



Решением Президиума ВАК Министерства образования и науки РФ журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых рекомендуется публикация основных результатов диссертационных исследований на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

## СОДЕРЖАНИЕ

## Научный отдел

## Экономика

- Федоляк В.С.** Региональная экономика как хозяйственная система страны 3
- Порезанова Е.В.** Специфика микро- и макроограничений в трансформируемой экономике 7
- Корчагина А.С.** Развитие форм государственно-частного партнёрства в экономике России 14
- Блинова И.С.** Направления интеграции производственного капитала в современной России 22
- Сенокосова О.В., Сенокосова Л.С.** Изменения в структуре занятости в условиях трансформации экономики России 26
- Потапов А.П.** Нарастание ресурсного потенциала аграрного производства в рамках реализации государственной программы 33
- Оськина Е.А.** Теневая экономика и ее влияние на экономическую безопасность страны 36
- Выгодчикова И.Ю.** Приёмы оценки финансового риска 41

## Управление

- Дорофеева Л.И.** Формирование инновационной культуры организации 45
- Леванова Л.Н.** Особенности отношений «принципал–агент» или «инсайдерский капитализм» в корпоративном управлении российских предприятий 52
- Герчикова Е.З.** Стратегический маркетинговый подход к управлению инновационной деятельностью промышленных предприятий 58
- Гвоздева С.М.** Сертификация как инструмент повышения качества продукции 63

## Право

- Варфоломеев Ю.В.** Г.Г. Тельберг – декан юридического факультета Саратовского университета (1918) 68
- Васильева Л.Е.** Петр I и создание концепции «школы службы государству» 74
- Стрыгина С.В.** Национальные особенности русской идеи правового государства 78
- Вестов Ф.А.** Некоторые аспекты политико-правовых представлений о власти в XVIII–XX веках 82
- Шошин С.В.** Неестественный монополизм и оперативно-розыскная деятельность: некоторые проблемы российской специфики 86
- Иванов А.Н., Козина С.Н.** Обстоятельства, подлежащие установлению при расследовании преступных нарушений санитарно-эпидемиологических правил 94

## Сведения об авторах

РЕДАКЦИОННАЯ  
КОЛЛЕГИЯ

## Главный редактор

Коссович Леонид Юрьевич

## Заместитель главного редактора

Усанов Дмитрий Александрович

## Ответственный секретарь

Клоков Василий Тихонович

## Члены редакционной коллегии

Аврус Анатолий Ильич

Белов Владимир Николаевич

Бучко Ирина Юрьевна

Вениг Сергей Борисович

Волкова Елена Николаевна

Голуб Юрий Григорьевич

Данилов Виктор Николаевич

Дыльнов Геннадий Васильевич

Захаров Андрей Михайлович

Зимняков Дмитрий Александрович

Кабанин Вячеслав Кузьмич

Комкова Галина Николаевна

Лебедева Ирина Владимировна

Левин Юрий Иванович

Монахов Сергей Юрьевич

Прозоров Валерий Владимирович

Прохоров Дмитрий Валентинович

Смирнов Анатолий Константинович

Федотова Ольга Васильевна

Федорова Антонина Гавриловна

Худяков Глеб Иванович

Чумаченко Алексей Николаевич

Шляхтин Геннадий Викторович

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ  
СЕРИИ

## Главный редактор

Смирнов Анатолий Константинович

## Заместитель главного редактора

Комкова Галина Николаевна

## Ответственный секретарь

Орехова Елена Анатольевна

## Члены редакционной коллегии:

Вестов Федор Александрович

Ворошилов Сергей Александрович

Дорофеева Любовь Ивановна

Куликова Светлана Анатольевна

Стрыгина Светлана Владимировна

Трубицына Тамара Ивановна

## Зарегистрировано

в Министерстве Российской

Федерации по делам печати,

телерадиовещания и средств

массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации СМИ

ПИ № 77-7185 от 30 января 2001 года



## ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ РУКОПИСЕЙ

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

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

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

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

б) электронный вариант в формате Word представляется на дискете 3,5 или пересылается по электронной почте. Рисунки представляются в виде отдельных файлов в формате РСХ, 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 28.05.10.

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 11,39 (12,25).

Уч.-изд. л. 11,7.

Тираж 500 экз. Заказ 62.

Отпечатано в типографии

Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный  
университет, 2010

## CONTENTS

### Scientific Part

#### Economic

<b>Fedoljak V.S.</b> Regional Economy as Economic System of the Country	3
<b>Porezanova E.V.</b> Specificity of Macro- and Microrestrictions in an Economy under Transformation	7
<b>Korchagina A.S.</b> Development of Forms of Public-Private Partnership in Economy of Russia	14
<b>Blinova I.S.</b> Integration Directions of Production Capital in Modern Russia	22
<b>Senokosova O.V., Senokosova L.S.</b> Changes in Structure of Employment in the Conditions of Transformation of Economy of the Russian Federation	26
<b>Potapov A.P.</b> Increase of Resource Potential of Agrarian Manufacture within the Limits of Realization of the State Program	33
<b>Oskina E.A.</b> Cash Economy and Its Influence on the Economical Safety of the Country	36
<b>Vigodchikova I.Yu.</b> The Methods of Financial Risk's Valuing	41

#### Management

<b>Dorofeyeva L.I.</b> Formation of Innovative Culture of an Organization	45
<b>Levanova L.N.</b> Features of the «Principal-Agent» Relations or «Insider Capitalism» in the Corporate Governance of the Russian Enterprises	52
<b>Gerchikova E.Z.</b> Strategic Marketing Approach to Management of Innovation Activity of Industrial Enterprises	58
<b>Gvozdeva S.M.</b> Certification as a Tool of Production Quality Improvement	63

#### Law

<b>Varfolomeev Yu.V.</b> G.G. Telberg – the First Dean of a Faculty of Law of the Saratov University (1918)	68
<b>Vasileva L.E.</b> Peter I and the Creation of the Concept of «Schools Service to the State»	74
<b>Strygina S.V.</b> National Features of Russian Idea of the Lawful State	78
<b>Vestov F.A.</b> Some Aspects of Political and Legal Representations about Power in XVIII–XX Centuries	82
<b>Shoshin S.V.</b> Unnatural Monopoly and Operational-Search Activity: Some Problems of Russia's Specificity	86
<b>Ivanov A.N., Kozina S.N.</b> Facts to be Established in the Process of Investigating Offences Related to Violation of Sanitary and Epidemiological Rules	94

### Information about the Authors

97



# ЭКОНОМИКА

УДК 332.12

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ

В.С. Федоляк

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

В статье дана общая характеристика региона как единства агрегированных экономических субъектов и хозяйственной системы в рамках национальной экономики. Рассмотрены его системные признаки, особенности воспроизводственного процесса, общие черты с национальной экономикой и специфика протекания экономических процессов.

**Ключевые слова:** регион, хозяйственная система, региональная политика, национальная экономика, региональная экономика, региональное развитие, региональное воспроизводство, хозяйственная самостоятельность, экономическое пространство, экономическая обособленность, воспроизводственные циклы.

**Regional Economy as Economic System of the Country**  
**V.S. Fedoljak**

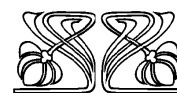
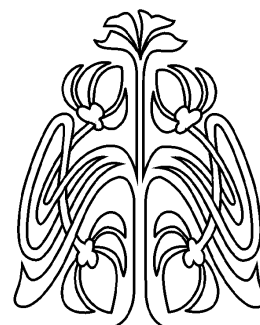
The article gives a general description of the region as a unity of aggregate economic agents and economic system within the national economy. Consider its systemic features, particularly the reproductive process, in common with the national economy and specificity of economic processes.

**Key words:** region, economic system, regional policy, national economy, regional economy, regional development, regional reproduction, economic independence, economic space, economic isolation, reproductive cycles.

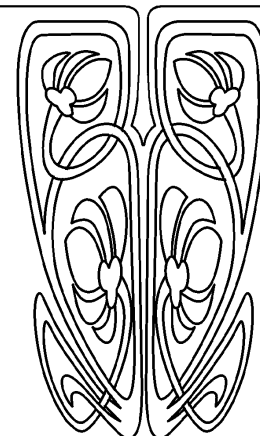
Развитие региона, как и любой социально-экономической системы, прямо или косвенно зависит от влияния многочисленных и вполне конкретных внешних и внутренних природно-климатических, экономических, социальных, этнодемографических, экологических, общественно-политических, организационно-управленческих и иных факторов и условий. Эти факторы, взаимодействуя друг с другом, образуют в совокупности «движущую силу», формируют тот своеобразный механизм, под воздействием которого происходит функционирование и развитие региона. Поэтому принятие и реализация российским обществом новой модели экономического, социально-политического и национально-государственного развития не могли не сказаться на современном развитии регионов.

Национальная экономика как единство функциональной и территориальной интеграции требует изучения тех связей, которые превращают отдельные регионы в хозяйственные системы в рамках единого экономического пространства. Это, в свою очередь, предполагает выяснение соотношения региональной экономики с национальной экономикой. Как объект экономико-теоретического исследования региональная экономика представляет собой относительно обособленную территориальную подсистему, для которой характерны как общие с национальной экономикой, так и особые пространственные формы проявления производственных отношений, экономических законов. На их основе появляются территориальные закономерности социально-экономических процессов.

Ключом к рассмотрению экономических процессов, протекающих в регионе, является изучение взаимосвязи национальной и региональной экономики. Представляется, что в этом вопросе необходимо исходить из того, что региональное и национальное хозяйство соот-



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





носятся как часть и целое. В соответствии с материалистической диалектикой ни часть, ни целое не могут рассматриваться друг без друга. Часть вне целого – уже не часть, а иной объект, так как в целостной системе части выражают природу целого и одновременно приобретают специфические для него свойства. В то же время целое без частей также немислимо, ибо абсолютно простое, лишённое структуры и неделимое, оно не может иметь никаких свойств и взаимодействовать с другими объектами.

Региональная экономика, являясь частью народнохозяйственного комплекса страны, отражает природу целого, определяемого системой производственных отношений. Через это проявляется подчинённость региона по отношению к хозяйству всей страны, поскольку любой элемент системы не может существовать вне целого, без тех связей, которые превращают его в звено экономической системы. Объективную необходимость подчинения отдельных частей интересам развития целого отмечал еще К. Маркс, когда писал о том, что в любой ограниченной системе каждое экономическое отношение предполагает другое. «Сама эта органическая система, как совокупное целое, имеет свои предпосылки, и её развитие в направлении целостности состоит в том, чтобы подчинить себе все элементы общества или создать из него ещё недостающие ей органы»<sup>1</sup>. Функционирование национальной экономики порождает общие условия и фон экономической деятельности хозяйствующих субъектов. Кроме того, состояние национальной экономики определяет координаты макроэкономической среды (темп экономического роста, уровень инфляции, величину безработицы, значение процентных ставок), которые оказывают серьёзные влияния на положения дел в отдельных регионах страны.

Однако региональная экономика является относительно самостоятельной частью экономической системы, что предопределяет относительную обособленность территориальных производственных процессов и специфические черты их протекания. Таким образом, каждый отдельный регион представляет собой единство общих и особенных черт, обладает сторонами, указывающими на сходство его с другими регионами, и имеет черты, отличающие его от них.

Общность национальной и региональной экономики можно проследить, если использовать воспроизводственный, функциональный и динамический методы при рассмотрении макроэкономического и регионального развития. Прежде всего, и национальное хозяйство страны, и регионы характеризуются определённой степенью законченности воспроизводственного процесса. По определению К. Маркса, «всякий общественный процесс производства, рассматривающийся в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства»<sup>2</sup>. Общественное

воспроизводство в качестве необходимых стадий предполагает производство, распределение, обмен и потребление материальных благ, которые всегда территориально обособлены, осуществляется в рамках определённого пространства.

Национальная и региональная экономики отличаются единой системой воспроизводственных циклов, которые включают в себя воспроизводство трудовых, финансово-кредитных и денежных ресурсов, готовых товаров, производственных и социально-бытовых услуг и др.

