому Федеральному округу за 2007 г. (в расчете на душу населения).



Саратовская область занимает седьмое место. Вместе с тем у нас в области в наличии весьма обширная и развитая экономическая основа для осуществления масштабных инвестиционных преобразований, что подтверждается как результатами проведенного моделирования факторов риска и потенциала капиталобразующих инвестиций, так и интересом, проявляемым зарубежными и отечественными инвестиционными компаниями и институтами к отраслям областной экономики.

Приход на российский рынок иностранных инвесторов еще более обусловил потребность в оценках инвестиционной привлекательности регионов России. Наиболее распространенным методом является ранжирование регионов, при котором составляется рейтинг по сочетанию выбранных признаков. Как правило, это социально-экономические показатели:

- 1) валовой региональный продукт в целом и на душу населения, тыс. руб.;
- 2) финансовая обеспеченность региона (значение доходов региона на душу населения), тыс. руб./чел.;

3) объем промышленного производства, млрд. руб.;

4) уровень развития предпринимательства (доля работников, занятых в секторе малого бизнеса, к экономически активному населению региона), %;

5) объем инвестиций в основной капитал, тыс. руб. / чел.;

6) объем внешнеторгового оборота на душу населения, дол. США;

7) уровень развития социальной инфраструктуры (интегрированный показатель, включающий суммарную оценку обеспеченности детьми местами в дошкольных учреждениях, обеспеченность населения врачами, средним медицинским персоналом, амбулаторно-поликлиническими учреждениями и т.п.).

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» ежегодно проводит исследование инвестиционного климата в регионах России⁴. В основе оценки инвестиционной привлекательности регионов положены рейтинговые оценки потенциала и риска. В табл. 4 приведены обозначения инвестиционного рейтинга.

Таблица 4

Обозначения инвестиционного рейтинга

Потенциал	Риск			
	минимальный (А)	умеренный (В)	высокий (С)	экстремальный (D)
Высокий (1)	1А	1В	1С	1D
Средний (2)	2А	2В	2С	2D
Низкий (3)	3А	3В	3С	3D

По мнению экспертов, Саратовская область характеризуется низким потенциалом и умеренным риском и относится к регионам со средним уровнем развития (инвестиционный рейтинг региона – 3В).

Особого внимания заслуживает *инвестиционное законодательство*. Оно регулирует возможность инвестирования в те или иные отрасли экономики, порядок использования отдельных факторов производства, составляющих инвестиционный потенциал региона.

Инвестиционное законодательство субъектов Российской Федерации начало формироваться в конце 90-х годов XX в. Сегодня многие из числа первых нормативных актов, регулировавших инвестиционные процессы в регионах, утратили силу или существенно изменены. Показателен в этом плане опыт законодательства в Саратовской области:

– признаны утратившими силу Закон Саратовской области от 27 февраля 1997 г. № 7-ЗСО «О гарантиях частных инвестиций в Саратовской области»⁵, Закона Саратовской области от 24 июля 1997 г. № 46-ЗСО «О стимулировании инвестиционной деятельности в Саратовской области»⁶, Закона Саратовской области от 5 мая 2004 г. № 21-ЗСО «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Саратовской области»⁷;

– неоднократно внесены изменения⁸ в Закон Саратовской области от 1 февраля 2005 г. № 12-ЗСО «О размещении на конкурсной основе средств областного бюджета для государственной поддержки хозяйствующих субъектов, реализующих инвестиционные проекты на территории Саратовской области»⁹;

– принят новый Закон Саратовской области от 28 июня 2007 г. № 116-ЗСО «О режиме наибольшего благоприятствования для инвесторов в Саратовской области»¹⁰ (далее – закон от 28 июня 2007 г. № 116-ЗСО).

Указанные изменения свидетельствуют о продолжающемся на уровне субъекта Российской Федерации активном поиске эффективной модели правового регулирования инвестиционной деятельности.

Стимулирующее воздействие на инвестиционные отношения должно оказывать декларируемое законом от 28 июня 2007 г. № 116-ЗСО прямое участие органов государственной власти Саратовской области в инвестиционной деятельности в форме:

– предоставления бюджетных инвестиций в соответствии с законодательством Российской Федерации;

– выпуска облигационных займов области, гарантированных целевых займов для финанси-



рования значимых инвестиционных проектов в соответствии с законодательством;

– государственно-частного партнерства, в том числе передачи имущества, находящегося в государственной собственности области, путем заключения концессионных соглашений в соответствии с законодательством РФ и законодательством области.

Однако на сегодняшний момент инвестиционное законодательство Саратовской области по обозначенным вопросам еще находится в стадии разработки и специальными актами не представлено. Перспективы эффективного использования форм прямого участия органов государственной власти Саратовской области в инвестиционной деятельности связаны с адаптацией в регионе Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»¹¹, Федерального закона от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (с изменениями от 30 октября 2007 г.)¹², а также принятием областного закона «Об инвестиционном фонде».

Среди регионов Приволжского Федерального округа Саратовская область занимает неплохие позиции. Но проводимая в области инвестиционная политика нуждается в изменении, так как большинство инвестиционных проектов саратовских предприятий рассчитаны на кредитование, а не на прямого инвестора и объемы инвестиций явно недостаточны для осуществления структурной перестройки экономики и обновления изношенного оборудования.

В этих условиях необходимо констатировать, что место региона в рейтинге инвестиционной привлекательности предполагает большую инвестиционную активность, направленную на совершенствование форм и методов управления процессами движения, в первую очередь капиталобразующих инвестиций.

С этой целью в условиях ограниченности централизованных инвестиционных ресурсов предусматривается изменение принципов составления и

реализации областных программ, которые должны осуществляться исключительно на конкурсной и прогнозной основе путем концентрации инвестиционных средств на отдельных, наиболее важных направлениях с учетом социально-экономических и политических факторов. В связи с этим важной задачей становится разработка организационного механизма привлечения внебюджетных финансовых ресурсов – различных форм заимствований с акцентом на инвестиционную составляющую, и расширение использования методов проектного финансирования объектов областных целевых программ.

Примечания

- ¹ Инвестиционная деятельность в Саратовской области в 2005 г. Стат. бюл. № 26 (785)–08. Саратов, 2006. С. 35.
- ² Инвестиционная деятельность в Саратовской области в 2006 г. Стат. бюл. № 27 (942)–08. Саратов, 2007. С. 36.
- ³ Инвестиционная деятельность в Саратовской области в 2007 г. Стат. бюл. № 21 (1087)–08. Саратов, 2008. С. 35.
- ⁴ <http://www.raexpert.ru>
- ⁵ Закон Саратовской области от 5 июля 2002 г. № 62-ЗСО // Саратов-СП. 2002. 13 июля.
- ⁶ Закон Саратовской области от 6 мая 2003 г. № 25-ЗСО // Саратов-СП. 2003. 13 мая.
- ⁷ Закон Саратовской области от 28 июня 2007 г. № 116-ЗСО // Саратов. обл. газ. 2007. 10 июля.
- ⁸ Закон Саратовской области от 29 марта 2005 г. № 26-ЗСО // Неделя области. 2005. 1 апр.; Закон Саратовской области от 1 июня 2006 г. № 59-ЗСО // Саратов. обл. газ. 2006. 16 июня; Закон Саратовской области от 28 июня 2007 г. № 115-ЗСО // Саратов. обл. газ. 2007. 13 июля.
- ⁹ Неделя области. 2005. 9 февр.
- ¹⁰ Саратов. обл. газ. 2007. 10 июля.
- ¹¹ СЗ РФ. 2005. № 30 (ч. II). Ст. 3126.
- ¹² СЗ РФ. 2005. № 30 (ч. II). Ст. 3127; Рос. газ. 2007. 7 нояб.



ПРАВО

УДК 323:316.422

ФОРМИРОВАНИЕ ИДЕИ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА В РОССИИ

Ф.А. Вестов

Саратовский государственный университет,
кафедра уголовного, уголовно-исполнительного права и криминологии
E-mail: jurid@info.sgu.ru

В статье сделана попытка проанализировать формирование идеи правового государства в досоветский, советский период и период преобразования России на современном этапе в соответствии с Конституционным определением российского государства как социального и правового.

Ключевые слова: идея правового государства, развитие, становление, понятия.

Formation of the Idea of the Legal State Definition in Russia

F.A. Vestov

In the article the author analyzes the formation problem of the idea of the legal state definition in soviet and till the soviet period and period of reformation in Russia at the modern stage in according to the constitutional definition of Russian state as social and legal one.

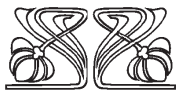
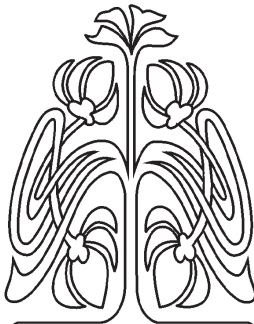
Key words: idea justice state, development, become (get), conception.

Преобразования в различных сферах государственного строительства, экономической жизни, а также интенсивное проведение правовой реформы вызвали в российском обществе необходимость осмысления правового положения членов общества и, как следствие, углубленного исследования понятия правового государства.

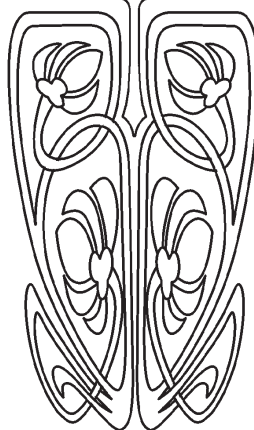
Корни идеи правового государства уходят в древность. Именно в этот период, указывает В.С. Нерсесянц, «начинаются поиски принципов, форм и конструкций для установления надлежащих взаимосвязей и согласованного взаимодействия права и власти»¹. Аристотель, Ульпиан, Гай, Антифонт, Цицерон, Аврелий Августин, Калликла, Сократ, Шан Ян, Исократ и другие древние философы так или иначе подходили к идее правового государства. Их взгляды «явились важными элементами будущей доктрины правового государства и сыграли роль в многовековом движении теоретического правосознания к постижению глубинных связей права и государства ...», однако «... теория правового государства как внутренне согласованная разветвленная система идей оформляется ... в новое время»².

В новое время происходит осмысление «общественным сознанием основных принципов и контуров, новых политико-правовых форм общества, подходящего на смену феодальному с его произволом, абсолютизмом, бесправием и незащищенностью личности. Формирующаяся доктрина была результатом осмысления не только внутренней, но и внешней деятельности государства ...

Важными предпосылками формирования доктрины правового государства стали «концепции договорного происхождения государства, разделения властей и неотчуждаемых прав и свобод человека»³, отраженные в трудах Ж.Ж. Руссо⁴, Дж. Локка⁵, Ш.Л. Монтескье⁶, Э. Роттердамского⁷, А.Я. Каменского⁸. Но как целостное интеллектуальное построение, учение о правовом государстве оформилось у И. Канта.