В пределах региона осуществляется относительно законченный цикл воспроизводства, который создаёт условия для комплексного развития территории. В общих чертах процесс регионального воспроизводства можно описать следующим образом. Каждый регион имеет свою отраслевую структуру, которая сформирована и развивается на основе имеющегося экономического потенциала (конкурентных преимуществ). Как правило, это относительно узкая специализация, не позволяющая полностью удовлетворять потребности населения региона в разнообразных продуктах и услугах собственного производства. Данная специализация обеспечивает определённый уровень социально-экономического развития региона, определяет его место в системе «национальная экономика». К примеру, наиболее универсальные производства имеют такие регионы, как Московская, Ростовская, Самарская области, Краснодарский, Красноярский и Ставропольский края, а ресурсодобывающие регионы Севера напротив имеют узкую специализацию.

Специализация и неспособность удовлетворить потребности населения за счет собственного производства предполагают обширные межрегиональные хозяйственные связи между субъектами хозяйствования в рамках единого экономического пространства, а также зарубежные связи в пределах своих компетенций. Эти связи способствуют перемещению товаров и услуг от региона-производителя к региону-потребителю в любую географическую точку России, благодаря предпринимательской деятельности населения. В результате потребительский рынок во всех регионах России представлен в зависимости от уровня социально-экономического развития региона, доходов населения, его покупательной способности. Совокупный спрос в регионе обеспечивает новый виток движения всех стадий воспроизводства в регионе.

При этом региональное воспроизводство отличается наличием двух актов: межрегионального и внутрирегионального. Первый из них предполагает развитие территориального разделения труда и межрегиональной специализации, вследствие чего законченный цикл воспроизводства существует только в пределах всей национальной экономики. В отличие от него в результате внутрирегионального воспроизводства идет формирование пропорций между эндогенными комплексами



территориальной экономики. Как справедливо отмечают А.С. Новоселов и А.С. Маршалова, «эффективность межрайонного воспроизводства зависит от эффективности внутрирегионального воспроизводства: даже самое идеальное размещение производительных сил по территории страны может оказаться не эффективным, если в регионе, где функционирует предприятие, не развита производственная и социальная инфраструктура, нет устойчивых финансовых источников развития этого региона»<sup>3</sup>.

Общность национальной и региональной экономики проявляется в идентичной динамике, в основе которой лежит цикличность развития, проявляющаяся в подъемах и спадах уровней экономической активности. Циклическое развитие национальной экономики осуществляется во времени и пространстве. Динамика цикла во времени означает последовательную смену его фаз: подъём, оживление, спад и депрессию.

Пространственное развитие характеризуется неравномерностью социально-экономических процессов, проявляющихся в «поляризации пространства» вокруг отрасли (точки роста), где экономические единицы начинают вести себя как части единого целого (макроединицы) и где происходит особая концентрация капитала и труда. Вследствие этого образуется ведущая динамичная отрасль промышленности, связанная с интенсивным внедрением достижений НТП, которая начинает сосредоточивать вокруг себя другие прогрессивные отрасли, оказывающие существенное влияние на окружающую территорию и имеющие темпы роста выше средненациональных, в результате чего через эффект мультипликации инициируется развитие всего хозяйственного комплекса региона. В соответствии с этим процесс регионального развития первоначально означает дивергенцию (увеличение диспропорциональности), усиливая региональное неравенство. Но вследствие мобильности факторов производства, действия агломерационного эффекта и эффекта мультипликатора в дальнейшем усиливается экономическое развитие территорий вокруг точек роста, в ходе которого происходит уменьшение регионального неравенства.

Однако факторы, определяющие подъем, исчерпываются, и он превращается в эволюцию. Постепенно длинная волна переходит на нисходящую ветвь, для которой характерно падение общей деловой активности, уменьшение нормы прибыли, моральное обесценение техники. Новый цикл начинается, когда формируется новая точка роста, территориальное размещение которой, как правило, не совпадает с размещением предыдущего «полюса роста» и зависит от характера новой техники, а также от факторов, требуемых для ее изготовления.

Воспроизводственный и циклический подходы являются методическими приемами, позволяющими всесторонне рассмотреть такое

комплексное и сложное экономическое образование, как региональная экономика. При этом воспроизводственный подход важен, так как воспроизводственные циклы разных видов ресурсов, товаров и услуг всегда реализуются в границах определенных территорий, которые, как правило, пространственно не совпадают. Циклический подход к региональной экономике позволяет рассмотреть территориальную динамику и направления эволюции национальной экономики.

Весьма результативным является изучение региональной экономики с позиции функционального анализа, когда региональная экономика предстает как целостная система, предполагающая территориальную интеграцию входящих в нее элементов и функциональную интеграцию. Определяя так регион, можно выразить его основные системные признаки:

- целостность, т.е. зависимость каждого элемента от его положения внутри региона;
- структурность, т.е. совокупность отношений, связывающих элементы системы, вследствие чего состояние и динамика региона обусловлены не поведением отдельных его элементов, а свойствами структуры;
- наличие внутренних и внешних связей, благодаря которым регион обособляется от национальной экономики и противостоит ей как относительно единое образование;
- иерархичность, вследствие которой каждый элемент региона (составляющие его местности) может рассматриваться как система, а, в свою очередь, район представляет собой один из компонентов более широкой системы – национальной экономики в целом.

Наиболее общее представление о региональной экономике дает региональный экономический кругооборот продуктов и доходов. Кроме того, он является исходной моделью региональной экономики, которая позволяет выяснить основные условия функционального равновесия территориальной системы, а также связи, включающие ее в экономический кругооборот национальной экономики. На этой основе открывается возможность представить функциональное и территориальное единство национальной экономики.

Региональная хозяйственная система выступает как единство агрегированных экономических субъектов (домашних хозяйств, фирм, федеральных и региональных органов власти и заграницы), связанных между собой системой рынков (рынок экономических ресурсов, готовых товаров и услуг, финансовый рынок, внешний рынок).

Основные действующие лица региональной экономики – домашние хозяйства и фирмы, от их экономических решений и взаимодействия зависит экономическое состояние и благополучие как региональной, так и национальной экономики. Как известно, домашние хозяйства – это относительно обособленные хозяйственные единицы. В их собственности находятся экономические



ресурсы, которыми снабжают экономику, а взамен получают доходы.

Взаимодействия домашних хозяйств и фирм осуществляется через систему рынков. Фирмы также являются относительно обособленными хозяйственными единицами, но в их пределах происходит соединение факторов производства и осуществляется процесс производства с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей населения.

Деятельность фирм с точки зрения их территориального сосредоточения необходимо рассматривать в нескольких ракурсах. Как предъядители спроса на экономические ресурсы они всегда территориально локализованы, так как приближены к поставщикам экономических ресурсов. Как поставщики продукции фирмы обладают меньшей региональной локализацией, поскольку рынок сбыта рассредоточен по территории страны, а иногда и мира (в случае включения фирмы во внешнеэкономическую деятельность). Фирма как предъядитель инвестиционного спроса приобретает инвестиционные товары не только на региональном, но также на общенациональном и мировом рынках.

Различные типы рынков характеризуются разной степенью привязанности к определенной территории в зависимости от мобильности ресурсов, обращающихся в их пределах. Наиболее высокой степенью территориальной локализации отличается рынок труда, что обусловлено низкой мобильностью трудовых ресурсов, уровнем развития рынка жилья, национально-этническими причинами, инертностью поведения людей и отсутствием желания к частой перемене жительства. Рынок товаров и услуг также обладает существенной локализацией, так как он приближен к получателям денежного дохода – домашним хозяйствам, которые выступают основными предъядителями спроса.

Функционирование рынка экономических ресурсов и товарного рынка порождает базовый экономический кругооборот – поток товаров и услуг в экономике, уравновешенный встречным потоком денежных платежей. В итоге деятельности фирм образуется валовой региональный продукт, который равен добавленной стоимости товаров и услуг, произведенных региональным хозяйством. Экономическое состояние региона зависит не только от производства, но и от реализации созданного продукта. Реализация валового регионального продукта зависит, прежде всего, от склонности населения к приобретению продукции. Однако домашние хозяйства реализуют на региональном рынке не все свои доходы, часть из них принимает форму сбережений, которые направляются на финансовый рынок.

С функциональной точки зрения финансовый рынок – это механизм, посредством которого осуществляется аккумуляция денежных средств и обеспечение потребности в денежных ресурсах

со стороны субъектов хозяйственной деятельности. С институциональной точки зрения он представляет собой систему финансово-кредитных институтов (коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды и др.), которые осуществляют сосредоточение и размещение денежных средств, в результате чего происходит перелив капитала внутри региона, между регионами и отраслями. Для финансового рынка характерна наименьшая степень территориальной локализации. Это связано с идеальной мобильностью такого ресурса, как денежный капитал. Условно можно представить, что для региона существует два яруса данного рынка: региональный финансовый рынок и финансовый рынок национальной экономики в целом. На практике проводить такое разделение крайне сложно, поскольку одни и те же финансовые институты могут аккумулировать денежные средства у населения на определенной территории, а затем кредитовать учреждения, находящиеся за пределами региона. Однако с функциональной стороны такое разделение крайне полезно, поскольку позволяет представить, какая часть денежных сбережений населения уходит на внешний для региона финансовый рынок. Одновременно с этим необходимо учесть и то, что возможен определенный приток денежных средств на финансовый рынок региона за счет инвестиционных вложений, осуществляемых финансовыми институтами, находящихся за пределами данной территории.

Рынок сбыта для региона состоит из двух секторов: вне данной территории и внутри него. Внешний рынок для региона может быть: региональный (близость другого региона, с которым существует устойчивая связь), федеральный и мировой. Региональная экономика связана с внешней экономикой тремя денежными потоками: расходы населения на покупку товаров, произведенных за пределами региона; расходы от продажи товаров и услуг на внешнем для региона рынке; поток заемных средств в виде займов из-за границы или притока капитала из других регионов страны, которые направляются на региональный финансовый рынок. Кроме того, возможен отток заемных средств из данного региона в другие регионы страны или за границу.

Таким образом, в ходе регионального экономического кругооборота возникают как денежные изъятия, так и денежные инъекции. Денежные инъекции – это та часть регионального совокупного дохода, которая не используется населением территории на покупку потребительских благ, произведенных в данном регионе. К ним относятся: сбережения населения, направляемые на финансовые рынки (региональный и федеральный); чистые налоги, поступающие в бюджеты разных уровней управления; потребительские расходы, направляемые на приобретение товаров, произведенных за пределами данного региона, в том числе и за границей.



В ходе регионального экономического кругооборота возникают инъекции, которые представляют собой поток денежных средств, направляемый на приобретение валового регионального продукта (инвестиционные расходы фирм, работающих на территории региона; расходы региональных органов власти, связанных с приобретением региональных товаров и услуг; поступления денежных средств от экспорта и реализации продукции за пределами региона). Инъекции повышают совокупный спрос на территории региона, обеспечивая реализацию созданного валового регионального продукта, а следовательно, улучшают экономическую ситуацию в регионе: стимулируют производство, сокращают безработицу, способствуют экономическому росту.

В целом анализ регионального экономического кругооборота дает возможность определить элементы саморегулирования и саморазвития региональной экономики, а также выявить инструменты государственного воздействия на региональное хозяйство.

Региональная экономика, являясь относительно обособленной частью национальной экономики, отличается существенной спецификой протекания экономических процессов. Поскольку они представляют собой звено в территориальном разделении труда и являются элементом межрегиональных связей, то представляют собой более открытую систему, чем национальная экономика. Чем в большей степени регион вовлечен в территориальное разделение труда, тем более открытой является его экономика, а это приводит к особен-

ностям регионального положения. Прежде всего, вполне закономерны значительные расхождения изъятий и инъекций в экономическом кругообороте продуктов и доходов на уровне региона. Далее, существует несоответствие валового регионального продукта, произведенного в регионе, и стоимости ресурсов, потраченных на его производство. Кроме того, для региона характерны межотраслевые диспропорции, вследствие специализации региона в производстве определенных видов продукции.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что региональная экономика представляет собой часть народнохозяйственного комплекса, поэтому социально-экономическая природа национальной и региональной экономики одна и та же. Она проявляется в однородности и общности экономических процессов, протекающих на территории страны и ее регионов. Эта общность заключается в том, что региональная экономика имеет: относительно идентичную структуру с национальной экономикой; типичные факторы, влияющие на отдельные сектора экономики; идентичный механизм взаимосвязи различных секторов национальной и региональной экономики.

#### Примечания

- <sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46, ч. 1. С. 229.
- <sup>2</sup> Там же. Т. 23. С. 578.
- <sup>3</sup> Маршалова А.С., Новоселов А.С. Основы теории регионального воспроизводства. М., 1998. С. 27.

УДК 338(470+571)

## СПЕЦИФИКА МИКРО- И МАКРООГРАНИЧЕНИЙ В ТРАНСФОРМИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.В. Порезанова

Саратовский государственный университет  
E-mail: oberttb@info.sgu.ru

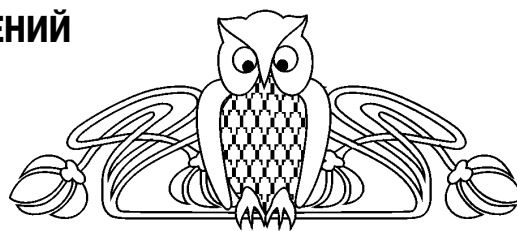
В статье раскрыты основные макроограничения в экономике России. Рассмотрены модели развития экономики. Выделены микроограничения в деятельности предприятий. Исследуется бартер и слабое государственное регулирование как основные ограничения в экономике России.

**Ключевые слова:** ограничение, трансформация экономики, макроэкономическая нестабильность, макро- и микроограничения, бартер, слабое государственное регулирование.

#### Specificity of Macro- and Microrestrictions in an Economy under Transformation

E.V. Porezanova

In the article the main makrogranicheniya in Russia's economy. Raslooking model of economic development. Mikrogranicheniya are dis-



tinguished in the activity of enterprises. Investigate barter and weak government regulation as the major constraints in the economy of Russia.

**Key words:** restriction, transformation of the economy, macroeconomic instability, macro- and mikrogranicheniya, barter, weak state regulation.

Современное состояние экономики России предполагает функционирование системы ограничений как на макро-, так и на микроуровнях. Экономическое осознание ограничений определяет детерминированные рамки экономического поведения хозяйствующего субъекта или общества в целом, регламентирующие взаимодействие и взаимоотношения этих субъектов. Уже в условиях первобытнообщинного строя сложилась своеобраз-



ная система нормативного регулирования, ориентированная, прежде всего, на ограничения (табу и другие нормы ограничения). При становлении права общество было заинтересовано в том, чтобы возвести существующие положения в закон и те его ограничения, которые обусловлены обычаем и традицией, фиксировать как законные ограничения.

В условиях трансформации экономики ограничения претерпевают определенные изменения, раскрывается проблема угроз в экономике. В частности, экономические угрозы – это нарастающие угрозы технологического отставания российской экономики и утраты накопленного научно-технического, трудового потенциала. Так, в 1970 г. средний возраст производственного оборудования в промышленности составлял менее 8,5 лет, к концу 1998 г. он увеличился в 2 раза. Степень износа основных фондов в промышленности за этот же период возросла с 25 до 53%<sup>1</sup>.

В январе–июле 2009 г. инвестиции в основной капитал по сравнению с соответствующим периодом прошлого года снизились на 18,8%.

Вследствие наблюдаемого сейчас «урезания» инвестиционных программ многих крупных компаний по итогам 2009 г. объем инвестиций может сократиться на 25–30%.

Темпы падения инвестиций в основной капитал в I и II кварталах 2009 г. ускорились примерно с 15 до 20% год к году. Главная причина этого – стагнация кредитования. И даже попытка применить в России старые (американские) и новые (китайские) рецепты таргетирования властями не инфляции, процентных ставок или денежной массы, а кредита, пока не приносит ни первичного (кредиты), ни окончательного (инвестиции) результата.

Общая величина кредитов экономике фактически стагнирует, но налицо разнонаправленная динамика кредитования со стороны коммерческих и государственных банков (рис. 1). Если последние «в приказном порядке» вынуждены наращивать свои кредитные портфели, то банки, проводящие рыночную политику и опирающиеся на собственные оценки рисков, как правило, их сокращают<sup>2</sup>.

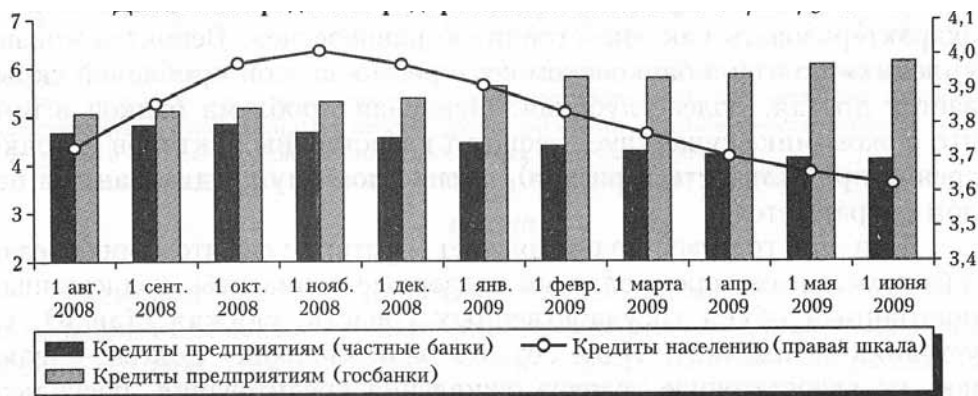


Рис. 1. Динамика кредитов предприятиям и населению (трлн руб.)<sup>3</sup>

При этом снижению процентной ставки по кредитам до уровня ниже рентабельности выпуска в промышленности (что могло бы стимулировать инвестиции) препятствуют в первую очередь высокие риски невозвратов, а не инфляция, поскольку рост ставок наблюдается даже при ее снижении

(рис. 2). В последнее время Банк России, продолжая жестко контролировать денежное предложение, попытался сбить ставки. Для этого он несколько раз снижал ставку рефинансирования и ставку кредитования банков (в начале года высокими ставками «отвлекал» инвесторов от валютных активов).



Рис. 2. Доступность кредита для промышленности (в %)<sup>4</sup>





В настоящее время ситуацию в банковском секторе можно охарактеризовать как «неустойчивое равновесие». Вероятен кризис «плохих» долгов в банковском секторе, но за этой проблемой скрывается другая, более глубокая. Основная проблема банков в том, что в экономике существует дефицит качественных активов (с точки зрения прибыльности и рисков), именно поэтому кредитование в целом сокращается.

При этом государство продолжает бороться с симптомами болезни в банковском секторе (ослабляя надзорные нормативы, поддерживая постоянный объем государственных средств, снижая ставки), не устраняя ее причину. Идея создать банк «плохих» долгов – важное, но недостаточное условие оживления кредитования, поскольку она направлена на повышение прозрачности банков путем выведения «плохих» активов из их балансов, но не создает привлекательных для кредитования новых активов, как, впрочем, и директивное кредитование. Выйти из «кредитной паузы» можно на основе как повышения качества активов, стимулируя спрос на продукцию предприятий и нейтрализуя удар по производству в связи с влиянием фактора запасов, так и формирования новой эффективной системы госгарантий возврата средств в случае непогашения кредита.

Экономистами рассматривается ряд моделей экономического развития России. Некоторые экономисты предлагают дирижистскую модель развития, основанную на активной роли государства в принятии экономических решений на всех уровнях. Сторонники повышения роли государства в экономике считают, что роста можно достичь методами активной промышленной политики, государственными инвестициями в основной и оборотный капитал, пересмотром итогов приватизации и укреплением государственного сектора в экономике.

Этому же должен способствовать протекционизм во внешней торговле, ограничивающий конкуренцию со стороны импортных товаров. В соответствии с такой концепцией повышение уровня жизни населения обеспечивается сохранением имеющейся системы социальных гарантий и льгот, стимулированием спроса путем увеличения номинальных доходов населения и «восстановления утраченных сбережений» за счет бюджета. Несостоятельность концепции видится уже в том, что для реализации всех этих замыслов собираемых в стране налогов не хватит.

Вполне очевидно, что дирижистская модель не в состоянии обеспечить экономический рост в России, поскольку не учитывает реальных ограничений. Не менее очевидно и то, что любое расширение регулирующих возможностей государства в России сопровождается усилением бюрократизма и ростом коррупции. Попытка практической реализации подобной социальной и бюджетной политики со всей неизбежностью

ведет к росту бедности населения и торможению экономического развития России.

Е. Ясин, С. Алексашенко и другие предлагают либеральную стратегию экономической политики, суть которой заключается в следующем: сильное государство эффективно выполняет свои функции. Задачи государства состоят, прежде всего, в обеспечении единства правового и экономического пространства страны, неуклонном исполнении законов. Действенность государственной власти в этих сферах – необходимое направление повышения роли государства, способствующее эффективному функционированию рыночной экономики. Либеральная модель экономической политики предусматривает разделение ответственности между государством, гражданами и бизнесом за решение накопленных проблем, а не устранение государства от решения социальных проблем.

Экономисты выделяют ряд макроограничений, с которыми придется считаться при решении стратегических задач. В числе первых из них следует назвать неустойчивость макроэкономической ситуации. Необходимо отметить, что темпы инфляции в 2000 г. снизились до 15–20% годовых и курс рубля несколько стабилизировался (главная предпосылка этого – сложившаяся благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура).

Для успешного же развития России необходима макроэкономическая стабильность, которая не была достигнута в середине 90-х гг. из-за слабости бюджетной политики. Из кризиса Россия может выйти лишь с профицитным бюджетом. Необходимо, чтобы за счет налогов не только финансировались все расходы бюджета, но и погашалась часть основного долга. Поэтому на данном этапе для сокращения государственных расходов есть объективные ограничения. Более того, за счет увеличения собираемости налогов и расширения налогооблагаемой базы объем налоговых доходов федерального бюджета должен быть увеличен примерно на треть. Без проведения серьезной налоговой реформы такая цель не может быть достигнута. Пока российский бюджет не будет приведен в равновесие, не может быть речи о его использовании в качестве активного инструмента промышленной и социальной политики.

За 1990–2008 гг. не достигнуто заметных сдвигов в развитии экономики, а курс Правительства РФ на либерализацию монетаристской системы регулирования не дал заметных результатов. На практике это, как справедливо отмечается в научных исследованиях, – курс на рост без развития.

Как следует из табл. 1, во-первых, при таких «высоких» темпах за девятилетие (рост промышленного и сельскохозяйственного производства соответственно в 1.6 и 1.5 раза, инвестиций – в 3 раза, реальных доходов – в 2,5 раза) в 2008 г. к уровню 1990 г. объем промышленного производства составил лишь 82.4%, продукции сельского хозяйства – 85.5, инвестиций в основной капитал – 66.7, реальных доходов населения – 82.1%.



Таблица 1<sup>5</sup>

Динамика основных показателей экономического и социального развития России. % к предыдущему году

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008 г. в % к	
										1990 г.	1999 г.
Валовой внутренний продукт	10.0	5.1	4.7	7.3	7.2	6.4	7.4	8.1	6.0	109.5	182.1
Промышленное производство	8.7	2.9	3.1	8.9	8.0	5.1	6.3	6.3	2.0	82.4	163.5
Продукция сельского хозяйства	7.7	7.5	1.5	1.3	3.0	2.3	3.6	3.3	10.0	85.5	147.5
Инвестиции в основной капитал	17.4	10.0	2.8	12.5	13.7	10.9	16.7	21.1	13.4	66.7	301.8
Реальные доходы населения (располагаемые)	12.0	8.7	11.1	15.0	10.4	12.4	13.5	10.7	4.0	82.1	252.2
Цена нефти на мировом рынке (долл. за баррель)	30-32	24.5	25.0	28.6	36.0	52.0	65.0	65.5	94.6	661.5	462.4
Оборот розничной торговли	9.0	11.0	9.3	8.8	13.3	12.8	14.1	15.9	13.6	240.2	276.1
Доля импорта в товарных ресурсах внутреннего рынка	40.0	41.0	41.0	43.0	43.0	45.0	46.0	47.0	47.0	333.1	114.9
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю)	20.2	18.6	15.1	12.0	11.7	10.9	9.0	11.9	13.4	–	–
Валютный курс, руб. за долл.	28.2	30.1	31.8	29.4	27.8	28.8	26.3	24.6	24.9	–	94.8

Стало быть, все еще не решена даже задача восстановительного роста.