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





И. Кант понимал государство (*civitas*) как объединение множества людей, подчиненных правовым законам». Он утверждал, что государство – это правовая организация, не что иное, как организационное и материальное выражение и средство обеспечения правил правомерного поведения, совокупность средств, институтов, обеспечивающих правовое регулирование. В природе государства ничего другого нет. Если появляется что-то ещё, то это – случайное. Природа государства – правовая⁹. Таким образом, И. Кант вплотную подошел к понятию правового государства. Но термин «правовое государство» (*Rechtsstaat*) впервые появился в первой трети XIX в. в трудах К.Т. Велькера¹⁰, Р. фон Моля, Ф.Ю. Шталя и других. Так, например, в своей работе «Наука о полиции согласно принципам правового государства», опубликованной в 1832 г., Р. фон Моль признавал правовую государственность характерной для высшей стадии государственного развития, связывал ее с приоритетной защитой прав и свобод всех и каждого государством и наличием системы государственной организации, обеспечивающей достижение этой высшей цели. Моль понимал правовое государство «как новый тип конституционного государства, которое должно основываться на закреплении в конституции прав и свобод граждан, на обеспечении механизма судебной защиты индивида»¹¹.

По мнению Ф.Ю. Шталя, государство посредством права «должно точно определить и твердо гарантировать направление и границы своей деятельности, равно как и пространство свободы своих граждан; оно должно в силу нравственной идеи государства ... не вторгаться в то, что относится к сфере права. Это и есть понятие правового государства»¹².

Особую роль в определении значения права в жизни общества, повлиявшего на исследователей правового государства в России, имели работы С.А. Муромцева «Определение и основное разделение права»¹³ и «Что такое догма права?»¹⁴. В этих трудах была последовательно изложена стройная социально-научная теория права, ставшая основой общепризнанной концепции российского либерализма конца XIX – начала XX в.

Сторонником теории С.А. Муромцева одним из первых выступил профессор Киевского университета Б.А. Кистяковский. Взяв за основу социально-научную теорию, он определил правовое государство как «правовую организацию народа»¹⁵. Соглашаясь с близостью понятий «правовое» и «конституционное» государство, Б.А. Кистяковский уточнял, что «правовое государство есть вполне и последовательно развитое конституционное государство»¹⁶.

Основными предпосылками правового государства Б.А. Кистяковский считал неотъемлемые права и свободы человека. В числе таких прав и свобод он выделял, в частности, свободу совести, культов, слова устного и печатного, общения,

свободу союзов и собраний, передвижения, право на доброе и незапятнанное имя, на неприкосновенность личности и т.д. Б.А. Кистяковский указывал, что благодаря неотъемлемым правам и неприкосновенности личности, в правовом (или конституционном) государстве государственная власть не только ограничена, но и «строга подзаконна»¹⁷.

Оппонентами концепции Б.А. Кистяковского выступали сторонники естественного права, например, С.А. Котляровский, который в полемике с Б.А. Кистяковским утверждал, что правовое государство в конечном счете – это определенный «уклон, устремление», выраженное в государственном строении и деятельности. В разные исторические периоды уже существовали государства, в которых проявлялось это качество, в том числе, например, в феодальном обществе¹⁸. «Можно ставить вопрос только о различном проникновении права или правовых принципов в различные типы государства, – говорил в ответ Б.А. Кистяковский, – а отнюдь не самого правового государства или его принципов»¹⁹.

Свои позиции в понимании правового государства отстаивали и другие представители естественного права – П.И. Новгородцев, И.А. Ильин и др. Однако диаметрально противоположной точки зрения придерживались сторонники марксистской школы. Они считали правовым исключительно социалистическое государство. Как справедливо указывает М.Н. Марченко, «это была теория, развивавшаяся в нашей стране и других, называвших себя социалистическими, странах в течение ряда десятилетий. ... Зачастую практика была иной. Закрепляя, например, в Конституции СССР 1936 г. за советскими гражданами широкий круг прав и свобод, государственная власть действовала на практике совершенно по-иному. Политические репрессии конца 30-х годов, ссылки, незаконные осуждения тысяч невинных людей свидетельствуют о глубоком противоречии социалистической государственно-правовой теории и практики»²⁰.

Заметим, что теория социалистического правового государства как государства, в котором, прежде всего, соблюдается социалистическое законодательство, с одной стороны, служила политическому режиму, а с другой стороны, в период «перестройки» была ориентирована на радикальное реформирование политико-правовой системы СССР.

Полагаем, что концепция Б.А. Кистяковского более чем другие находит признание в наши дни. Например, В.С. Нерсесянц, исходя из дефиниции Б.А. Кистяковского, определяет правовое государство как правовую (т.е. основанную на принципе формального равенства) организацию «публичной власти свободных индивидов»²¹. Ценностный смысл этой идеи состоит в создании системы государственно-правовых отношений,



обеспечивающей приоритет права во всех сферах общественной жизни²².

Итак, учитывая очевидную взаимосвязь трактовок правового государства с правопониманием, можно констатировать, что основные линии исторической эволюции правопонимания закладывали основы соответствующего понимания правового государства. Основным признаком такого государства заключается в том, что в нем власти положены известные границы, то есть власть ограничена и подзаконна. Причем в правовом государстве как некоторые органы власти, так и сам правовой порядок организуется при помощи народа.

Являясь наиболее реальным типом государственного бытия, правовое государство создает те условия, при которых возможна гармония между общественным целым и личностью. В 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.

В условиях Конституции РФ правовая государственность служит отражением такого состояния государственно-правового и общественного развития, при котором демократическая конституция и правовые законы «связывают» и «ограничивают» государство, а в содержании самих законов (как и конституции) нравственные идеи являются превалирующими²³. То есть мы можем отметить, что в Конституции РФ закреплены основные положения правового государства:

- права и свободы граждан России;
- обязанность государства способствовать реализации прав и свобод своих граждан;
- ограниченность деятельности государства правами и свободами граждан России;
- формирование гражданского общества, являющегося некоторым гарантом реализации прав и свобод гражданина России.

В Конституции РФ определен способ достижения и сохранения такого государства, предусматривающего выборность высших органов власти и управления народом как непосредственно (выборы президента России) так и опосредованно, через представительные органы (Государственная Дума, думы субъектов федерации, представительные органы муниципальных образований).

Можем ли мы утверждать, что это стало реальностью правовой жизни России? И да и нет! Когда мы говорим о демократических преобразованиях в обществе, возможности выбора, формировании независимых ветвей власти, создании политических партий; общественных организаций, общественной палаты и т.п., то все это свидетельствует о политической направленности движения развития общества в соответствии с принципами правового государства.

Отступления от реализации права на жилье, труд, достойную жизнь, коррупция, только формирующееся гражданское общество и многое другое свидетельствуют о имеющихся проблемах в реализации основных идей правового государства.

На наш взгляд, в Конституции России закреплен социальный идеал правового государства как справедливого, гармоничного устройства общественной жизни. По мнению М.Н. Марченко, правовое государство выступает в качестве некоего государственно-правового идеала, своего рода законченного государственно-правового штампа, идеологизированного и идеализированного варианта развития того или иного государства, стремящегося к совершенству²⁴.

Примечания

- ¹ *Нерсесянц В.С.* Философия права. М., 1997. С. 94.
- ² См.: *Ударцев С.Ф.* Правовое государство: смысловые грани доктрины (из истории философии права) // Науч. тр. «Адилет» (Алматы). 2001. № 1 (9). С. 15.
- ³ Там же.
- ⁴ См.: *Руссо Жан Жак.* Об общественном договоре. Трактаты. М., 1998. С. 228.
- ⁵ См.: *Локк Дж.* Избранные философские произведения. М., 1960; *Философия / Под ред. В.Н. Лавриненко.* 3-е изд., исп. и доп. М., 2007. С. 83
- ⁶ См.: *Монтескье Ш.Л.* Избр. произв. М., 1955; *Он же.* Дух законов. СПб., 1900; *Он же.* О духе законов. Избр. произв. М., 1966.
- ⁷ См.: *Роттердамский Э.* Жалоба мира. 1517 // Трактаты о вечном мире. М., 1963. С. 61.
- ⁸ См.: *Коменский Я.А.* Всеобщий совет об исправлении человеческих дел. С. 73, 78–79.
- ⁹ *Кант И.* Метафизика нравов в двух частях // Соч.: В 6 т. М., 1965. Т. 4. С. 231, 233.
- ¹⁰ См.: *Welcher K.T.* Die letzten Grunde von Recht Staat und Strafe. Ciesen, 1813. S. 25, 71.
- ¹¹ См.: *Mohl R.* Die Polizeiwissenschaft nach den Grundsätzen des Rechtsstaats. Tübingen, 1832–1833. Bd. 1–2.
- ¹² Цит. по: *Ледях И.А.* Теория правового государства // Из истории политических учений. М., 1976. С. 164.
- ¹³ См., напр.: *Муромцев С.* Определение и основное разделение права. М., 1879.
- ¹⁴ *Он же.* Что такое догма права? М., 1885.
- ¹⁵ *Кистяковский Б.А.* Сущность государственной власти. Ярославль, 1913. С. 6.
- ¹⁶ *Он же.* Философия и социология права. С. 328.
- ¹⁷ См.: *Он же.* Государство правовое и социалистическое // Вопр. философии. 1990. № 6. С. 147, 145.
- ¹⁸ См.: *Котляровский С.А.* Власть и право. Проблема правового государства. М., 1915. С. 120, 188, 207, 350 и др.
- ¹⁹ *Кистяковский Б.А.* Философия и социология права. С. 327.
- ²⁰ Теория государства и права / Под ред. М.Н. Марченко. М., 2004. С. 75.



²¹ Нерсесянц В.С. Теория права и государства. М., 2001. С. 30.

²² См.: Он же. Конституционная модель российской правовой государственности: опыт прошлого, проблемы и перспективы // Правовое государство, личность, законность. М., 1997. С. 13.

²³ См.: Симаков К.А. Модель правового государства по Конституции Российской Федерации // Гражданин и право. 2007. № 2. Февраль.

²⁴ Марченко М.Н. Проблемы теории государства и права. М., 2001. С. 290.

УДК [342.4+340.5](100)

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА: ИСТОКИ И СОВРЕМЕННОСТЬ

О.Ю. Апарина

Саратовский государственный университет,
кафедра конституционного и муниципального права
E-mail: apparina@rambler.ru

Понятие «социальное государство» все шире, особенно в последние годы, используется в отечественной экономической, политической, юридической науке. В статье предпринята попытка осмысления основных положений концепции социального государства.

Ключевые слова: социальное государство, социальные права, конституция, права человека, гарантия прав.

The Concept of the Social State: Sources and the Present

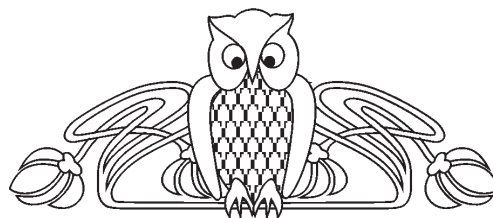
O.Y. Aparina

The concept «the social state» all is wider, especially last years, is used in domestic economic, political, jurisprudence. In the scientific article attempt of judgement of substantive provisions of the concept of the social state is undertaken.

Key words: social state, social rights, constitution, human rights, guarantees of the rights.

Гуманитарная направленность многих государств в формально-юридическом плане всегда отражала общие цивилизационные подходы. В практическом же плане наблюдались и наблюдаются немалые расхождения между социальной политикой и реальностью. Между тем последние пятьдесят лет характеризуются небывалым расширением социальной сферы общества и повышенным вниманием государств к обеспечению прав граждан и высокого уровня их жизни. Обогащается содержание социальной функции государства, признаются конституционные приоритеты в данной сфере, интенсивно развиваются отрасли социального законодательства.

И для нашей страны характерен акцент на обеспечение прав граждан и укрепление их гарантий. Новые императивы социального государства и социального партнерства побуждают действовать в этом направлении всех граждан, государственные и муниципальные органы, социальные учреждения и организации, экономические структуры.



Статья 7 Конституции РФ устанавливает, что Российская Федерация есть социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В России охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты. Представляется, что данная статья точно и адекватно отражает современное понимание социального государства и полностью раскрывает его суть.

Социальные права – это гарантированные Конституцией Российской Федерации, другими нормативно-правовыми актами возможности, а также средства воздействия на сознание и поведение человека, обеспечивающие человеку достойный уровень жизни и социальную защищенность¹.

Традиционно они относятся ко второму поколению прав человека. Объем и степень реализованности социальных прав во многом зависят от состояния экономики и ресурсов, и поэтому гарантии их реализации по сравнению с гражданскими и политическими правами первого поколения менее развиты².

Провозглашение Российской Федерации социальным государством не означает закрепления государственного патернализма с присущим ему тотальным регулированием экономики и неприятием экономической свободы и активности личности, предпринимательства и иной хозяйственной деятельности. Конституционное закрепление социального государства означает возложение на государство общесоциальной функции. Государство – фактор общественного благополучия, основывающегося на принципах социального равенства, солидарности и взаимной ответственности членов общества.

Закрепление социальных прав на конституционном уровне преследует следующие цели:



– они становятся задачами государства, раскрывают его социальную сущность, а тем более сущность «социального государства», поставленные задачи служат ориентиром, целью государства, которое шаг за шагом в законодательстве и в управленческой деятельности должно приближать ситуацию в стране к такому уровню, при котором возможно полное их осуществление;

– они служат важнейшим средством воздействия на сознание и поведение населения, создавая атмосферу защищенности и уверенности в будущем;

– они являются своеобразным каркасом, который лишь на уровне текущего законодательства наполняется конкретным содержанием, кроме того, знание основных видов социальных прав и свобод позволяет гражданам свободнее ориентироваться в достаточно обширном, но разрозненном и хаотичном массиве социального законодательства.

Понятие «социальное государство» все шире, особенно в последние годы, используется в отечественной экономической, политической, юридической науке. В литературе уделяется достаточно много внимания содержанию таких понятий, как «политика социального государства», «достойная жизнь», «свободное развитие человека». Вместе с тем в эти понятия нередко вкладывается разный смысл, в том числе и законодателем, что вызывает определенные сложности в законотворчестве и правоприменительной практике, а также в теоретической разработке проблемы социального государства.

Принципы социального государства закреплены в международном праве и отражены в Европейской социальной хартии (1961 г.)³. Согласно распоряжению Президента РФ от 12 мая 2000 г. было принято решение о подписании этого основополагающего документа от имени Российской Федерации⁴.

В настоящее время большинство европейских государств являются социальными, и их опыт показывает, что социальное государство – наиболее целесообразный способ соединения начал свободы и солидарности в целях обеспечения благополучия личности и развития общества. Сегодня один из принципов деятельности демократического государства состоит в создании условий, обеспечивающих такой жизненный уровень, который позволял бы любому члену общества не только существовать, но и активно проявлять себя как личность.

При этом концепция социального государства не является безоговорочным постулатом; вокруг нее, напротив, идут многочисленные дискуссии, причем и среди зарубежных, и среди отечественных авторов. Существует, например, точка зрения, согласно которой нет правовых оснований для принятия государством на себя социальных функций и его социальная политика может рассматриваться только как некая форма благотвори-

тельности. Более ста лет назад видный правовед Б.Н. Чичерин утверждал, что права на помощь никто не имеет. Благотворительность не есть правосудие, но это чистый дар, проистекающий от любвеобильного сердца⁵. И в наши дни звучат схожие по смыслу утверждения, хотя вся история становления социального государства указывает на его истоки, отличные от благотворительности или иных чисто моральных оснований.

Процесс формирования социального государства и его законодательного оформления демонстрирует, что потребности самого государства вызвали к жизни все более развернутую социальную программу его деятельности.

Вплоть до XIX столетия идея социального государства не была сформулирована как научная концепция или самостоятельная правовая теория. Положения о достойном материальном существовании и пагубности неравенства являлись отдельными аспектами философских и политэкономических исследований, направленных на поиск наилучшего государственного устройства. Предлагаемые способы достижения счастья всех граждан не имели под собой достаточного обоснования, а некоторые из них носили откровенно наивный, утопический характер, так как сводились к предложениям о принятии справедливых законов об уничтожении частной собственности, то есть к уничтожению фактического равенства.

В XIX в. в Европе предметом обсуждения стал так называемый социальный вопрос. Он был порожден переходным характером раннего капитализма, когда рушился традиционный уклад нижних слоев общества, что сопровождалось их массовым обнищанием и социальной деградацией. В постановке «социального вопроса», в поисках путей его решения отразилось понимание катастрофических для всего общества последствий этих явлений.

Во-первых, в условиях бурного промышленного развития произошло высвобождение значительной части рабочих, что вызвало их обеднение, которое, в свою очередь, способствовало возникновению экономического кризиса. Во-вторых, сложившееся глубокое фактическое неравенство привело к поляризации общества, чреватой социальными потрясениями и новыми революциями. Ко второй половине XIX в. сложились объективные предпосылки для возникновения теории социального государства, так как назрела необходимость переосмысления роли государства, его взаимоотношений с обществом и отдельной личностью.

Рассмотрев основные моменты, предшествующие законодательному закреплению и практической реализации идеи социального государства, можно сделать вывод, что становление теории социального государства связано, прежде всего, с осознанием необходимости социального мира и согласия, переосмыслением взаимоотношений между человеком, обществом и государством, из-



менением статуса человека в обществе. Именно социальное государство может предоставить человеку в современном стремительно меняющемся мире ориентиры, защиту и гарантии от возрастающих социальных рисков.

Сегодня социальное государство реализует целый ряд важнейших для всего общества в целом и для каждого его отдельного члена направлений. В сфере демографического развития это разработка и реализация государственной демографической политики, направленной на повышение рождаемости, снижение смертности и увеличение продолжительности жизни населения. В сфере социальной защиты населения речь идет о мерах преодоления бедности, о создании эффективной системы защиты населения от социальных рисков, о совершенствовании системы социального страхования и социального обеспечения. Сюда же относится осуществление социальной защиты малообеспеченных семей, а также инвалидов, пожилых и других слабо защищенных категорий граждан.

В сфере занятости социальное государство обеспечивает гражданам возможность трудиться на условиях свободно избранной специальности и полной занятости; трудовые права и интересы работников защищаются через систему социального партнерства. В сфере охраны окружающей среды социальное государство несет ответственность за обеспечение достойного качества жизни и здоровья населения при условии сохранения природных систем и за обеспечение экологической безопасности страны. Как видим, современное социальное государство имеет целью обеспечение стандартов достойной жизни для большинства граждан.

Однако при всей широте задач, стоящих перед социальным государством и решаемых им, сущность его правового содержания определяют два основных постулата – свобода личности и социальная стабильность. В самом общем смысле свобода означает возможность самостоятельно определять и формировать свои действия, отношения и взгляды. В любом демократическом правовом порядке к основным ценностям, которые он защищает, относится, прежде всего, свобода. Однако ее реальное воплощение требует ряда условий. В этом смысле свобода является целью социального государства и важнейшим требованием отдельной личности к нему. Но равнозначен и постулат социальной стабильности, хотя может показаться, что его исключает расширение индивидуальной свободы: любой рост уровня личной свободы ведет к нарушению социального равновесия. Однако в современном демократическом обществе свобода неразрывно связана с ответственностью за собственные поступки и решения, а потому не может войти в неразрешимый конфликт с общими интересами.

Цели, инструментом достижения которых является социальное государство, можно разделить на две большие группы. К основополагающим

целям относятся следующие: обеспечение и повышение материальной свободы, реализация социальной справедливости, поддержание социальной стабильности. Другие цели, вероятно, можно было бы назвать прикладными; речь идет о гарантиях получения образования, медицинской помощи, о развитии сферы социальной защиты населения. Вторая группа целей как бы конкретизирует первую, будучи с ней тесно взаимосвязанной. Выделение второй группы указывает на ее практический характер – более подвижный, изменчивый и более зависящий от жизненных реалий.

Достижение этих целей связано с установлением границ вмешательства государства в экономическую и социальную жизнь. Государственное регулирование в сфере распределения общественных благ может простирается лишь до пределов, не угрожающих ущемлению личных свобод, к которым относится экономическая свобода человека, его право на свободный выбор любого вида деятельности в сфере наемного труда и предпринимательства.

Для социального государства существует и материальный ограничитель: это объем производства, который определяет экономические возможности государства, а следовательно, и материальные возможности социальной политики.

Итак, границы социального государства определяются тем, что оно, с одной стороны, не должно стать тормозом развития экономики, а с другой – обязано правовыми мерами обеспечить каждому человеку реализацию его права на достойную жизнь.

Социальное государство развивается и трансформируется в той же мере, в какой развиваются и трансформируются общество и экономика, сохраняя постоянную взаимосвязь между ними. Сегодня в мире происходят масштабные экономические и общественно-политические изменения, которые бросают вызов многим фундаментальным представлениям. Речь идет, прежде всего, о процессе глобализации. Как же этот процесс затронул социальное государство?

Социальное государство вынуждено адаптироваться к изменившимся условиям, что выражается в корректировке большинством европейских стран своих установок в области социальной политики. «Сжатие» этой политики представляется западным правительствам на сегодняшний день самым эффективным способом для оптимизации производственных издержек.

Модель социального государства закреплена и в конституциях, и в законодательстве многих стран, в том числе и России. Свое легальное воплощение нашли базовые принципы социального государства, к которым принято относить поддержку более слабых членов общества, защиту от значительных жизненных рисков, уменьшение социального неравенства. При этом речь идет не просто о социальном, но о правовом социальном государстве. Институты социального государства



имеют правовые основы и правовое оформление. Любые изменения социальных обязательств государства могут происходить либо благодаря принятию нового закона, либо на основании действующего законодательства.

В контексте российской действительности все эти проблемы звучат несколько иначе. Условия жизни большинства современных россиян не достигают уровня жизни среднестатистического европейца, но информированность российских граждан в этом вопросе обуславливает повышение уровня притязаний в целом. Следует отметить, что ни в одной из известных классификаций типов социального государства современная Россия не упоминается. Она пока не квалифицируется современными учеными как социальное государство, а посему статью 7 Конституции Российской Федерации 34-055.2 (470.440) (09)

ПОЛИТИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ ЖЕНЩИН В СССР В ПОСЛЕВОЕННЫЕ ГОДЫ (на материалах Саратовской области)

Л.Е. Васильева

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

В статье показан процесс участия женщин в СССР в послевоенные годы в политической жизни страны и Саратовской области. Однако отмечается, что высокий образовательный уровень женщин мало влиял на их представительство в партийных органах. В послевоенные годы было издано много постановлений, директив по выдвижению женщин на работу в партийные, советские, профсоюзные органы, однако недостаточный контроль за их выполнением, недоверие к способностям женщин со стороны мужчин-руководителей приводило к игнорированию этих постановлений, вследствие чего женщин было мало на руководящих должностях, к тому же их властные полномочия оставались чисто номинальными.

Ключевые слова: политическая активность, равноправие мужчин и женщин, права женщин.