Во-вторых, приведенные темпы роста экономики за указанный период во многом обусловлены эффектом импортозамещения в связи со стихийной девальвацией отечественной валюты в период после 1998 г. и одновременно благоприятной конъюнктурой цен на энергоносители. При таких условиях они не могут быть по определению долговременными. Уже начиная со второй половины 2000 г. поддерживать конкурентоспособность отечественной легкой, пищевой и перерабатывающей промышленности в рамках указанной конъюнктуры было невозможно, о чем уже тогда свидетельствовали научные исследования и анализы.

У российских политиков постоянно сохраняется соблазн не считаться с таким ограничением, а также вера в возможность повысить уровень монетизации экономики и добиться опережающего роста денежной массы по сравнению с инфляцией за счет кредитов Центрального банка. А это означает, что угроза инфляции, нового витка снижения уровня жизни и очередной «волны» натурализации хозяйства будет висеть как дамоклов меч над всеми планами модернизации российской экономики.

Второе ограничение унаследовано от советской системы – структурные деформации в экономике. Можно спорить об их масштабе и влиянии, но фактом остается то, что 40% российских предприятий убыточны и отягощены колоссальными долгами. Немедленно провести процедуру банкротства не представляется возможным, так как многие из них являются единственным источником рабочих мест. Устранение этого ограничения, очевидно, должно стать одной из главных задач экономической стратегии на ближайшее десятилетие.

Третье ограничение – низкий уровень накопления. В экономике любой страны в долгосрочном плане складывается устойчивая зависимость между уровнем инвестиций и темпами экономического роста. При нынешнем низком уровне потребления увеличить норму накопления очень трудно, так как придется отказаться от повышения уровня потребления в реальном выражении. Более того, финансовый кризис 1998 г. подорвал веру значительной части населения в стабильность банковской системы, что ослабляет склонность к сбережениям. Положение усугубляется тем, что сохраняется недоверие международного экономического сообщества к перспективам развития России.

Четвертое ограничение состоит в слабости государства. Институты государственной власти не в состоянии обеспечить исполнение законов, безопасности граждан, защиту прав собственности. Власть переплетена с бизнесом и либо выполняет волю олигархов, либо представители власти сами занимаются бизнесом. Сегодняшнюю ситуацию в России можно охарактеризовать как номенклатурный капитализм, препятствующий развитию страны.

Кроме того, в экономике страны значительное место занимают бартерные отношения. Еще в первом полугодии 1999 г. на долю всех видов неденежных расчетов между крупными и средними предприятиями приходилось 53% объема реализации произведенной продукции, а в 2009 г. – 25%. Экономисты считают, что экономика находится в состоянии ригидности. Ригидностью называется такое состояние экономической системы, для которого характерны устойчиво высокие издержки производства товаров и услуг<sup>6</sup>.

Под устойчивостью высоких издержек подразумевается невозможность их существенного снижения путем эндогенных воздействий на



отдельные виды затрат и их общую структуру. Ригидность не следует смешивать с негибкостью цен в краткосрочном периоде, возникающей под воздействием монетарных факторов. В первом случае речь идет о реакции издержек производства на изменение цен совершаемых сделок, во втором – об изменении отпускных цен производителей в соответствии с меняющимся объемом предложения денег в экономике.

Ригидность экономики представляет собой чрезвычайно жесткое ограничение, не существующее в чистом виде ни в одной экономической системе. В действительности всегда имеется некоторое количество фирм, способных инвестировать в целях снижения производственных затрат, даже если издержки всех остальных производителей продолжают находиться на устойчиво высоком уровне.

Особенностью бартера в ригидной экономике является скрытое дисконтирование цены блага, произведенного с высокими издержками. Цель бартерных обменов, осуществляемых в российской экономике, – придание товарам полной (денежной) ликвидности, что одновременно позволит избежать явных убытков от их реализации по ценам ниже себестоимости. Так, в

ходе осуществления бартерной сделки владелец более ликвидного блага поставит свой товар либо по более высокой цене, чем в рамках денежного контракта, либо в меньших количествах. Поэтому бартер влечет за собой относительное дисконтирование, то есть установление разницы в ценах на продукцию, предлагаемую участниками обмена, соответственно ликвидности каждого из благ.

Разумеется, абсолютные цены обмениваемых благ при этом не только не снижаются, а, наоборот, возрастают, поскольку дальнейшее превращение каждого из них в деньги требует дополнительных затрат. Но размеры такого прироста неодинаковы: чем ликвиднее продукция, обмениваемая по бартеру, тем в большей степени она дорожает относительно других, менее ликвидных товаров и услуг. При этом завышение бартерных цен приводит к росту материальной составляющей в затратах, связанных с дальнейшим использованием продукции, полученной по бартеру. Возрастающие издержки не только уменьшают прибыль от последующих экономических операций с бартерными благами, но и препятствуют выходу экономики из состояния ригидности. О доле бартерных обменов в экономике можно судить по данным, приведенным в табл. 2.

Таблица 2

Доля бартерных операций в российской экономике<sup>7</sup>

Показатели	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Доля бартера в продажах	6	9	17	22	35	42	51
Годовой прирост бартера	–	3	8	5	13	7	9

Они свидетельствуют о том, что доля бартера в 1998 г. увеличилась по сравнению с 1992 г. в 8.5 раза. Бартерные операции способствовали преодолению кризисного состояния экономики, снижению риска хозяйствования и появлению специфической формы взаиморасчетов между предприятиями.

Поскольку ограничения, характерные для ригидной экономики (чрезмерные концентрация и специализация производства, нерациональная структура издержек, высокие социальные обязательства), затрагивают главным образом крупные предприятия, можно ожидать более широкого использования ими бартерных обменов. Вместе с тем бартер можно рассматривать как способ преодоления неэффективности экономически высоких издержек, действующих через механизм скрытого дисконтирования бартерных цен. Чем выше степень дисконтирования, тем большей оказывается величина убытков, которую несут в ходе бартерных сделок владельцы неликвидной продукции.

Действие данного механизма должно приводить к постепенному устранению производителей наименее ликвидных благ из системы экономических обменов. Отсюда следует парадоксальный вывод о том, что бартерные обмены сами по себе способны привести к оздоровлению

экономической среды, в которой они развиваются. Разрешение названного парадокса требует более тщательного изучения вопроса о связи бартера и возможностей обеспечения условий экономической эффективности.

В течение 90-х гг. промышленные предприятия России претерпели ряд глубоких изменений, в результате микроэкономические производственные объекты перешли в качественно новое состояние. В экономической литературе новое состояние российских предприятий оценивается неоднозначно. Сформировались две полярные позиции:

– в России появились подлинно рыночные предприятия, причем их число постоянно возрастает; Е. Ясин считает, что такие предприятия образуют целый сектор рынка, так называемый «новый» сектор<sup>8</sup>;

– Я. Сергиенко же считает, что фактически настоящих предпочтений в России больше нет<sup>9</sup>.

Сторонники первого подхода оперируют примерами конкретных экономически эффективно работающих предприятий, которые активно реагируют на рыночные сигналы, осуществляют грамотную социальную политику, демонстрируют современные методы внутрифирменного управления.



Сторонники второго подхода обосновывают свою точку зрения институциональными аргументами. Они утверждают, что предприятий как таковых в России больше нет, потому что малые предприятия в подавляющем большинстве являются не самостоятельными хозяйствующими субъектами экономики, а своеобразными «приусадебными участками» их директоров. При этом средние и крупные предприятия утратили свойства концентраторов ресурсов и превратились в аморфные структуры, состоящие из множества мелких юридических лиц, распределивших между собой финансовые, материально-вещественные, информационные и управленческие потоки.

Говорить о таких образованиях, как о классическом предприятии – внутренне единой и управляемой целостной организации, осуществляющей эффективное преобразование ресурсов в продукцию – весьма затруднительно. Кроме того, неплатежи, бартер, неопределенность в отношениях собственности размывают границы между предприятиями. Успех в области средств индивидуальной и массовой коммуникации наводит на мысль о возможном будущем «фазовом» переходе подавляющего числа предприятий в распределенно-сетевую виртуальную форму.

Очевидно, рациональное зерно содержится в обеих позициях. Таковы основные тенденции развития предприятий в современных условиях.

Проанализируем микросреду предприятий, в том числе систему их взаимодействия между собой и с другими субъектами, а также характер взаимоотношений между основными субъектами, заинтересованными в деятельности предприятия. Рассмотрим вопрос о внешнем контроле над предприятием. Одним из ограничений здесь выступает слабый контроль внешними собственниками деятельности предприятия. Вместе с тем получил мощное развитие контроль над предприятиями со стороны посреднических внепроизводственных групп, осуществляемый с помощью схем безденежных поставок сырья и реализации продукции. Предприятия затягивает бартерно-топлинговая «петля» – за поставки сырья они расплачиваются произведенной продукцией. В результате изменилась базовая функция предприятия в экономике: из товаропроизводителей, свободно распоряжающихся произведенной продукцией, значительная часть предприятий превратилась в услугопроизводителей с заранее фиксированным объемом и потреблением услуг. Для таких предприятий вопросы реализации, а следовательно и рыночно-маркетинговые функции, отходят на второй план.

Существенно изменился состав непосредственного окружения предприятия. Как правило, крупные предприятия сейчас оплетены сетью мелких, контролируемых директором, фирм, через которые проходят главные финансовые потоки. Следовательно, формирование особой интеграционной нерыночной среды, почти полностью принадлежавшей теневой экономике, – еще

одно ограничение деятельности предприятия. В последнее время расширился процесс проникновения профессиональной преступности на сами предприятия с целью осуществления криминального контроля над их оперативной деятельностью. Таким образом, контроль со стороны посредников или криминала заставляет предприятие заключать иногда невыгодные сделки. При этом государственные заказы минимальны, отсутствует их стабильная оплата. Получение выгодных государственных заказов, даже по конкурсу, редко обходится без взяток.

Поэтому еще одним ограничением в деятельности предприятия (в вопросе его взаимодействия с государством) выступает отсутствие свободной конкуренции в сфере обслуживания государства. При этом затруднен доступ предприятий к финансово-кредитным ресурсам. Ограничением в сфере взаиморасчетов предприятий является бартер. По данным выборочного обследования предприятий в 1999 г., доля бартера в общем объеме расчетов с поставщиками составляла 53.1%, в расчетах с потребителями – 46.4%<sup>10</sup>. Преобладание бартера полностью меняет рыночное поведение предприятий, искажает механизм рыночных реакций и стимулов, на котором базируется микроэкономическая практика западных стран.

В такой ситуации, в частности, максимизация прибыли не является главной целью производственного предприятия.

Известно, что в условиях рынка развитие предприятия предполагает внедрение инноваций. Однако ограничением в области инновационной деятельности выступает произошедший в 90-е гг. отрыв промышленных предприятий от организаций научно-исследовательского и опытно-конструкторского сектора. Автономизация производственных и исследовательских организаций вкупе с нехваткой прибыли не позволяет предприятиям осуществлять инновации на уровне, обеспечивающем их достаточную конкурентоспособность.

До сих пор мы рассматривали внешние ограничения деятельности предприятий. Назовем некоторые внутренние ограничения: снижение качества продукции, доминирование краткосрочных целей в ущерб развитию и, как следствие, торможение воспроизводственных процессов на предприятиях; снижение уровня управления, комплексности и целенаправленности управления; рост социальной напряженности между управляющими, работниками и собственниками; снижение квалификации и распад трудовых коллективов и др.