Political Activity of Women in the USSR in Post-war Years (on materials of the Saratov Area)

L.E. Vasileva

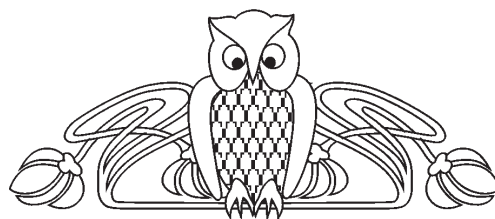
In clause process of participation of women during the considered{examined} period in a political life of the country and the Saratov area is shown. However it is marked, that the high educational level of women influenced their their representation in party bodies a little. In post-war years many decisions have been issued, instructions on promotion of women for work in the party, Soviet, trade-union bodies, however the insufficient control over their performance, mistrust to abilities of women on the part of men - heads resulted in ignoring these decisions owing to what women was a little on supervising posts, same their imperous powers remained only nominal.

Key words: political activity, equality of men and women, rights of women.

рации на сегодняшний день можно считать лишь программным требованием, реализация которого предполагается в будущем.

Примечания

- 1 Словарь-справочник по правам человека: основные понятия и институты. М., 2006. С. 280–281.
- 2 Права человека: Учебник для вузов / Отв. ред. Е.А. Лукашева. М., 2003. С. 159.
- 3 Международные акты о правах человека: Сб. документов. М., 2000.
- 4 См.: СЗ РФ. 2000. № 20. Ст. 2118. Европейская социальная хартия Российской Федерацией еще не ратифицирована.
- 5 Чичерин Б.Н. Философия права. М., 1990. С. 276.



Для обеспечения провозглашенного равенства мужчин и женщин в политической сфере советское государство должно было решить ряд задач, среди которых достаточно острой было достижение равного представительства женщин и мужчин в государственных органах власти.

Формально равные с мужчинами политические и иные права женщинам обеспечило новое законодательство – «Декларация прав трудящегося и эксплуатируемого народа» (один из первых документов советской власти), а также советские Конституции 1918, 1924 и 1936 гг.¹ Проследим, как реализовывались данные принципы на практике.

В 1920–1930-е гг. в Советском Союзе сложилась политическая система, основу которой составляла коммунистическая партия, являвшаяся до конца 1980-х гг. единственной политической организацией в стране. Главным показателем социальной активности советских людей являлось их членство в рядах КПСС (это относилось и к женской части населения страны).

В годы Великой Отечественной войны женщины тыла взяли на себя значительную долю мужской работы. Это сказалось и на возросшем притоке представительниц слабого пола в партию. Так, произошло количественное увеличение численности женщин в Саратовской областной парторганизации более чем в 2.5 раза². При этом возрос и удельный вес женщин в составе коммунистов области – с 17.1% в 1941 г. до 30.6% в 1945 г.

Однако эти успехи оказались относительными, поскольку упрощенные в период войны



требования к людям, принимаемым в партию, обеспечили количественный прирост ее членов, но понизили качественный уровень их политического сознания. Эта проблема касалась не только рядовых коммунистов, но и функционеров ВКП(б)³. Низкий общеобразовательный уровень, несомненно, не лучшим образом отражался на партийной работе женщин.

Исходя из сложившейся ситуации, руководство компартии поставило задачу не форсировать темпы роста численности ее членов, в том числе и за счет женщин, а потребовало сосредоточить главное внимание на воспитании коммунистов, как указывалось в Постановлении ЦК ВКП(б) «О росте партии и о мерах по усилению партийно-организационной работы с вновь вступившими в ВКП(б)» от 26.07.1946 г.⁴ Впоследствии это было закреплено и в решениях XIX съезда ВКП(б) – КПСС (октябрь 1952 г.). В унисон им звучало и совместное постановление Саратовских обкома и горкома от 27.08.1946 г., которое предписывало бороться с механической вербовкой в партию, предостерегая от огульного зачисления всех (в том числе и женщин), кто подал заявление о приеме⁵. Спустя два года VI областная партийная конференция (20–22 марта 1948 г.), среди делегатов которой было 23% женщин, вновь затронула проблему численного увеличения ВКП(б). Как отмечали участники конференции, назрела необходимость не форсировать дальнейший рост ее рядов, а развернуть политическое просвещение своих членов, поскольку, как признавалось, «в конце концов, качество важнее количества»⁶.

С целью реализации поставленных задач была проведена работа по очищению рядов ВКП(б), которая дала следующие результаты: 67% всех коммунистов, исключенных из партии в 1946 г., оказались людьми, вступившими в нее именно в годы войны⁷.

Все эти решения и мероприятия отразились и на количестве женщин, принимавшихся в дальнейшем кандидатами в члены партии. Так, среди принятых после окончания войны в кандидаты удельный вес женщин неуклонно сокращался⁸. Эта тенденция была характерной и для страны в целом на протяжении послевоенного десятилетия⁹. Изменения в СССР наступили лишь со второй половины 1950-х гг., когда за десятилетие удельный вес женщин-членов партии увеличился с 18,4 до 24,6%¹⁰. В Саратовской области за тот же период произошло увеличение с 22,7 до 31,4%¹¹. Однако их доля среди коммунистов за это время увеличилась незначительно – с 18,7 до 20,6%¹². И это при том, что они составляли 55% населения страны. Исследователь Н.П.Отке связывает этот факт с тем, что в послевоенные годы наиболее активный отбор в партию шел в первую очередь в наиболее значимых для выполнения планов и задач пятилеток отраслях: тяжелой индустрии, строительстве, транспорте, в которых числен-

ность женщин среди работавших была меньше, чем мужчин¹³.

Возможно, также это связано с возрастанием численности мужчин-коммунистов в связи с демобилизацией последних из армии и с этим фактом нельзя не согласиться¹⁴. Однако влияние на рассматриваемые процессы, помимо указанного, оказали целый ряд факторов, в том числе решения партийных органов о более тщательном подходе к приему новых членов.

Одной из серьезных трудностей, с которой в рассматриваемый период пришлось столкнуться областной парторганизации, была проблема дисциплины и ответственности ее членов. В деле приема в КПСС обком старался руководствоваться указаниями XIX съезда партии: «Продолжать улучшение качественного состава партии, не допускать погони за количеством, а сосредоточиться на повышении политического уровня и марксистской закалки членов и кандидатов партии...»¹⁵.

В отношении отдельных кандидатов был решен вопрос о нецелесообразности их дальнейшего пребывания в партии¹⁶. Одной из причин исключения был отрыв от парторганизации, неучастие в партийной жизни. С другой стороны, большинство женщин – кандидатов в члены партии – не имели для этого свободного времени, поскольку были заняты на производстве и в семьях. Сказывался и недостаток образования. Таковы косвенные причины, по которым женщины исключались из партии.

Как уже отмечалось, доля женщин в рядах ВКП(б) – КПСС на протяжении всего двадцатилетнего периода была ниже, чем мужчин, и колебалась в пределах 20–30%. Но в отличие от мужчин, представительницы слабого пола, как оказалось, были более стойкими и дисциплинированными коммунистами: в 1952 г. за различные нарушения из партии было исключено в Саратовской области 612 человек, из них 74 женщины (12%), в 1953 г. – 755 человек, из них 54 женщины (7%)¹⁷.

Любопытным является тот факт, что существовали и специфичные причины исключения мужчин, с одной стороны, и женщин, с другой. Это подтверждается многочисленными документами Саратовского обкома КПСС (протоколами собраний, совещаний и т.д.). Они свидетельствуют, что основными причинами исключения женщин были: нарушения Устава ВКП(б), нежелание изучать историю партии, посещение церкви, сокрытие компрометирующих данных о своих родителях и других членах семьи, а мужчин – расхищение государственной и колхозной собственности и очень часто пьянство и недостойное поведение в быту¹⁸.

Большую озабоченность у руководства областной организации вызывал процент женщин среди представителей номенклатуры. Вслед за VI и VII пленум обкома ВКП(б) (22–24.11.1951 г.) уделил большое внимание проблемам ошибок при подборе партийных и хозяйственных руко-



водящих кадров. Выступая на пленуме, первый секретарь обкома Г.А. Борков отмечал: «Мы очень часто проявляем недопустимую терпимость к провалам и ошибкам в работе тех или иных руководителей. Часто случается так: провалился человек на одном деле, сняли его с работы, а затем начинаем подбирать ему новую работу, подчас не меньшую той, которую он уже провалил. Некоторые работники привыкли к этому и чувствуют себя как рыба в воде...»¹⁹. Возможно, многие управленцы, как считал исследователь М.В. Восленский, не волновались, будучи убежденными, что их принадлежность к номенклатуре является неотчуждаемой и пожизненной²⁰. Но в основном это были мужчины.

Руководители обкома, райкомов и горкомов не создавали необходимого резерва на выдвижение из представительниц слабого пола. В частности, VII пленум Саратовского обкома КПСС констатировал: «Особое место в этом деле должна занимать постоянная забота о выдвижении на руководящую работу женского актива, так как у нас на руководящей работе мало женщин. Всего 11,3% женщин насчитывается на должностях, входящих в номенклатуру обкома. Никак не можем преодолеть в этом деле косность и рутинерство, все чего-то боимся, чего-то опасаемся»²¹. Итоги пленума были обсуждены на районных и городских собраниях партийного актива, где, как свидетельствовали многочисленные факты, существовал так называемый «незаменимый мужской актив», состоявший из людей в большей степени недостойных и скомпрометировавших себя на руководящей работе, но передвигаемых на другие должности. В то же время женщинам – достойным работникам, состоявшим в партийном резерве, практически не было возможности продвинуться по служебной лестнице²².

Незначительное количество женщин среди слушателей партшколы, а также среди резерва на выдвижение на руководящую работу не могло не отразиться и на их численности в руководящем составе. Анализ общего количества партийных номенклатурных должностей в период середины 1940-х – середины 1960-х гг. свидетельствует о том, что уже в начале 1947 г. выдвижение женщин на руководящую партийную работу резко сократилось и их доля среди номенклатурных работников составила 11%²³. В дальнейшем удельный вес женщин среди руководящих областных, районных, городских партийных работников номенклатуры сокращался и составил на 01.01.1950 г. 8,7%²⁴. Слабое привлечение женщин к управленческой деятельности отмечал и В.И. Павлов, как явление, характерное для страны в целом и для Нижневолжских областей в частности, где к 1953 г. из 500 секретарей горкомов и райкомов было только 60 женщин.

Серьезные проблемы с кадрами, в том числе руководящими, существовали в сельской местности. Исходя из постановления сентябрьского

пленума ЦК КПСС 1953 г. «О мерах дальнейшего развития сельского хозяйства», на проходившем 22–24 сентября 1953 г. пленуме обкома КПСС были отмечены серьезные недостатки в руководстве сельским хозяйством и намечены меры к их устранению. В частности, была проведена мобилизация трудящихся города на работу в деревню, в том числе управленческую. Однако по решению бюро Саратовского обкома укрепление этих должностей кадрами планировалось провести за счет сокращения количества женщин на этих постах и увеличения мужского представительства²⁵, что находилось в противоречии с постановлениями центральных партийных и государственных органов. Поэтому в Постановлении бюро Саратовского обкома КПСС от 19.01.1955 г. «Об итогах обмена партийных документов и статистический отчет о составе областной партийной организации за 1954 г.» вновь отмечалось неудовлетворительное выполнение некоторыми райкомами партии области указаний сентябрьского (1953 г.) и февральско-мартовского (1953 г.) Пленумов ЦК КПСС об усилении политико-воспитательной работы среди колхозников, рабочих МТС и совхозов, особенно среди женщин. Указывалось также, что не проявлялась должная забота об организационном укреплении первичных парторганизаций колхозов как за счет приема в партию лучших колхозников, в том числе женщин, так и за счет посылки коммунистов-служащих на постоянную работу в колхозы²⁶.

Исследуемый период является сложным и противоречивым временем в общественно-политическом и экономическом развитии страны. Со второй половины 1950-х гг. началась эпоха, которая дала толчок к оживлению и демократизации общественной жизни. Однако, несмотря на многочисленные партийные постановления, количество женщин в составе областной партийной организации практически не изменялось, число женщин среди работников обкома, а также городских и районных комитетов партии оставалось небольшим²⁷.

ЦК КПСС в своем обращении к советским женщинам 8 марта 1963 г. призвал партийные, советские, хозяйственные, профсоюзные и комсомольские органы смелее выдвигать женщин на руководящую работу, больше внимания уделять проблемам женщины-труженицы, женщины-матери, оберегать равноправие, честь и достоинство советской женщины²⁸, однако по-прежнему выдвижение женщин на руководящую партийную работу встречало серьезные трудности. Недооценка женщин как руководителей являлась следствием недопонимания отдельными руководящими органами и работниками политики партии в отношении женщин.

Итак, в рассматриваемый период женщины старались активно участвовать в политической жизни Саратовской области и страны в целом. Все это происходило на фоне того, что за годы войны



демографическая ситуация в СССР претерпела серьезные изменения: сократилась численность населения, изменился его возрастной и половой состав. Женщины стали наиболее многочисленной группой взрослого трудоспособного населения страны. Соответственно привлечение их к активной политической деятельности (впрочем, как и к любой другой) было не только неизбежным, но и насущно необходимым, повысился общеобразовательный и профессиональный уровень самих женщин. Участие женщин в общественно-политической жизни страны имело ряд особенностей. Руководство ВКП (б) неоднократно настойчиво требовало от всех партийных, советских и государственных организаций увеличивать представительство женщин. Свидетельством этому служат директивы партийных и государственных органов за разные годы. Данная политика не может быть охарактеризована как исключительно демагогическая (хотя этот элемент преобладал). На протяжении всего рассматриваемого периода от всех низовых структур поступали отчеты о выполнении принятых решений, однако на самом деле представительство женщин в партийных, советских, профсоюзных органах (и особенно на руководящей работе) было незначительно. Происходило это потому, что местные органы власти игнорировали выполнение решений, принимаемых наверху, так как не было установлено контроля, проверки выполнения. Работа с женщинами носила компанейский характер – на первых порах принятые решения выполнялись, а прошло время – все затихало.

Одним из наиболее существенных недостатков было недопущение женщин к руководящим должностям. В послевоенный период вернувшиеся с фронта мужчины потеснили женщин с должностей, которые последние занимали в годы войны. В 1950–1960-е гг. женщин неохотно продвигали по служебной лестнице. Это пытались объяснить, в частности, отсутствием у них необходимого опыта руководящей работы. Находился ряд других отговорок. Как нам кажется, дело заключается в стереотипе, который можно выразить в формуле «не женское это дело». Сформировавшийся в предшествующее время, он не мог быть преодолен за несколько десятилетий.

Таким образом, несмотря на то что партийными органами власти провозглашались лозунги об активизации роли женщин, но реальных условий (в том числе социальных, экономических) для этого не создавалось. Как свидетельствуют факты, женщины были мало представлены в руководстве партийных организаций, что характерно не только для Саратовской области, но и для страны в целом, к тому же они присутствовали во властных структурах отнюдь не как представители и выразители интересов женского населения страны, а как под-

тверждение идеологического мифа о советской политической системе, в которой предусмотрены гарантии прав всех групп и слоев населения. Таким образом, при всей реальности фактического присутствия женщин в составе партийных органов их властные полномочия оставались чисто номинальными.

Примечания

- 1 См.: Конституция РСФСР 1918 г.; Конституция СССР 1924 г.; Конституция СССР 1936 г. // Советские Конституции. Справочник. М., 1963. С. 265.
- 2 См.: Саратовская областная организация КПСС в цифрах и документах. 1917–1981. Саратов, 1983. С. 103–104.
- 3 См.: ЦДНИСО, ф. 594, оп. 2, д. 302, л. 3об.
- 4 См.: КПСС в резолюциях и решениях: В 15 т. М., 1986. Т. 6. С. 155.
- 5 См.: ЦДНИСО, ф. 594, оп. 1, д. 4839, л. 4; д. 4683. л. 27–28, 29, 31.
- 6 Там же. Оп. 2, д. 462, л. 62, 63, 65.
- 7 См.: Там же. Оп. 1, д. 4839, л. 32(об.).
- 8 См.: Саратовская областная организация КПСС... С. 48.
- 9 См.: Книжка партийного активиста. М., 1978. С. 44.
- 10 См.: Там же.
- 11 См.: Саратовская областная организация КПСС... С. 41.
- 12 См.: Книжка партийного активиста. С. 33.
- 13 См.: *Отке Н.П.* Исторический опыт решения женского вопроса в условиях многонационального государства // Деятельность КПСС по повышению роли женщин в строительстве коммунизма. М., 1980. С. 98–102; ЦДНИСО, ф. 594, оп. 1, д. 468, л. 27–28, 29, 31.
- 14 См.: *Моисейченко Л.А.* Укрепление партийных организаций Нижнего Поволжья в годы четвертой пятилетки. (1946–1950 гг.): Дис. ... канд. ист. наук. Саратов, 1983. С. 75.
- 15 КПСС в резолюциях... Т. 6. С. 341–383.
- 16 См.: ЦДНИСО, ф. 594, оп. 2, д. 2887, л. 87–88, 89–91.
- 17 См.: Там же. Д. 2626.76.
- 18 См.: Там же. Д. 3182, л. 70–71; д. 3184, л. 55–56; д. 2225, л. 23.
- 19 Там же. Оп. 2, д. 1698, л. 24.
- 20 См.: *Восленский М.* Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза. М., 1991. С. 130–133, 161.
- 21 ЦДНИСО, ф. 594, оп. 2, д. 1698, л. 24, 30.
- 22 См.: Там же. Д. 2165, л. 16–17.
- 23 См.: Там же. Оп. 2, д. 416, л. 119; д. 84, л. 85.
- 24 См.: Там же. Д. 1034, л. 31, 113.
- 25 См.: Там же. Д. 3255, л. 211.
- 26 См.: Там же. Д. 3182, л. 31–32.
- 27 См.: Там же. Д. 4046, л. 29.
- 28 См.: К советским женщинам // Правда. 1963. № 67(16288). 8 марта. С. 1.



УДК 346.3

ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРОВ, ОПОСРЕДУЮЩИХ ПРОЦЕСС ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

О.Ф. Фаст

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

В статье освещаются вопросы прекращения договора перевозки грузов, транспортной экспедиции при надлежащем исполнении сторонами обязательств договора, при невозможности исполнения обязательств, при переадресации груза и т.д.

Ключевые слова: автомобильный транспорт, договор, изменение, прекращение.

Stopping of Agreements of Transportations of Loads by the Motor Transport

O.F. Fast

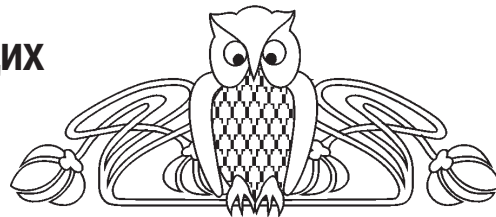
In the article light up the questions of stopping of agreement of transportation of loads, to a transport expedition at the proper execution of obligations of agreement sides, at by impossibility of execution of obligations, during readdressing of load et cetera.

Key words: motor transport, contract, change, termination.

Доставкой и выдачей груза, поступившего в адрес грузополучателя, завершается исполнение перевозочного обязательства. В зависимости от того, исполнено обязательство в точном соответствии с его условиями или нет, либо оно прекращается (исполнением), либо изменяется его содержание, наступает ответственность той или иной стороны договоров, опосредующих процесс перевозки грузов.

Договор перевозки грузов, как и всякое гражданско-правовое обязательство, прекращается его надлежащим исполнением (п. 1 ст. 408 ГК РФ). Данное правило конкретизировано в статьях Устава 2007 г. И «пока имеет место надлежащее исполнение обязательств, нет места для ответственности. И наоборот, наступление ответственности исключает надлежащее исполнение обязательств»¹. Поэтому надлежащее исполнение мы будем рассматривать как исключяющее ответственность сторон договора, а ненадлежащее исполнение – как наступающую ответственность той или иной стороны договора.

Надлежащее исполнение, в условиях систематизации договоров, касается всех участников (субъектов) как основного договора перевозки грузов, так и вспомогательных договоров – фрахтования и транспортной экспедиции. Так, например, грузоотправитель обязан подготовить груз к перевозке таким образом, чтобы обеспечить безопасность его перевозки и сохранность



груза, а также не допустить повреждение транспортного средства, контейнера (ч. 2 ст. 10 Устава 2007 г.), при предъявлении для перевозки груза в таре или упаковке – маркировать каждое грузовое место в соответствии с правилами перевозок грузов (ч. 3 ст. 10 Устава 2007 г.), определять массу груза (ст. 12) и производить пломбирование транспортных средств, контейнеров (ст. 13). Если же грузоотправитель предъявил груз с опозданием либо не соответствующий договору перевозки груза или правилам перевозки грузов, то груз считается не предъявленным для перевозки, а грузоотправитель несет ответственность, установленную в ч. 1 ст. 35 Устава 2007 г. Также ответственность грузоотправителя наступает в случае не указания в транспортной накладной особых отметок или необходимых при перевозке груза мер предосторожности либо искажения сведений о свойствах груза (ч. 3 ст. 35 Устава 2007 г.), задержки (простоя) транспортных средств, поданных под погрузку (ч. 4 ст. 35 Устава 2007 г.), задержки (простоя) контейнеров, принадлежащих перевозчику и поданных под погрузку сверх норм, установленных договором перевозки груза (ч. 7 ст. 35 Устава 2007 г.).

В обязанности перевозчика входит, например, предоставление в сроки, установленные договором перевозки груза, транспортных средств, контейнеров, пригодных для перевозок соответствующего груза (ч. 1 ст. 9 Устава 2007 г.), при необходимости хранить груз в терминале (ст. 16) и т.д. Однако, как указывали В.Т. Смирнов и В.Ф. Яковлева, «основной обязанностью перевозчика по договору перевозки является выдача груза в пункте его назначения уполномоченному на получение груза лицу (грузополучателю). Но для того, чтобы грузополучатель мог своевременно осуществить приемку груза, перевозчик должен совершить ряд подготовительных действий, являющихся содержанием его обязанностей, соответствующих выдаче груза, и до исполнения которых получатель не может принять прибывший в его адрес груз. К ним относятся: а) информационная обязанность сообщить грузополучателю о прибытии груза; б) обязанность подачи перевозочных средств под выгрузку, если выдача груза осуществляется не через склад транспортной организации»².

Авторы отмечают, что «с выдачей груза прекращается обязательство по перевозке, а при наличии к тому оснований, возникает охранительное правоотношение, наступает ответственность перевозчика за надлежащее исполнение договора



перевозок»³. Эта мысль была отражена в Уставе 1969 г., также она была воспринята законодателем и в новом Уставе 2007 г. Так, например, ст. 34 Устава 2007 г. предусматривает ответственность перевозчика за невывоз по его вине груза, предусмотренного договором перевозки груза (ч. 1), за несвоевременное предоставление транспортного средства, контейнера, предусмотренных договором перевозки груза (ч. 3), за сохранность груза с момента принятия его для перевозки и до момента выдачи грузополучателю или управомоченному им лицу, если не докажет, что утрата, недостача или повреждение (порча) груза произошли вследствие обстоятельств, которые перевозчик не мог предотвратить или устранить по не зависящим от него причинам (ч. 5).