Серьезным ограничением в области менеджмента стала ликвидация системы внутреннего планирования. Использование авторитарного стиля управления привело к деконсолидации коллективов.

Разбалансированность внутренних механизмов функционирования предприятий привела к



деформациям и в системе взаимодействия предприятий между собой и с органами власти. Это выразилось в увеличении неплатежей, создании сложных схем взаимоотношений между предприятиями, в итоге породивших новую форму промышленной организации. В рамках этой формы между поставщиками и предприятиями, производящими конечную продукцию, установились устойчивые неформальные связи.

Одной из причин неплатежей в России является сохранение мягких бюджетных ограничений, при которых предприятия могли безнаказанно накапливать кредиторскую задолженность и оплачивать налоги и счета за энергоносители путем поставок неконкурентоспособных товаров по завышенным ценам.

Мягкие бюджетные ограничения в отношении предприятий характеризуются следующими чертами:

- энергетическими субсидиями в форме просроченных неоплаченных счетов, оплаты существенной доли счетов за энергоносители в натуральной форме по искусственно завышенным ценам, превышающим рыночную стоимость;

- недоимкой во внебюджетные фонды по налогам и пошлинам, которые частично прощаются в результате договоренностей и фактических расчетов в натуральной форме с помощью механизма налоговых зачетов, также по искусственно высоким ценам;

- государственными закупками с оплатой в неденежной форме, либо с помощью официально выпускаемых налоговых освобождений, которые могут впоследствии продаваться рентабельным и ликвидным компаниям со скидкой, либо в рамках сложной схемы налоговых зачетов. Это помогает предприятиям уменьшить налоговые выплаты, а сэкономленные средства распределяются между предприятиями и их руководителями.

Исходя из этого необходимо, чтобы на уровне предприятий существовали жесткие бюджетные ограничения. Термин «жесткие бюджетные ограничения» (ЖБО) был введен профессором Я. Корнай и в настоящее время стал неотъемлемым элементом терминологии переходной экономики. По сути, ЖБО означают финансовую дисциплину: любое предприятие должно оплачивать свои счета и налоги вовремя. Если этого не происходит, его поставщики вольны прервать с ним деловые связи, а орган исполнительной власти обязан привлечь предприятие к ответственности за неуплату налогов.

В переходный период данный термин приобретает более широкое толкование. Во-первых, в связи с либерализацией цен ЖБО становятся частью механизма перераспределения ресурсов в результате выявления «победителей» и «проигравших». Во-вторых, они служат непреложной констатацией политической воли, в соответствии с которой декларируется, что правила игры изменились и, в частности, правительство больше

не будет помогать предприятиям, оказавшимся нежизнеспособными в новой системе рыночных цен и спросовых ограничений.

Таким образом, основными макроограничениями в трансформируемой экономической системе являются: неустойчивость макроэкономической ситуации, структурные деформации в экономике, низкий уровень накопления, слабое государственное регулирование.

В условиях трансформации российских предприятий и перехода их в качественно новое состояние можно выделить следующие микроограничения их деятельности: контроль со стороны посредников или криминала, барьеры при предоставлении финансово-кредитных ресурсов, бартер, доминирование краткосрочных целей в ущерб развитию, снижение уровня управления, распад трудовых коллективов, рост социальной напряженности между управляющими, работниками и собственниками и др.

Эти микроограничения накладывают определенный отпечаток на экономическое поведение предприятий и приводят к формированию новых отношений между субъектами рынка, что свидетельствует о развитии системы их взаимодействия и адаптации предприятий к изменившимся условиям.

Изменения во взаимоотношениях экономических агентов на микроуровне, происходящие в экономике России, представляют собой часть общемирового процесса трансформации экономической системы, ведущей к эволюции взаимодействий фирм. Взаимодействия фирм выступают в виде формы приспособления экономических агентов к условиям окружающей социально-экономической среды, так что изменения последней сказываются на деятельности отдельной фирмы через развитие форм ее взаимодействий с другими фирмами.

В целом функционирование стабильных и динамичных структур в экономике проходит в сложной социально-экономической ситуации. Они развиваются в условиях экономического кризиса, который выражается в спаде производства, уменьшении инвестиционной активности, развертывании инфляционной спирали, падении жизненного уровня населения. Следствием этого выступает несоответствие платежеспособного спроса предложению товаров и услуг. В этих условиях одной из форм взаимодействия стабильных и динамичных структур может выступать оптимизация этих процессов под влиянием государства. Однако влияние государства на экономику уменьшается, оно самоустраивается от назревших экономических проблем, перекладывая их на плечи самих предприятий и организаций.

В этой связи можно идентифицировать российский тип рынка в качестве особой модели рыночной экономики со своим вариантом в сторону квазиконкурентного рынка – корпоративной экономики с крупными хозяйствующими субъектами



при активной помощи государства в снижении высоты барьеров входа в отрасль и увеличения мобильности ресурсов между отраслями как альтернативной модели будущего.

### Примечания

- 1 См.: Ясин Е., Алексащенко С. Реализация либеральной стратегии при существующих экономических ограничениях // Вопр. экономики. 2000. № 7. С. 11.
- 2 См.: Миронов В., Смирнов С. Российская экономика на фоне мирового кризиса: текущие тенденции и перспективы развития // Вопр. экономики. 2009. № 9. С. 85.
- 3 Там же. С. 83.

- 4 Там же. С. 86.
- 5 См.: Нешиной А. Социально-экономические итоги 2000–2008 года // Экономист. 2009. № 2. С. 29.
- 6 См.: Ляско А. Особенности бартерных обменов в переходной экономике // Вопр. экономики. 2000. № 6. С. 70.
- 7 См.: Аукуционек С. Бартер в российской промышленности // Вопр. экономики. 1998. № 2. С. 51–52.
- 8 См.: Ясин Е. Поражение или отступление? // Вопр. экономики. 1999. № 2. С. 18.
- 9 См.: Сергиенко Я. Кооперативная модель управления бизнесом // Вопр. экономики. 1999. № 10. С. 61.
- 10 См.: Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопр. экономики. 2000. № 5. С. 65.

УДК 330.111.62

## РАЗВИТИЕ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

А.С. Корчагина

Саратовский государственный университет  
E-mail: ale-korchagina@yandex.ru

В статье представлены характеристика, классификации и сферы преимущественного применения форм государственно-частного партнерства. Рассмотрена практическая реализация форм государственно-частного партнёрства в экономике России, а также основные проблемы их динамичного развития.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнёрство, формы государственно-частного партнерства, концессии, государственные контракты, аренда, лизинг, соглашения о разделе продукции.

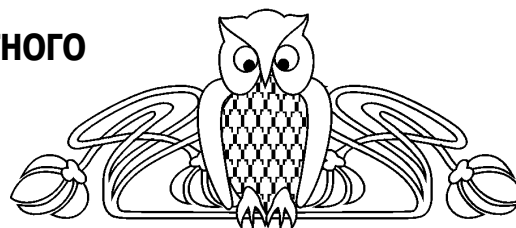
### Development of Forms of Public-Private Partnership in Economy of Russia

A.S. Korchagina

In the article the characteristic, classifications and spheres of primary application of forms of public-private partnership is presented. Practical realization of forms of public-private partnership in economy of Russia, and also the basic problems of their dynamical development is considered.

**Key words:** public-private partnership, forms of public-private partnership, concession, state contracts, rent, leasing, agreements on production section.

Проблемы развития государственно-частного партнёрства в России весьма часто освещаются в средствах массовой информации, научных статьях и публикациях, выступлениях представителей государственной власти и бизнес-элиты. Повышенный интерес к данному вопросу связан с объективной необходимостью внедрения в сферы, являющиеся прерогативой государства, элементов рыночных отношений на базе государственно-частного партнёрства, обусловленной постоянным усложнением социально-экономической жизни общества и растущими потребностями в инфра-



структуре, которую государство обеспечить в полном объеме не в состоянии в связи с бюджетными ограничениями.

Делегирование государством части экономических, организационных и управленческих функций частному бизнесу, обладающему мобильностью и высокой результативностью использования ресурсов, обеспечивает не только привлечение дополнительных инвестиционных вложений в строительство и реконструкцию объектов инфраструктуры, но и более целенаправленную, рациональную и динамичную аллокацию ресурсов при производстве общественных благ, предоставлении населению общественных услуг, управлении государственной собственностью и реализации проектов и программ в разнообразных сферах экономической деятельности. Потенциал государственно-частного партнёрства как способа оптимизации ресурсов при производстве общественных благ задействован во многих развитых странах мира, где реализованы тысячи проектов.

На практике реализация партнёрства государства и частного предпринимательства выражается в многообразных формах. Форма государственно-частного партнёрства определяется как правовое основание реализации государственно-частного партнёрства. Каждая из форм наполнена конкретными механизмами и инструментами, являющимися содержательной частью финансовых, налоговых, таможенных, экономических, организационных, правовых, управленческих и иных отношений.

Формы государственно-частного партнёрства могут быть систематизированы по множествам критериев. Ряд исследователей (А. Кабашкин,



В. Варнавский, З. Захариев, Б. Боянов и др.) отмечают специфичность развития и функционирования форм государственно-частного партнёрства в зависимости от уровня государственного управления (федеральный, региональный, местный). На региональном уровне в зависимости от субъектов отношений З. Захариев и Б. Боянов выделяют:

- сотрудничество между муниципалитетом и местным частным сектором;
- сотрудничество между муниципалитетом и негосударственными организациями;
- трехстороннее сотрудничество муниципалитета, частных экономических организаций и негосударственных организаций<sup>1</sup>.

М. Дерябина рассматривает следующие формы государственно-частного партнёрства:

- организационная форма, характеризующаяся привлечением третьих лиц, передачей объектов во внешнее управление (концессии);
- форма финансирования (коммерческий наём, аренда, все виды лизинга, предварительное и интегрированное проектное финансирование);
- форма кооперации, объединяющая усилия ряда партнеров (холдинговая структура по сооружению объектов и их эксплуатации)<sup>2</sup>.

В соответствии с классификацией Евросоюза различают договорную (концессии) и институционализированную (создание компаний со смешанным государственно-частным капиталом, переход под частный контроль уже существующего государственного предприятия) формы государственно-частного партнёрства. В Италии, например, контрактными партнёрствами являются концессии, лизинг, спонсорство и др. Институциональные формы партнёрства включают: совместные государственно-частные предприятия, совместные предприятия по восстановлению городов.

Подробная классификация форм государственно-частного партнёрства представлена В. Варнавским. По степени участия частного сектора в реализации прав собственности он выделяет контрактные и концессионные формы. При этом к первым относятся: поставка продукции для государственных нужд; гражданские контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг; контракты технической помощи; субконтракты; контракты на управление. Ко вторым – лизинг и концессии. Отдельной формой партнёрств рассматриваются совместные предприятия, создаваемые государством в доле с частным капиталом, имеющие множество типов в зависимости от степени участия государства, организационных форм и т.д.<sup>3</sup>

Вышеописанные классификации рассматривают, как правило, *традиционные* формы государственно-частного партнёрства, широко распространенные в развитых странах: государственные контракты, концессии, соглашения о разделе продукции, совместные предприятия, аренда. Однако в последнее время интенсивно развиваются

и *новые* формы сотрудничества государства и частного предпринимательства в рамках партнёрства, к которым можно отнести: создание и функционирование свободных экономических зон, научно-производственных и технико-внедренческих зон, венчурные фонды и пр.<sup>4</sup> *Перспективные* формы государственно-частного партнёрства характеризуются расширением сфер применения уже существующих механизмов государственно-частного партнёрства и передачей бизнесу дополнительных функций (проектирование, обновление, конструирование, оперативное управление, стратегическое управление, поддержка). К ним можно причислить различного рода модели на основе лизинга, франчайзинга или комбинации других финансируемых частным сектором аспектов существования объекта (проектирование, обновление, конструирование, оперативное управление, стратегическое управление, поддержка). Сюда также относятся некоторые виды контрактов: контракты на оказание технической помощи, на обслуживание (аутсорсинг), различные виды концессионно-франчайзинговых форм, закрытые паевые инвестиционные фонды и др.

Выбор той или иной формы государственно-частного партнёрства зависит от задач, которые необходимо решить, а также от определенных сфер применения данного механизма. Так, например, объекты инфраструктуры, как правило, строятся и эксплуатируются с помощью концессионных форм, в нефтяном бизнесе используются соглашения о разделе продукции, для развития информационных технологий и НИОКР предпочтительно применение венчурных фондов, технопарков, бизнес-инкубаторов, особых экономических зон, а предоставление населению услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства (например, управление и обслуживание жилищным фондом) предпочтительно с помощью контрактной системы.

Рассмотрим основные характеристики и сферы преимущественного применения форм государственно-частного партнёрства.

*Государственные контракты* – это договора, заключаемые между государством и частными фирмами на выполнение работ (оказание услуг). Суть контрактной системы состоит в создании конкурентной среды при размещении государственных заказов на основе административно-хозяйственного механизма торгов<sup>5</sup>. На федеральном, региональном и местном уровнях власти постоянно возникают потребности в ремонте дорог, строительстве домов, школ, больниц, услугах по перевозке пассажиров, поставке лекарственных средств, продуктов питания и др. Удовлетворяя эти нужды через систему конкуренции между поставщиками, подрядчиками необходимых товаров и услуг, государство расходует значительные финансовые ресурсы, что позволяет бизнесу получать дополнительную возможность заработать – гарантированный относительно цен и объема



продукции (работ, услуг) заказ со стороны государства, а государству – повысить эффективность реализации своих функций. Ключевым критерием принадлежности контракта к форме рассматриваемых взаимоотношений является обязательное условие конкуренции за право заключения соглашения, которое для частного предпринимателя весьма привлекательно, поскольку гарантирует ему устойчивый рынок и доход.

В практике государственно-частного партнёрства наиболее распространены контракты на выполнение работ, на оказание общественных услуг, на управление, поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи. Контракты на обслуживание используются преимущественно в сфере предоставления населению образовательных и медицинских услуг. Контракты на управление связаны с делегированием бизнесу органами управления полномочий по расширению сферы услуг в части социальной защиты населения и т.д. Перспективной разновидностью государственных контрактов является *аутсорсинг*, предполагающий передачу частным предпринимателям части административных функций: составление и анализ бюджетов, сбор налогов, охрана общественного порядка, содержание тюрем и управление ими.

Государственные контракты, как правило, используются в следующих сферах: развитие городского пассажирского транспорта, строительство морских терминальных комплексов, реконструкция аэропортов, железнодорожное строительство в районах освоения новых месторождений, создание сложных информационных систем по управлению грузодвижением и т.д. На региональном и муниципальном уровне довольно широко применяются контракты, реализуемые на объектах городского хозяйства (например, уборка улиц, благоустройство зон отдыха и т.д.). На муниципальном уровне достаточно эффективно заключение на длительный срок контрактов на эксплуатацию, в частности управление и обслуживание управляющей компанией жилищного фонда<sup>6</sup>.

*Концессии* – система отношений между государством (концедентом) и предпринимателем (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионерам прав по владению, пользованию, а при определенных условиях и распоряжению государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые являются исключительным правом государства или муниципального образования<sup>7</sup>.

Сущность концессионных отношений заключается в следующем. Государство предоставляет частному предпринимателю во владение и пользование государственное недвижимое имущество. Предприниматель реконструирует полученное недвижимое имущество или строит новые объ-

екты и использует его для осуществления заранее оговоренной в соглашении предпринимательской деятельности, получая доход и продукцию от эксплуатации недвижимого имущества и выплачивая периодические платежи государству за пользование объектом недвижимости (концессионная плата). По истечении срока концессионного соглашения, который, как правило, рассчитывается исходя из предполагаемого срока окупаемости инвестиций, вложенных инвестором, модернизированные объекты недвижимости передаются государству. Концессионное соглашение заключается путем проведения конкурса на право его заключения. Таким образом, государство, оставаясь полноправным собственником имущества, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью определенными правомочиями<sup>8</sup>. Долгосрочный характер позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. В концессиях частный сектор обладает полной свободой принятия административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий.

Разнообразие видов концессий (концессии на строительство или реконструкцию объекта, концессии, предполагающие проектирование и последующее строительство, концессии на существующие объекты) обеспечивают их широкое применение в различных сферах: образование, здравоохранение, градостроительство, информационные технологии и НИОКР, инфраструктурные отрасли, транспорт, театры, учебные учреждения и даже тюрьмы. На условиях концессии реализованы такие крупные объекты, как мост через Темзу в Дартфорде, тоннель под Ла Маншем, скоростная магистраль в Бангкоке, метро в Дублине и др.<sup>9</sup>

*Соглашения о разделе продукции* – форма государственно-частного партнёрства, представляющая собой механизм, обеспечивающий доступ частных партнеров к исключительным правам на возмездной основе и на определенный срок с целью привлечения инвестиций в капиталоемкие сферы и осуществления разработки предоставленных недр за свой счет и на свой риск. С начала промышленной добычи минерального сырья инвестор получает право на компенсацию своих затрат за разработку месторождения. Оставшаяся после возмещения этих затрат продукция является прибыльной и подлежит разделу между сторонами по условиям соглашения о разделе продукции. Инвестор обязан платить налог со своей доли прибыльной продукции. Собственностью инвестора становится только часть произведенной продукции, другая же поступает в собственность государства.

Данные соглашения схожи по своим характеристикам с концессиями, отличием является то, что предпринимателю принадлежит часть





выпущенной продукции в противоположность концессий, в которых концессионеру права на продукцию передаются полностью. Соглашения о разделе продукции – это соглашения, по которым все расчеты между государством и инвесторами ведутся путем раздела произведенной продукции. Разделение продукции может происходить различными способами: разделение на равные части, на равные части с учетом затрат инвестора и др.<sup>10</sup>

В мировой практике соглашения о разделе продукции применяются в сфере поисков, разведки и добычи минерального сырья и проведения других, связанных с этим работ, в основном в сфере нефтяного бизнеса.

*Аренда* – основанное на договоре предоставление частному партнеру государственного имущества во временное пользование и на платной основе для осуществления хозяйственной или иной деятельности. В качестве разновидности аренды рассматривается *лизинг*, который представляет собой долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества производственного назначения. Главную его особенность составляет возможность выкупа имущества лизингополучателем. В отличие от обычной аренды лизинг также предполагает наличие не менее трех участников: фирмы, производящей необходимые машины и оборудование, лизинговой компании, закупающей его у производителя, и лизингополучателя необходимого ему оборудования и машин по договору лизинга. Кроме того, участниками сделки могут быть банки, страховые компании и прочие юридические лица<sup>11</sup>.

Аренда и лизинг могут функционировать на всех уровнях власти, привлекая частные компании в жилищно-коммунальное хозяйство, сельское хозяйство и другие отрасли<sup>12</sup>.

*Акционирование* (долевое участие государства в предпринимательских структурах) и *совместные предприятия* (долевое участие частного капитала в государственных предприятиях) – это еще две формы экономического взаимодействия государства и частного предпринимательства. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений, а также риски участников в этих формах государственно-частного партнерства определяются долей участия сторон в акционерном капитале<sup>13</sup>. Главная особенность совместных предприятий любого типа состоит в постоянном участии государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. По сравнению с концессией возможности частного сектора здесь более ограничены.

За рубежом смешанные предприятия, в которых в разных долях присутствует частное и государственное (муниципальное) имущество, эффективно функционируют на муниципальном уровне для реализации совместных проектов в

сфере коммунального хозяйства. Под проект создается совместное предприятие с минимально необходимой структурой – исполнитель, в капитале которого в целях сохранения публичного контроля преобладает не менее 50.1% государственного или муниципального и не более 49.9% частного капитала, то есть контрольный пакет сохраняется за государством, определяются источники и порядок финансирования проекта, согласовываются рамочные условия деятельности участников.

Новые формы государственно-частного партнерства, как правило, представлены проектами в наукоемких отраслях, и используются преимущественно в направлении создания и коммерциализации инновационных продуктов, развития территорий, активизации инвестиционной деятельности частных предпринимателей.

*Особые экономические зоны* представляют собой особые территории, характеризующиеся льготным налоговым режимом и низкими административными барьерами ведения предпринимательской деятельности. Позитивная сторона механизмов особых экономических зон состоит в том, что государство создает в них современную инфраструктуру<sup>14</sup>. В мировой практике такие зоны применяются для развития депрессивных территорий, поскольку они ориентированы на взаимодействие власти и бизнеса, обеспечивающее вывод региона в обычный режим динамичного развития.

Зоны могут быть туристско-рекреационные, промышленно-производственного типа, технико-внедренческого типа и соответственно способствовать развитию промышленного производства, природоохранной деятельности, инфраструктуры туризма, информационных технологий и НИОКР.

В зарубежных странах одной из наиболее эффективных форм государственно-частного партнерства в инновационной сфере является функционирование *венчурных фондов*. Финансовый риск венчурного инвестора оправдывается получением высокой прибыли (не менее 50% годовых). Венчурные фонды являются частью инфраструктуры рыночной экономики, которая обеспечивает процесс коммерциализации научных знаний, особенно знаний отраслевых наук и прикладных исследований<sup>15</sup>.

Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не находятся в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами – физическими или юридическими лицами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал ЗАО или ОАО в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, среднесрочный по западным меркам, на срок от 3 до 7 лет.

*Технопарк* представляет собой специальную территорию, на которой объединены объекты индустрии, научно-исследовательские компании, деловой центр, выставочная площадь, учебные за-



ведения, а также обслуживающие это все объекты: склады, жилой поселок, охрана и так далее. Смысл технопарка состоит в том, чтобы сконцентрировать в одном месте как можно больше специалистов. Это позволяет компаниям, создающим новые интеллектуальные продукты, пойти весь путь: от возникновения идеи до того момента, когда она будет стоить больших денег.

Интересной формой взаимодействия государства и частного сектора в рамках партнёрства является возникновение «*фирм-инкубаторов*». Такие фирмы учреждаются, как правило, государственными или общественными организациями, предоставляющими начинающему предпринимателю материальные и нематериальные ресурсы (основной и оборотный капитал, информацию и т.д.). В случае «неудачи» новой фирмы головная фирма несет убытки, если бизнес оказывается рентабельным – получает дивиденды. Подобные структуры обеспечивают новые рабочие места, создают качественную продукцию, услуги.

Процессы интеграции связей и взаимосвязей социально-экономических отношений, возникающих между государством и частным сектором, обусловили создание *финансово-промышленных групп* – организационных форм, представляющих собой совокупность взаимосвязанных промышленных, банковских и иных структур. Общественное предназначение объединения интересов субъектов финансово-промышленных групп (акционерных предприятий, банков, государства) состоит в реализации национальных приоритетов. В таком холдинге государству передается право осуществления функций собственника госимущества, а акционерным обществам – право собственности на значительные пакеты акций.

Финансово-промышленные группы могут успешно функционировать и в агросфере, оборонной промышленности, нефтегазовом секторе. Примером такого холдинга может быть крупнейшая в России и вторая в мире частная нефтяная компания по запасам углеводородов – ОАО «ЛУКОЙЛ».

Использование очевидных преимуществ механизма государственно-частного партнёрства в наиболее широком спектре сфер экономической деятельности обеспечивается за счет реализации долгосрочных *инвестиционных проектов по восстановлению платежеспособности хозяйствующих субъектов*. В таком партнёрстве государство совместно с частным бизнесом (на возвратной основе) мобилизует для финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий инвестиционные ресурсы. Арбитражный управляющий берет на себя обязательства по разработке бизнес-плана предприятия, частичному его финансированию и управлению, а взамен получает от государства оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов. Эта оплата будет получена из доходов от эксплуатации восстановившего платежеспособность предприятия. В результате

внедрения предлагаемого механизма взамен ранее неликвидного имущественного комплекса предприятия создается рентабельное производство<sup>16</sup>.