Помимо обязанности перевозчика доставить и выдать груз грузополучателю по адресу, указанному грузоотправителем в транспортной накладной, грузополучатель также наделен обязанностью – принять доставленный ему груз (ч. 1 ст. 15 Устава 2007 г.). Кроме того, после выгрузки грузов грузополучатель обязан очистить от остатков этих грузов транспортные средства, контейнеры, а после перевозки грузов, перечень которых определяется правилами перевозок грузов, промыть и при необходимости продезинфицировать транспортные средства, контейнеры.

Наделяя обязанностями грузополучателя, законодатель предусматривает и его ответственность за ненадлежащее исполнение своей обязанности:

– за задержку (простой) транспортных средств, поданных под выгрузку (ч. 4 ст. 35 Устава 2007 г.);

– за задержку (простой) контейнеров, принадлежащих перевозчику и поданных под выгрузку сверх ном, установленных договором перевозки груза (ч. 7 ст. 35 Устава 2007 г.).

В случае когда грузоотправителем заключен договор транспортной экспедиции, то, с одной стороны, экспедитор обязан оказывать услуги в соответствии с договором транспортной экспедиции (ст. 4 Закона № 87). С другой стороны, клиент обязан своевременно представить экспедитору полную, точную и достоверную информацию о свойствах груза, об условиях его перевозки и иную информацию, необходимую для исполнения экспедитором обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции, и документы, необходимые для осуществления таможенного, санитарного контроля, других видов государственного контроля (ч. 1 ст. 5 Закона № 87). Кроме того, клиент в порядке, предусмотренном договором транспортной экспедиции, обязан уплатить причитающееся экспедитору вознаграждение, а также возместить понесенные им расходы в интересах клиента (ч. 2 ст. 5 Закона № 87). В противном случае экспедитор и клиент несут ответственность в соответствии с гл. 25 ГК РФ и ст. 6–11 Закона № 87.

Клиент и экспедитор могут в любой момент досрочно расторгнуть договор в одностороннем порядке. Для этого достаточно предупредить контрагента в разумный срок и возместить ему убытки, вызванные расторжением договора. Это общее правило, предусмотренное ст. 806 ГК РФ. Закон № 87 дополняет это условие. Помимо убытков, вызванных односторонним «выходом из игры», надо будет заплатить штраф – 10% от суммы понесенных затрат (п. 5 ст. 6).

В Уставе 2007 г., где предусмотрено заключение вспомогательного договора фрахтования (ст. 18), в обязанности фрахтовщика входит предоставление транспортного средства в соответствии с условиями договора, а фрахтователя – использовать данное транспортное средство в соответствии с договором. В то же время в Уставе 2007 г. находят место положения об ответственности фрахтовщика за непредоставление транспортного средства, предусмотренного данным договором (ч. 2 ст. 34), фрахтователя – за отказ от пользования транспортным средством, предусмотренным договором фрахтования (ч. 2 ст. 35).

Таким образом, надлежащее исполнение сторонами договоров, опосредующих весь процесс перевозки грузов автомобильным транспортом обязательств, изложенных в Уставе 2007 г., а также иных обязательств, указанных в этих договорах по соглашению сторон, является основанием прекращения данных договоров. Основанием для прекращения вспомогательного договора транспортной экспедиции, помимо надлежащего исполнения, является односторонняя инициатива с обязанностью возмещения убытков. Напротив, неисполнение сторонами договоров, опосредующих весь процесс перевозки грузов автомобильным транспортом, своих обязанностей можно назвать ненадлежащим исполнением, что является основанием наступления для них ответственности, предусмотренной транспортным законодательством.

Однако Устав 2007 г. предусматривает и другие основания прекращения обязательств по обеспечению процесса перевозки грузов автомобильным транспортом, например невозможностью исполнения.

По общему правилу обязательство прекращается невозможностью исполнения, если оно вызвано обстоятельствами, за которые ни одна из сторон не несет ответственности (п. 1 ст. 416 ГК РФ). К таким обязательствам Устав 2007 г. относит:

- 1) непреодолимую силу;
- 2) временное ограничение или запрет движения транспортных средств по автомобильным дорогам, введенных в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. По не зависящим от перевозчика, фрахтовщика, грузоотправителя, грузополучателя, фрахтователя причинам;



3) иные не зависящие от перевозчика, фрахтовщика, грузоотправителя, грузополучателя, фрахтователя причины (ст. 36).

В Уставе 2007 г. общее правило невозможности исполнения конкретизировано в ч. 3 и 6 ст. 15. Так, в ч. 3 ст. 15 Устава 2007 г. говорится, что «в случае отказа грузополучателя принять груз по причинам, не зависящим от перевозчика, последний вправе доставить груз по указанному грузоотправителем новому адресу (переадресовка груза), а при невозможности доставки груза по новому адресу возратить груз грузоотправителю с соответствующим предварительным уведомлением его».

В другом случае, если скоропортящийся груз, перевозимый в междугородном сообщении, не может быть выдан грузополучателю по причинам, не зависящим от перевозчика, перевозчик запрашивает грузоотправителя по поводу указаний отослать груз, в том числе о его переадресовке (ч. 6 ст. 15 Устава 2007 г.).

Здесь указание на переадресовку не случайно. Эта практика находила отражение в Уставе 1969 г. Так, анализируя Устав 1969 г., Э. Лаасик отмечал, что «грузополучатель, не участвуя в заключении договора перевозки, ... приобретает самостоятельное право на груз. Поэтому он вправе: а) требовать выдачи груза в пункте назначения; б) предложить переадресовать груз...»⁴.

Исследуя правовую природу переадресовки, В.Т. Смирнов и В.Ф. Яковлева приходят к выводу, что «в процессе исполнения перевозки первоначально заключенный договор может подвергнуться двоякого рода изменениям. Во-первых, грузоотправителю предоставлено право изменить указанного в транспортной автомобильной накладной грузополучателя без изменения станции назначения, если, конечно, груз еще не выдан первоначальному получателю. Во-вторых, допускается изменение станции назначения груза, т.е. переадресовка»⁵.

Однако, как указывал В.А. Тархов, «это правило вызывает серьезные возражения, с точки зрения соответствия его закону. Транспортные уставы и кодексы предоставляют право грузоотправителю распоряжаться грузами, ему не

принадлежащими»⁶. Отрицательную позицию по этой проблеме высказал ряд ученых. «Поэтому, – продолжает эту мысль Г.Б. Астановский с соавторами, – данное правило следовало бы применять только к случаям отправки не заказанного груза или при ошибочном указании в накладной наименования грузополучателя, когда грузополучатель не приобретает права собственности или права оперативного управления на груз»⁷.

В настоящее время порядок переадресовки не урегулирован Уставом 2007 г. В нем содержатся лишь положения о том, что «расходы на перевозку груза при его возврате или переадресовке возмещаются за счет грузоотправителя» (ч. 5 ст. 15 Устава 2007 г.). Однако ч. 4 ст. 15 Устава 2007 г. указывает на то, что порядок переадресовки устанавливается правилами перевозок грузов, которые находятся на стадии законодательного развития. Но в любом случае в правилах перевозки грузов должен содержаться раздел, регулирующий порядок переадресовки грузов, например, аналогичный разделу 8, который содержался в прежних общих правилах перевозки грузов автомобильным транспортом⁸.

Примечания

- 1 Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М., 1997. Ч. 1. С. 480.
- 2 Смирнов В.Т., Яковлева В.Ф. Правовые проблемы перевозки и материально-технического снабжения. Л., 1978. С. 186–187.
- 3 Там же. С. 186–187.
- 4 Лаасик Э. Советское гражданское право. Часть особенная. Таллин, 1980. С. 259.
- 5 Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. С. 387.
- 6 Тархов В.А. Советское гражданское право. Саратов, 1979. Ч. 2, С. 232.
- 7 Астановский Г.Б. Комментарий к Уставу железных дорог СССР. М., 1986. С. 121.
- 8 Правила перевозок грузов автомобильным транспортом (издание второе, с изменениями и дополнениями по состоянию на 1 января 1983 г.) // Система ГАРАНТ, 2008.



УДК 322 (47+57)

ПОЛИТИКО-ПРАВОВАЯ СУБЪЕКТНОСТЬ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД (1917–1991 годы)

М.Н. Жминда

Саратовский государственный университет,
кафедра политических наук
E-mail: ZhmindaMN@saratov.gov.ru

В статье проанализирована сущность политико-правовых преобразований, способствовавших изменению субъектности в условиях Советского государства, выявлены механизмы государственно-церковных отношений в условиях пропаганды атеизма и «научного коммунизма», определены ключевые политико-правовые позиции модернизации церкви, повлиявшие на современное положение указанной религиозной организации на современном этапе развития России.

Ключевые слова: государственно-церковные отношения, Русская православная церковь, субъектность, политико-правовые изменения, идеология православия и атеизм.

The Russian Orthodox Church as a Political and Legal Subject of Law in the Soviet Period (1917–1991)

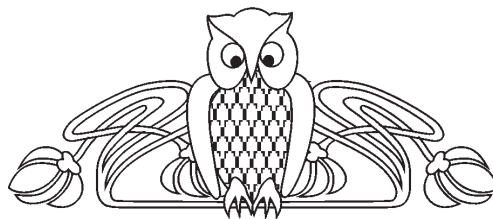
M.N. Zhminda

The article is focused on the essence of political and legal transformations, that brought about the changes in the Russian Orthodox church as a political and legal subject of law under the Soviet state. The article explores the state-church relations mechanisms under the influence of atheist propaganda and «scientific communism». It also defines the key political and legal grounds for the church modernization, which, in many respects, form the current position of the mentioned organization at the contemporary stage of the development of Russia.

Key words: stat-church relations, the Russian Orthodox church, political and legal subject of law, political and legal transformations, Orthodox ideology and atheism.

Революция 1917 года положила начало коренным преобразованиям общественно-политической жизни в стране, которые не могли не отразиться на государственно-религиозной сфере общественной жизни и изменили государственно-правовой статус Русской православной церкви. Новое государство «рабочих и крестьян» сделало заявку на продуцирование новых институтов, связующих государство, власть и общество. Церковь как политический субъект государственно-общественных отношений не удовлетворяла потребности новой власти. Она воспринималась как «воплощение политической реакционности, средоточение консерватизма, поборница обскурантизма. Она противилась самым умеренным проектам социальных преобразований, была против любых реформ в укладе государственной и общественной жизни»¹.

Такой подход новой власти к пониманию сущности и общественно-государственной



роли Церкви не мог оставить ее союзником государственных институтов советской России в проведении политических решений. Важно отметить, что наиболее значимые перемены, которые детерминировали изменение политической субъектности Церкви, произошли в трех взаимосвязанных сферах: политической, экономической и идеологической. Одними из главных документов, которые «вывели» Церковь за рамки участия в государственном управлении и лишили ее ресурсов, позволявших ранее быть одним из главных общественно-политических институтов, стали Декрет «О земле» (1917 г.) и Декрет «Об отделении церкви от государства и школы от церкви» (1918 г.). Согласно указанным документам Церковь лишилась официального статуса государственной организации, лишалась правительственной поддержки, ей запрещалось владеть собственностью и национализировалось церковное имущество. Религиозная обрядность в деятельности государственных учреждений также была отменена.

Наряду с другими религиозными объединениями страны Русская православная церковь становилась общественной организацией, не имеющей никаких льгот и преимуществ².

Кроме того, отделив школу от Церкви, новое правительство отстранило православное духовенство от непосредственного участия в учебно-воспитательном процессе. Было прекращено преподавание в школах «Закона Божия», ранее считавшегося одним из главных предметов.

Резко ограничив наличие у Церкви материальных ресурсов, ликвидировав ее государственный статус, советское правительство вступило в идеологическое противостояние с православием, пытаясь дискредитировать его как «один из пережитков русского феодализма» с помощью «научных идей марксизма-ленинизма» с тем, чтобы «разоблачить контрреволюционную роль исторически сложившихся церковных организаций»³.

Важно отметить, что, несмотря на все послереволюционные преобразования, затронувшие Русскую православную церковь, ее влияние на общество оставалось значительным. Однако обоюдное противостояние церковного руководства и советского правительства, к которому перешел статус главного политического актора после революции 1917 года, не способствовало включению религиозной организации в политическую жизнь в качестве конструктивного субъекта. Большевицкое правительство предпринимало меры, способ-



ствующие снижению общественно-политического влияния религии в обществе. Причем меры, декларируемые в качестве средств борьбы с религией, были достаточно демократичными. Так, Двенадцатый съезд РКП(б), прошедший в апреле 1923 г., отводил ключевую роль в борьбе с церковью антирелигиозной пропаганде и агитации⁴. В одной из резолюций съезда указывалось, что при проведении работы «по окончательному разрушению религиозных верований во всех видах среди рабочих и крестьянских масс ... необходимо заботливо избегать всякого оскорбления чувств верующих», а также признавалось, что «нарочито грубые приемы, часто практикующиеся в центре и на местах, издевательство над предметами веры и культа взамен серьезного анализа и объяснения не ускоряют, а затрудняют освобождение трудящихся масс от религиозных предрассудков»⁵.

Одним из первых ответов Русской православной церкви на новую политическую ситуацию стало организационное преобразование в руководстве Церкви, восстановившей в 1918 г. патриаршество. Поместный собор избрал на эту должность митрополита Тихона (Белавина).

Время его патриаршества ознаменовано модернизацией Русской православной церкви и формированием нового качества ее политико-правовой субъектности в условиях социалистического общества. Идея необходимости поддержки советского правительства и изменений внутри Церкви была одобрена на официальном уровне духовенством и позволила стабилизировать государственно-церковные отношения.

Катализатором изменений в Церкви стало и изменение общественного запроса на «услуги» религиозной организации. Новый тип гражданских отношений, развитие науки и техники, распространение грамотности, антирелигиозная пропаганда не только сократили число приверженцев православия, но и ослабили роль религии в жизни граждан Советского государства.

Таким образом, Русская православная церковь была поставлена в жесткие условия, формируемые как со стороны власти, общества, так и со стороны части самого духовенства и прихожан. Изменение политико-правового поля стало существенной причиной преобразований, позволивших данной религиозной организации не только сохранить себя в условиях атеизма, но и вступить в новый этап своего развития.

Важной вехой в формировании новой конфигурации субъектности Церкви стало официальное признание законности советской власти и оказание ей всесторонней поддержки духовенства и верующих. Новой власти удалось, используя все имеющиеся у нее ресурсы влияния, сделать Русскую православную церковь союзником рабоче-крестьянской власти в трудах для общенародного блага.

Итогом первого послереволюционного десятилетия можно считать оформление новой

конфигурации политических акторов, в которой Церковь практически полностью утратила позиции главного связующего звена между государством и обществом. Советская власть, возложив эти функции главным образом на партийные структуры, считала нецелесообразным, антинаучным и регрессивным использование религиозных организаций в строительстве социалистического общества.

Изменение в подходах к пониманию роли и функций Церкви в обществе было вызвано началом Великой Отечественной войны. Война – это период, когда выстраивается абсолютно иная конфигурация общественно-политических отношений, обусловленная необходимостью мобилизации всех ресурсов, изменением общественного сознания, изменением многих аспектов бытовой жизни людей. Именно в критических условиях общественной жизни, когда ставится под угрозу само существование государства и его граждан посредством физического истребления, механизмы научной рациональности не способны сыграть решающую роль в мобилизации, прежде всего, человеческих ресурсов.

В условиях военного времени функциональность партийных структур советской власти, ранее считавшихся главными субъектами, контролировавшими поле общественно-политических отношений, резко снизилась. Возникла необходимость в создании новых организаций, которые могли бы осуществить общественно-мобилизационные функции и разделить с правительством «ответственность» за ход и конечный результат войны. И именно здесь потребовался тот духовный, нравственный и материальный потенциал, которым обладала Русская православная церковь.

В первый же день войны Местоблюстителем Патриаршего престола митрополит Сергей (Старгородский) обратился с «Посланием пастырям и пасомым Христовой Православной Церкви», в котором призвал верующих встать на защиту Родины⁶. Таких посланий, проникнутых патриотическим духом, за время войны митрополит Сергей выпустил более двадцати.

Заметим, что действия иерархов Русской православной церкви, распространявших свои послания, были юридически противозаконны. Постановления ВЦИК и СНК, принятые в 1929 году, ограничивали район деятельности служителей культа, религиозных проповедников местонахождением членов обслуживаемого ими религиозного объединения и соответствующего молитвенного помещения. Однако, понимая важность данных посланий, проникнутых патриотическим духом для поддержания морального состояния граждан, власть не создавала препятствий и не вводила санкции за их распространение. Этот факт является одним из свидетельств изменения политико-правовой субъектности Русской православной церкви, которая получила возможность влиять на со-



знание граждан вне пределов, законодательно очерченных ей советским правительством.

Кроме того, для богослужения открылись дополнительные храмы, священнослужители, включая епископов, были выпущены из лагерей, а антирелигиозная деятельность приостановлена⁷. Находившиеся в действующей армии священнослужители демобилизовываются при согласии вернуться к церковной службе. В сентябре 1941 г. были закрыты антирелигиозные издания, распущен «Союз воинствующих безбожников»⁸. Эти факты свидетельствуют о признании со стороны правительственных структур того, что созданная атеистическая конфигурация общественно-политических отношений, основанных на квази-религиозной вере в возможность построения коммунизма, не способна самостоятельно функционировать в период кризисных явлений.

Позитивная роль, которую сыграла Русская православная церковь в сложный исторический период для жизни советского государства и его граждан, не только способствовала усилению ее авторитета в системе общественно-политических отношений, но и позволила завершить процесс институционального формирования Церкви в новых условиях. На Архиерейском соборе, состоявшемся 8 сентября 1943 г., двенадцатым со времени восстановления патриаршества Святейшим Патриархом Московским и всея Руси был избран митрополит Сергей (Старгородский), который до этого занимал пост Местоблюстителя Патриаршего престола после смерти патриарха Тихона (Белавина). На Соборе митрополит Сергей выступил с докладом о патриотической работе церкви в годы Великой Отечественной войны, в котором призвал «дружно, братски, крепко и мощно объединиться во имя Христа для окончательной победы над общим врагом в мировой борьбе за погранные Гитлером идеалы христианства, за свободу христианских церквей, за свободу, счастье и культуру всего человечества»⁹.

До окончания войны Русская православная церковь провела еще один исторический Поместный собор, который состоялся в Москве 31 января 1945 г. В связи с кончиной в 1944 г. патриарха Сергия на Поместном соборе новым Патриархом Московским и всея Руси был избран митрополит Алексей (Симанский), который продолжил общественно-политическую деятельность организации, начатую митрополитом Сергием. Кроме этого, на Соборе было принято «Положение об управлении Русской православной церковью», которое утвердило организационную структуру, сохранявшуюся в целом до настоящего времени. Особенно примечательным фактом стало создание в структуре Московского патриархата Отдела внешних церковных сношений, задачей которого было не только расширение контактов с другими христианскими церквями, но и взаимодействие со структурами советского правительства, координирующими деятельность религиозных организаций¹⁰.

Одной из таких структур стал специальный исполнительный орган – Совет по делам Русской православной церкви при Совнаркомех СССР, созданный 14 сентября 1943 г. В сферу полномочий Совета входило осуществление связи между правительством и патриархом по вопросам Русской православной церкви, а также предварительное рассмотрение вопросов, требующих разрешения правительства¹¹.

Анализ попыток восстановления нормальной жизнедеятельности Русской православной церкви позволяет сделать вывод, что власть действительно стремилась изменить принципы взаимоотношений с крупнейшей религиозной организацией страны в целях сохранения устойчивого общественного развития. Действия руководства Русской православной церкви и ее прихожан в критические моменты войны показали, что она действительно поддерживает существующую власть и может стимулировать, а не подрывать государственное строительство. Эта позиция показала продуктивность возвращения Русской православной церкви статуса одного из акторов общественно-государственного развития, конечно, при сохранении жесткого контроля со стороны силовых ведомств.

Давая общую характеристику динамике государственно-церковных отношений в период Великой Отечественной войны, необходимо отметить, что в это время происходит изменение статуса Русской православной церкви, которая возвращает себе потерянные позиции одного из элементов государственно-общественного диалога. Те изменения, которые произошли как в структуре органов государственной власти, так и в структуре церкви, несомненно, также санкционированные советской властью, стали свидетельством изменения подхода к пониманию роли православной церкви в советском обществе.

Послевоенное время было отмечено очередным изменением конфигурации политической субъектности Русской православной церкви, позиции которой утрачивались внутри страны, однако заметно укрепились на международной арене.

Внутри страны активизировалась антирелигиозная пропаганда. В 1947 г. впервые после войны «Комсомольская правда» заявила, что членство в комсомоле несовместимо с верой в Бога. «Учительская газета» писала, что верующий не может быть учителем, и восстала против «ложной» теории безрелигиозного образования – образование может быть только антирелигиозным. Главный идеологический орган КПСС журнал «Большевик» провозгласил, что борьба против религии – это борьба против реакционной буржуазной идеологии. В «Большой советской энциклопедии СССР» утверждалась непримиримость КПСС по отношению к любой религии¹². Во многих городах были открыты «дома научного атеизма»¹³.



В последние годы жизни И.В. Сталина государственные органы взяли на вооружение тактику постепенного повсеместного ограничения влияния Церкви при сохранении внешне равных отношений. В октябре 1949 г. руководитель Совета по делам Русской православной церкви при Совнаркомех СССР Г.Г. Карпов указал патриарху Алексию, что «Синоду и Патриархии следовало бы продумать сумму мероприятий, ограничивающих деятельность церкви, храмов и приходов». Совет по делам Русской православной церкви все больше сосредоточивался на функциях надзора, хотя отчасти сохранял прежнюю традицию, порой амортизировал особенно ущемлявшие интересы церкви указы и постановления¹⁴.

Начиная с 1949 г. постепенно были прекращены службы вне стен храмов, отменены крестные ходы, кроме пасхальных, ограничены разъезды духовенства по населенным пунктам, не допускалось обслуживание одним священником нескольких церквей. Стали еще активнее преследоваться совершавшие религиозные обряды коммунисты и комсомольцы. В 1950 г. по рекомендации Совета по делам Русской православной церкви был принят указ о пострижении в монашество только с разрешения патриарха, начали призывать в армию учащихся духовных школ, не имевших сана¹⁵.