Весьма перспективной является *франчайзинговая* система договорных отношений. Это система между головной фирмой и небольшим предприятием по розничной продаже товаров и услуг. Крупная компания обязуется снабжать фирму своими товарами, рекламными услугами, уникальными технологиями. За это мелкая фирма предоставляет компании маркетинговые услуги на местном рынке, а также инвестирует в эту компанию часть своего капитала. В системе франчайзинга успешно действуют государственные предприятия, заключая контракты с частным бизнесом на осуществление различных видов деятельности, в том числе в сфере общественных услуг.

Объединение преимуществ концессионной и франчайзинговой форм партнёрства государства и бизнеса воплотилось в самостоятельную форму государственно-частного партнёрства. *Концессионно-франчайзинговое* сотрудничество предполагает предоставление государством предпринимателю права использовать свои объекты имущественного комплекса на возмездной основе. Объекты, как правило, имеют значительный износ и требуют серьезных инвестиций. Концессионно-франчайзинговые формы применяются в основном в целях развития социально-экономической инфраструктуры.

Эффективное привлечение и размещение инвестиций в экономику обеспечивается при использовании *закрытых паевых инвестиционных фондов (ПИФ)*. Привлечение как публичных, так и частных ресурсов осуществляется за счет продажи паев. Такие фонды предполагают разграничение форм участия на инвестиционное и управленческое (управление осуществляет управляющая компания), а также обособление имущества закрытого ПИФа от имущества управляющей компании, что диверсифицирует инвестиционные риски. Специализированный контроль над соблюдением целевого использования управляющей компанией средств фонда, открытость информации о деятельности фондов и другие преимущества закрытых ПИФов эффективно используются для реализации проектов развития инфраструктуры, реструктуризации и управления собственностью, проектов в области недвижимости, венчурного предпринимательства<sup>17</sup>, а также в реальном секторе экономики.

В России создан достаточно обширный спектр форм государственно-частного партнёрства в разнообразных сферах экономической деятельности. При этом некоторые из них стремительно развиваются, другие находятся на этапе формирования.

На всех уровнях государственного управления в России наибольшее предпочтение отдается такой форме государственно-частного партнёрства, как контракты. Сферами их применения становится строительство платных



автомобильных дорог, развитие городского пассажирского транспорта, реконструкция аэропортов и т.д. Достаточно активно на муниципальном уровне реализуются долгосрочные контракты на оказание общественных услуг и выполнение работ, на эксплуатацию и передачу в сфере управления и обслуживания жилищного фонда, обеспечение жилого сектора теплом и горячей водой.

Сложно, но динамично происходит реализация такой формы партнерства государства и

частного сектора, как государственные закупки. Ежегодно растут объемы бюджетных средств, направленных через систему государственных (муниципальных) закупок. В 2008 г. федеральный и муниципальный заказ сложился в размере 3.7 трлн руб., что на 23% выше уровня 2007 г. (2.8 трлн руб.)<sup>18</sup>, на 60% – выше уровня 2006 г. (2.3 трлн руб.), и составляет более 30% доходов, поступивших в бюджетную систему Российской Федерации, включая государственные внебюджетные фонды (рис. 1).

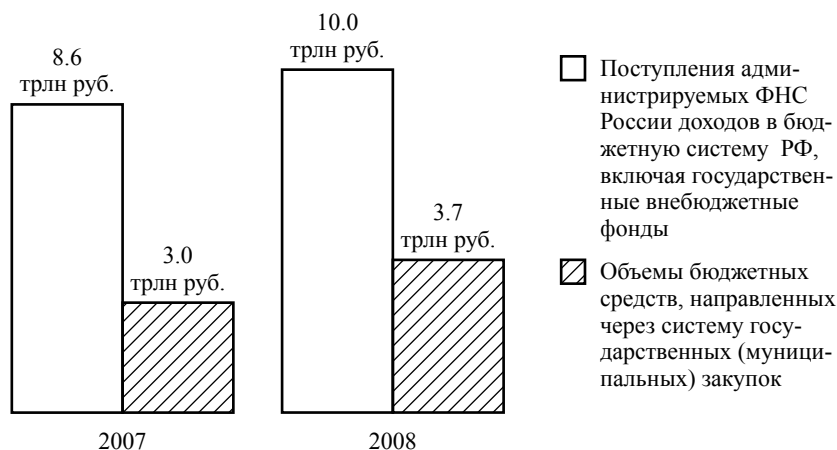


Рис. 1. Сравнение доходов, поступивших в бюджетную систему Российской Федерации, включая государственные внебюджетные фонды, со средствами, направленными через систему государственных (муниципальных) закупок в 2007–2008 гг.<sup>19</sup>

Основным препятствием развития данной формы государственно-частного партнёрства в России является наличие условий для коррупционных взаимодействий. Рынок государственных закупок в условиях отсутствия четкой регламентации взаимоотношений государства и бизнеса на товарных рынках, прозрачности в системе законотворчества, при высоком уровне закрытости в работе государственных ведомств, слабой кадровой политики государства быстро становится питательной средой для злоупотреблений и коррупции. По данным опроса, проведенного Институтом анализа предприятий и рынков ГУ–ВШЭ, в 2009 г. 17% респондентов, отвечая на вопрос «Как часто предприятиям вашей отрасли при получении государственных или муниципальных заказов приходится давать взятки или откаты?», выбрали варианты «практически всегда» или «часто», а 22.5% фирм заявили, что такая практика встречается «иногда». В 2005 г. эти значения составили соответственно 20% и 14%<sup>20</sup>.

Достаточно давно в российской практике государственно-частного партнёрства существуют арендные (лизинговые) отношения. Государственные смешанные компании и корпорации на рынке лизинга обеспечивают значительный объем лизинговых сделок в отраслях сельского хозяйства, железнодорожного транспорта,

авиатехники и судов, которые в структуре рынка лизинга по объему нового бизнеса занимают соответственно 6.3% и 28.6%. Ведущие позиции в лизинге сельхозтехники, объем которого в 2008 г. составил 22.8 млрд руб. и в 1.9 раза превысил аналогичный показатель 2007 г., занимает компания ОАО «Росагролизинг», которая является одним из стратегических акционерных обществ, созданных государством для решения задач по обеспечению отечественных сельхозтоваропроизводителей современной сельскохозяйственной техникой, высокотехнологичным животноводческим оборудованием и высокопродуктивным племенным скотом. С 2002 по 2009 г. компанией закуплено и поставлено более 39 тыс. единиц техники, модернизировано и вновь создано более 266 тыс. скотомест. Функционирование Росагролизинга в рамках государственной программы по поддержке сельскохозяйственной отрасли позволило обойти проблемы с финансированием в кризисный период 2008 г. и сдавать сельскохозяйственное оборудование в лизинг в необходимых объемах, удовлетворяя спрос (рис. 2), при общем снижении темпов роста рынка лизинга в 2008 году на 24.7%.

Перспективность лизинга как формы государственно-частного партнёрства в России просматривается в дальнейшем развитии государственных и смешанных государственно-частных



Рис. 2. Лизинг сельхозтехники и племенного скота (без НДС)<sup>21</sup>

лизинговых компаний, снижающих риски инвестирования частных компаний в лизинговую деятельность<sup>22</sup>. Это позволит в относительно короткие сроки оптимизировать соотношение между имеющимися земельными ресурсами, производственными фондами и рабочей силой, облегчить и удешевить процесс концентрации земли в пределах, необходимых для роста сельскохозяйственного производства.

В инновационной сфере механизмы государственно-частного партнёрства реализуются в рамках Российской венчурной компании. Венчурные компании осуществляют конкурсный отбор юридических лиц для передачи им в доверительное управление денежных средств, с целью их последующего инвестирования в отечественные инновационные компании. Приоритетные направления инвестирования создаваемых с участием Российской венчурной компании венчурных фондов: безопасность и противодействие терроризму; живые системы (понимаемые в данном случае как биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование); индустрия наносистем и материалов; информационно-коммуникационные системы; рациональное природопользование; транспортные, авиационные и космические системы; энергетика и энергосбережение.

Основными препятствиями развития партнёрства государства и частного сектора в сфере венчурного бизнеса являются: утечка инновационного бизнеса из страны (технологических идей вместе с их носителями, интеллектуальной собственности, перспективных стартапов и др.), отсутствие специалистов по коммерциализации научных разработок, являющихся огромным ресурсом для стартапов, отсутствие благоприятной предпринимательской среды для молодых технологических и наукоемких компаний, а также соответствующей предпринимательской культуры<sup>23</sup>.

В ряде регионов России создаются особые экономические зоны, в пределах которых формируются благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности. Предприятиям-резидентам предоставляются таможенные преференции, значительное снижение

ставки единого социального налога, их также освобождают от уплаты налога на имущество организаций, земельного налога на 5 лет.

В настоящее время в России функционируют 13 особых экономических зон: промышленно-производственного типа (в Липецкой области и Республике Татарстан); технико-внедренческого типа (в Москве, Зеленограде, Дубне, Санкт-Петербурге, Томске); туристско-рекреационные (в Краснодарском, Ставропольском краях, Калининградской области, Алтайском крае и др.)<sup>24</sup>.

Недостаточно распространены в российской практике наиболее прогрессивные концессионные формы государственно-частного партнёрства. Объяснить это можно низкой степенью институционализации концессий; отсутствием проектно-методического обеспечения; нестабильностью отношений государства и бизнеса; слабой проработкой социально-экономических последствий использования концессионных соглашений; отсутствием научно-обоснованных исследований концессионной проблемы. Высокий уровень инвестиционных рисков, а также право государственных структур на разрыв отношений с концессионером без возмещения ущерба ставит концессионера в зависимость от личных отношений с представителями государственной и местной власти.

К субъективным факторам трудностей зарождения концессионной формы партнёрств Э. Яббарова относит: низкий уровень правовой компетентности представителей законодательной власти; лоббизм отдельных групп; слабость институтов гражданского общества. Неясность в вопросах передачи части прав собственности от государства бизнесу, недостаточная защищенность прав концессионера, высокие расходы, в том числе концессионная плата предпринимателя обуславливают чрезвычайно высокие риски инвестирования частных средств в объекты принадлежащей государству инфраструктуры<sup>25</sup>.

Концессионные соглашения в России в основном используются в жилищно-коммунальном хозяйстве, при строительстве автодорог, железных дорог и портов. Из-за несовершенства законодательного обеспечения концессионных механизмов часто применяются квазиконцессии – договора аренды с различным «обременением». Один из наиболее крупных таких проектов – строительство аэропорта «Домодедово» группой «Ист Лайн», которая управляет им с 1997 г. В дорожной сфере в настоящее время идет реализация таких проектов, как строительство головного участка платной автодороги Москва – Санкт-Петербург от МКАДа до 58 км стоимостью 66 млрд руб., из которых привлечение частных инвестиций планируется в размере 37 млрд руб.; новый выход из Москвы на дорогу М–1 Москва – Минск в обход Одинцово стоимостью 23 млрд руб., при частном финансировании в размере 10 млрд руб. Строительство автодорог планируется завершить



к 2012 г., размер платы по дороге Москва – Санкт-Петербург установлена в размере 3,6 руб., по новому выходу к Минску с МКАД – 4,98 руб.<sup>26</sup> Наиболее известные проекты в ЖКХ – строительство и эксплуатация станции очистки сточных вод в московском районе Южное Бутово, возведение Юго-Западной водопроводной станции, реконструкция мусоросжигательного завода в Москве и др.

Недостаточно интенсивно развиваются соглашения о разделе продукции, в рамках которых наиболее крупными проектами являются «Сахалин-1», «Сахалин-2», Харьягинский проект. Практика их реализации свидетельствует о сложности согласования интересов бизнеса и власти. Так, для реализации комплексного нефтегазового проекта «Сахалин-2» был создан консорциум Sakhalin Energy Investment Company, Ltd. Срок получения государством своей доли прибыли неоднократно отодвигался и по самым оптимистичным прогнозам наступит только после 2014 г. Аналогичная ситуация возникает и по многим другим проектам на условиях соглашений о разделе продукции<sup>27</sup>. К недостаткам системы соглашений о разделе продукции в России эксперты относят: отсутствие четких антимонопольных требований к недропользователям, отсутствие четкого определения срока лицензирования разведочных работ, отсутствие условия для работы неинтегрированных компаний малого и среднего бизнеса, что затрудняет формирование конкурентной среды, и др.<sup>28</sup>

Несовершенство системы правового регулирования взаимоотношений между государством и частным инвестором в рамках соглашений о разделе продукции препятствуют эффективному использованию минерально-сырьевого потенциала, обеспечению притока инвестиций в нефтегазовую отрасль.