Вскоре после смерти И.В. Сталина по указанию набравшего политический «вес» Н.С. Хрущева М.А. Сусловым, Д.Т. Шепиловым и А.Н. Шелепиным было подготовлено постановление ЦК КПСС «О крупных недостатках в научно-атеистической пропаганде и мерах ее улучшения» от 7 июля 1954 г. и «Об ошибках в проведении научно-атеистической работы среди населения» от 10 ноября 1954 г., которые активизировали антирелигиозную пропаганду¹⁶.

Меры, предпринятые новым партийным руководством страны, привели к сокращению религиозных структур. В 1959 г. власти сняли с регистрации 364 православные общины, в 1960 г. – 1398. Было сокращено количество духовных учебных заведений¹⁷.

В 1961 г. под давлением властей Священный синод принял постановление «О мерах по улучшению существующего строя приходской жизни», которое затем было принято Архиерейским собором. Практическое осуществление этой реформы привело к отстранению настоятеля от руководства приходской деятельностью. Руководителями всей хозяйственной жизни прихода становились старосты, чьи кандидатуры в обязательном порядке согласовывались с исполкомами. В 1962 г. был введен жесткий контроль над совершением треб – крещения, венчания и отпевания. Они заносились в книги с указанием фамилий, паспортных данных и адресов участников¹⁸.

Вместе с тем сокращение масштабов деятельности Московского патриархата внутри страны сопровождалось активизацией внешнецерковной

деятельности, которая открывала дополнительные возможности по защите своих позиций.

В период эскалации «холодной войны» Русская православная церковь стала структурой, отстаивающей интересы Советского Союза на уровне международных политических и религиозных контактов. В процессе их проведения иерархия Церкви не только вела межконфессиональные дискуссии, но и делала необходимые заявления по международным вопросам, содержание которых согласовывалось с правительством¹⁹.

В сложившейся после войны конфигурации практики государственно-церковного взаимодействия необходимо отметить несколько особенностей. Во-первых, для партийного руководства православная церковь вновь становится нежелательным элементом общественно-государственных отношений. Набирающая силу антирелигиозная агитация и пропаганда вновь ставят Церковь в жесткие рамки существования. С другой стороны, Московская патриархия является одним из главных инструментов проведения идеологической линии советского правительства на международной арене. В то же время эта внешнеполитическая деятельность Церкви позволяет отстаивать свои интересы внутри страны, используя поддержку международных партнеров.

Новый виток в развитии государственно-церковных отношений советского периода произошел в конце 70-х – начале 80-х гг. XX в. Новая тенденция определялась рядом причин. Во-первых, после Поместного собора 1971 г., избравшего новым Патриархом Московским и всея Руси митрополита Крутицкого и Коломенского Пимена (Извекова), в Русской православной церкви наблюдается процесс модернизации вероучения, которое адаптируется к существованию в условиях социалистического общества. Продолжается активная межцерковная (прежде всего экуменическая) и международная «миротворческая» деятельность. Кроме того, приближение знаменательной даты – 1000-летия крещения Руси – способствовало активизации внутригосударственной деятельности Русской православной церкви, которая начала масштабную серию мероприятий, связанных с этим юбилеем²⁰.

Во-вторых, конец 70-х гг. прошлого века в общественной жизни отмечен появлением феномена «диссидентства», которое проявило большой интерес к православию, понимая его как хранителя русской культуры и национальных традиций. Возникновение целого ряда недолговечных подпольных журналов («самиздата»), занимавшихся обсуждением православных тем с разных точек зрения, поддержало процесс «религиозного возрождения»²¹.

До 1987 г. так называемая миротворческая деятельность Русской православной церкви обеспечивала ей некоторую, хотя и малозначительную, роль в жизни Советского Союза. Значение этой роли преувеличивалось государственными



органами и самой Церковью до уровня «важной в общественной жизни страны». Московская патриархия выступала лидером и представителем всех вероисповеданий в СССР, организовывала мирные конференции и совещания, не находившие в стране никакого отклика, но на Западе считавшиеся символом стремления к миру всех вероисповеданий в СССР и мнимой их свободы²².

В конце 1987 – начале 1988 г. обозначилось новое качество советской церковной политики, которую можно охарактеризовать формулой «Советский Союз не является режимом, преследующим религию, но это страна, в которой и атеисты и верующие совместно строят социализм». С началом «перестройки» и курсом на формирование «нового мышления» главному идеологу этих изменений М.С. Горбачеву потребовались дополнительные, внепартийные ресурсы мобилизации общества. В этот период вновь, как и во время Великой Отечественной войны, потребовался идейно-патриотический потенциал церковью, особенно Русской православной церкви. Горбачев воспользовался предстоящим празднованием 1000-летия крещения Руси, чтобы получить поддержку своей политики внутри страны (верующие) и за рубежом (общественное мнение Запада). С начала 1988 г. советские газеты, в том числе и региональные, были наполнены религиозной тематикой, священникам повсюду предоставлялось слово²³.

Председатель Совета по делам религий К. Харчев заявил, что государство и далее должно определять путь церкви и использовать ее в целях перестройки: «Перед нами встает задача: воспитание нового типа священника; подбор и постановка священников – дело партии... И так как власть полностью принадлежит нам, то в наших силах направить эти рельсы в ту или иную сторону в зависимости от наших интересов... Сейчас основная задача – это реальный контроль Церкви в политике партии»²⁴. Данное заявление красноречиво указывало на то, что Церковь становится инструментом не только внешней политики, но и переходит в разряд управляемых партийным руководством организаций, участвующих в реализации внутренней политики.

Празднование 1000-летия крещения Руси стало фактором, способствовавшим установлению нового типа советской религиозной политики. На Поместном соборе 1988 г., в первый раз собранном не для избрания первоиерарха Церкви, был принят новый Устав об Управлении Русской православной церковью. Если до сих пор предупредительность государства по отношению к Церкви являлась более или менее отвлекающим маневром, мистификацией либерализма, то теперь, после юбилея, начали осуществляться значительные послабления, дававшие Московской патриархии не только право на получение большого количества церковных зданий (храмов и монастырей), но и, прежде всего, возможность беспрепятственной регистрации новых приходов,

духовных заведений, обществ милосердия и братств. Сверх того, перед Русской православной церковью как национальной, были поставлены задачи национального масштаба: воспитание нравственности не в духе «морального кодекса советского человека», а на основе христианства путем широкого распространения христианских заповедей. Православие должно было вновь стать духовной основой русского народа.

Начало первосвятительского служения Патриарха Московского и всея Руси Алексия II (1990 г.) совпало с началом нового этапа в истории России, и есть все основания видеть в этом важный рубеж в церковной истории, ибо Церковь после десятилетий достаточно серьезных ограничений деятельности и контроля со стороны государственных структур получила весьма благоприятные условия существования.

После падения коммунистического режима Русская православная церковь оказалась перед необходимостью решать две главные задачи: конфессиональной самоидентификации и позиционирования в социально-политическом пространстве.

Специфика условий, в которых предстояло решать эти проблемы, заключалась в том, что не только общество, но и православная церковь (в большей степени именно церковь как религиозное сообщество и как церковная институция) пережили начало нового исторического периода как «ситуацию после двух великих обвалов» (1917 и 1991 гг.). В отличие от общества (в лице определенной его части) Церковь не была вовлечена в подготовку этих «обвалов», скорее напротив, была фактором, работающим на сохранение и стабилизацию «старого порядка». В то же время, как в начале XX в. (до 1917 г.), так и в советский период (до 1991 г.), Русская православная церковь столкнулась с рядом вызовов, которые можно назвать вызовами модернизации.

Одним из них является ситуация коренного изменения политической системы общества и места религии в нем. Падение монархии и установление «власти Советов», расценивающей религию как один из «пережитков феодализма» и препятствия в строительстве «прогрессивного социалистического общества», заставили Церковь пересмотреть общественно-политическую позицию и отношение к новой власти.

Развитие науки и техники, распространение грамотности и изменение бытовых условий жизни советских граждан заставили Церковь уточнять богословские позиции, изменять порядок церковных обрядов и разрабатывать новые явления времени прихожанам с целью доказать состоятельность религии в условиях распространения «научно-материалистического миропонимания»²⁵, активно противостоящих «религиозным предрассудкам»²⁶.

В результате сложных процессов, потребовавших пересмотра складывавшихся веками



традиций государственно-церковных отношений, Русская православная церковь, изменив систему богословских принципов православия, создав новую структуру управления, сохранив достаточные материальные и человеческие ресурсы, смогла сохранить статус политико-правового субъекта советского общества, доказав состоятельность своих претензий на значимое место в структуре государственно-общественного диалога.

Примечания

- ¹ Гордиенко Н.С. Современное русское православие. Л., 1987. С. 13.
- ² См.: О религии и церкви: Сборник высказываний классиков марксизма-ленинизма, документов КПСС и Советского государства. М., 1981. С. 145–153.
- ³ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК: В 15 т. М., 1970. Т. 2. С. 469.
- ⁴ Там же. С. 469–472.
- ⁵ Там же. С. 470.
- ⁶ См.: Гордиенко Н.С. Указ. соч. С. 67.
- ⁷ См.: Русская Православная Церковь в советское время: В 2 кн. М., 1995. Кн. 1. С. 327–328.
- ⁸ См.: Верт Н. История советского государства 1900–1991. М., 1992. С. 285.
- ⁹ Патриарх Сергей и его духовное наследство. М., 1947. С. 45.
- ¹⁰ См.: Гордиенко Н.С. Указ. соч. С. 69–70.
- ¹¹ См.: Одицов М.И. Русские Патриархи XX века. Судьбы Отечества и церкви на страницах архивных документов. М., 1999. С. 283.
- ¹² См.: Большая советская энциклопедия СССР: В 50 т. М., 1955. Т. 36. С. 335.
- ¹³ Поспеловский Д.В. Русская Православная Церковь в XX веке. М., 1995. С. 267.
- ¹⁴ Шкаровский М.В. Русская Православная Церковь при Сталине и Хрущеве. М., 1999. С. 305
- ¹⁵ Там же. С. 307.
- ¹⁶ См.: Гордиенко Н.С. Указ. соч. С. 79.
- ¹⁷ Шкаровский М.В. Указ. соч. С. 331.
- ¹⁸ Там же. С. 333.
- ¹⁹ См.: Поспеловский Д.В. Указ. соч. С. 292.
- ²⁰ Подробнее см.: Гордиенко Н.С. Указ. соч. С. 100–136.
- ²¹ Шкаровский М. В. Указ. соч. С. 405–406.
- ²² См.: Поспеловский Д.В. Указ. соч. С. 256–258.
- ²³ Там же. С. 258–260.
- ²⁴ Цит. по: Поспеловский Д.В. Указ. соч. С. 271.
- ²⁵ Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. М., 1986. С. 165.
- ²⁶ Там же. С. 165.



Подписка на 2009 год

Индекс издания по каталогу ОАО Агентства «Роспечать» 36012,
раздел 42 «Экономика. Статистика».

Журнал выходит 2 раза в год.

Подписка оформляется по заявочным письмам
непосредственно в редакции журнала.

Заявки направлять по адресу:

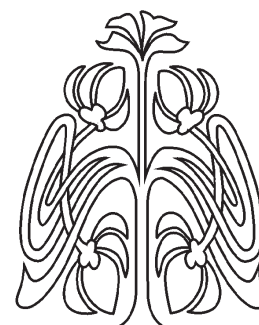
410012, Саратов, Астраханская, 83.

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