В социальной сфере партнёрство осуществляется ограниченно. В здравоохранении оно в основном сосредоточено вокруг реализации национального проекта «Здравоохранение», в рамках которого в регионах с привлечением средств частных инвесторов организуется работа диализных центров. Среди перспективных направлений выделяются: развитие информационных технологий обеспечения лечебно-диагностического процесса, целевая подготовка кадров, создание частных предприятий по сбору и переработке медицинских отходов.

Более активно партнёрство между бизнесом и властью практикуется в образовании, где привлекаются финансовые средства предпринимателей для обновления учебного оборудования, осуществляется стипендиальная поддержка потенциальным сотрудникам, заключаются договора с кафедрами и факультетами вузов по подготовке квалифицированных кадров. Перспективными направлениями сотрудничества государства и частного сектора в рамках партнёрства в об-

разовании являются: развитие ведущих образовательных центров по модели инновационных вузов, создания новейших образовательных и исследовательских программ и соответствующих структур реализации таких программ<sup>29</sup>.

Таким образом, разнообразие форм государственно-частного партнёрства в России охватывает все уровни государственного управления. Наиболее динамичное развитие получила такая форма партнерства государства и частного сектора, как государственные закупки и контракты в сфере строительства платных автомобильных дорог, развития городского пассажирского транспорта, управления жилищным фондом и др. В сфере сельского хозяйства активно развивается лизинг. В ряде регионов России функционируют особые экономические зоны. В рамках стимулирования создания в России собственного индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких продуктов функционирует Российская венчурная компания как инструмент государственно-частного партнёрства.

Наиболее прогрессивная форма государственно-частного партнёрства – концессии в России недостаточно распространена и в основном реализуется в виде квазиконцессий – договоров аренды с различным «обременением» в сфере строительства автодорог, железных дорог, портов, а также в жилищно-коммунальном хозяйстве. Наблюдается недостаточная эффективность соглашений о разделе продукции, в значительной степени определяющих перспективы рационального освоения минерально-сырьевой базы.

Повышению эффективности действующих и внедрению новых форм государственно-частного партнёрства способствует реализация комплекса мероприятий, учитывающих экономические и социальные аспекты их функционирования. Немаловажным является институционализация партнёрств государства и частного сектора, создание стабильной и четкой правовой базы, учитывающей интересы участников рассматриваемых отношений, налаживание устойчивых связей между центральными и местными органами власти при реализации совместных проектов. Для снижения коррупционных факторов взаимодействия в рамках государственно-частного партнёрства важно обеспечить прозрачность совместных проектов государства и бизнеса, действенную антикоррупционную политику, которая возможна только при наличии развитых институтов гражданского общества, обеспечивающих общественный контроль над проектами в рамках государственно-частного партнёрства.

Для развития форм государственно-частного партнёрства в сфере венчурного бизнеса необходимо создание реальных конкурентных условий в экономике, благоприятной предпринимательской среды, а также возрастание роли инновационной



составляющей российской экономики путем развития высокотехнологических секторов, создания инновационной инфраструктуры. Активному внедрению форм государственно-частного партнёрства способствуют разработка и реализация программ по повышению квалификации, по переподготовке и перепрофилированию государственных служащих, а также субъектов малого и среднего предпринимательства; информационная поддержка частных предпринимателей.

### Примечания

- 1 См.: Захариев З., Боянов Б. Предоставление качественных государственных услуг и развитие партнёрства между государством и частным сектором // Вестн. ПАГС. 2005. № 9. С. 38.
- 2 См.: Дерябина М. Государственно-частное партнёрство: теория и практика // Вопр. экономики. 2008. № 8. С. 67.
- 3 Варнавский В. Партнёрство государства и частного сектора: теория и практика // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 7. С. 31–32.
- 4 Кабашкин А. Возможности использования различных форм государственно-частного партнёрства в регионах Российской Федерации // Сибирская финансовая школа: АВАЛЬ. 2008. № 3. С. 65.
- 5 Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. М., 2004. С. 332–333.
- 6 Кабашкин А. Указ. соч. С. 64.
- 7 Рондарь Н. Механизм государственно-частного партнёрства при финансовом оздоровлении предприятий // Финансовый бизнес. 2007. № 4. С. 26.
- 8 Дерябина М. Указ. соч. С. 69.
- 9 Савченко Е.Е. Железнодорожные перевозки в развитии логистического комплекса региона // Изв. Иркут. гос. экон. акад. 2009. № 1(63). С. 74.
- 10 Дерябина М. Указ. соч. С. 69.
- 11 Шамхалов Ф. Государство и экономика. С. 344.
- 12 Кабашкин А. Указ. соч. С. 63.
- 13 Там же. С. 64.
- 14 Кнауэ В. Управление развитием государственно-

частного партнёрства: Дис... канд. экон. наук. М., 2008. 156 с.

- 15 Там же.
- 16 Рондарь Н. Механизм государственно-частного партнёрства при финансовом оздоровлении предприятий // Финансовый бизнес. 2007. Июль–август. С. 29.
- 17 Евстратова У. Возможности и перспективы закрытых ПИФов как инструмента государственно-частного партнёрства // Рынок ценных бумаг. 2007. № 19 (346). С. 51.
- 18 URL: <http://www.goszakaz.inconnect.ru> (дата обращения – 3 апреля 2009 г.).
- 19 Составлено автором на основе данных, приведенных на сайтах: URL: <http://www.goszakaz.inconnect.ru>; <http://www.nalog.ru/> (дата обращения – 3 апреля 2009 г.).
- 20 Данилкин И. Расскажите про покупки // Бизнес-журнал. 2009. № 12. С. 35.
- 21 URL: <http://www.bishelp.ru> (дата обращения – 3 апреля 2009 г.).
- 22 Шамхалов Ф. Государство и экономика. С. 344.
- 23 Наш человек из Пало-Альто // Бизнес-журнал. 2009. № 12. С. 15–16.
- 24 Петрушин А. Количество компаний, желающих стать резидентами ОЭЗ, растет // Вестн. экономики. 2009. Сент. С. 77.
- 25 Яббарова Э. Некоторые особенности применения механизмов государственно-частного партнёрства в России // Междунар. экономика. 2008. № 12. С. 43.
- 26 Инвестиции в будущее // Рос. газ. Экономика. 2009. № 216(5040). С. 11.
- 27 Кабашкин В. Формирование и развитие партнерских отношений государства и предпринимательских структур в Российской Федерации: Дис. ... д-ра экон. наук. 2007. 301 с.
- 28 Трокурова И. Необходимость государственного решения проблем недропользования // Вестн. Моск. ун-та. 2007. № 6. С. 83.
- 29 Перегудов С., Семенов И. Бизнес и государство в социальной сфере: конфронтация или партнёрство? // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 7. С. 14–16.

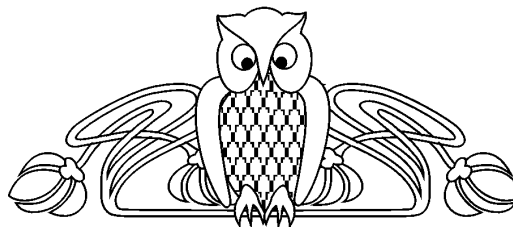
УДК 330.145

## НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

И.С. Блинова

Саратовский государственный университет  
E-mail: [blinovai@yandex.ru](mailto:blinovai@yandex.ru)

В статье рассматриваются направления интеграции производственного капитала: горизонтальная и вертикальная интеграция. На основании фактологического материала приводится характеристика данных процессов в современной России. По мнению автора статьи, интеграция производственного капитала может



выступать основой технологического развития, модернизации и повышения конкурентоспособности предприятий и экономики в целом. Для этого необходимо стимулирование данных процессов в рамках государственной промышленной политики.

**Ключевые слова:** экономика современной России, производственный капитал, направления интеграции, горизонтальная интеграция производственного капитала, вертикальная интеграция производственного капитала, технологическое развитие.



## Integration Directions of Production Capital in Modern Russia

I.S. Blinova

Horizontal and vertical integration directions of production capital are viewed in this article. The author uses evidential data to give description of these processes in modern Russia. It is the author's opinion that integration of the production capital can be the basis of technological development, modernization and increase of competitive capacity of enterprises and economy as a whole. For that the stimulation of these processes by the national production policy must be done.

**Key words:** economy of modern Russia, production capital, integration directions, horizontal integration of production capital, vertical integration of production capital, technological development.

Интеграционные процессы в России с каждым годом охватывают все большее количество предприятий, трансформируют рыночную среду, и при этом интенсивно увеличивается стоимость задействованных капиталов. Интеграция производственного капитала может выступать основой технологического прогресса и повышения конкурентоспособности страны, так как запускает процессы структурной модернизации экономики, обеспечивает переход от сырьевого производства к наукоемкому.

Мы считаем, что интеграция производственного капитала как один из видов экономической интеграции – это объективно обусловленный процесс, основанный на общественном разделении труда, особая форма обобществления труда. В современных условиях межотраслевого развития технологии производственные связи в рамках одной технологической цепочки значительно расширяются, а технологическая зависимость выходит за рамки предприятия. Интеграция производственного капитала является условием дальнейшего роста производства, накопления капитала и заводской концентрации, расширения функциональных связей, сбалансированности и синхронизации обновления капитала.

Изучение этих процессов позволяет выделить в интеграции производственного капитала два направления: вертикальную и горизонтальную интеграцию.

*Горизонтальная интеграция* производственного капитала отражает объединение капиталов

одной отрасли с одинаковыми воспроизводственными характеристиками на основании автоматизации процессов. С точки зрения структуры горизонтальная интеграция производственного капитала включает объединения, основанные на характере производственно-технологических связей, используемых технологий. В случае горизонтальной интеграции происходит аккумулятивное движение производственного капитала в рамках нового рыночного образования через объединение производственных мощностей, производственных цепочек, передачу технологии, организацию управления и включения предприятия в информационное поле, интеграцию человеческого капитала. Основой горизонтальной интеграции производственного капитала выступает централизация управления и концентрация производства. На этой основе происходит согласование связей между предприятиями, изменение структуры системы производства.

*Вертикальная интеграция* производственного капитала характеризуется объединением последовательных стадий производства в рамках одной технологической цепочки внутри одного предприятия. При этом стадия производства понимается как процесс, в результате которого к первоначальной стоимости продукта присоединяется добавленная стоимость, а сам продукт перемещается по цепочке к конечному потребителю. Предмет труда проходит последовательный ряд связанных между собой процессов, которые осуществляются на отдельных, но дополняющих друг друга машинах. Поэтому в структуре с вертикально интегрированным производственным капиталом мы видим замену простой кооперации отдельных машин органически единой системой машин. Системе машин отвечает принцип единой межотраслевой технологической цепочки производства, протянутой от добычи сырья до выпуска готового продукта конечного назначения и утилизации отходов<sup>1</sup>.

Процессы интеграции производственного капитала происходят внутри предприятия или группы предприятий, не подлежат обязательному статистическому учету, поэтому об интенсивности и направлении интеграции производственного капитала можно судить по опосредованным данным, приведенным в таблице.

Направления интеграции в России в 2006–2009 гг. (% от общего числа сделок)

Направление интеграции	2004 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Горизонтальная	64	81.1	71.8	61.1	57.9
Вертикальная	15	9.9	8.0	5.8	8.2
Диверсифицированная	21	9	20.2	33.1	49.7

Примечание. Составлено по: [www.mergers.ru](http://www.mergers.ru), [www.kpmg.ru](http://www.kpmg.ru), [www.ma-journal.ru](http://www.ma-journal.ru) (дата обращения – 22 марта 2010 г.)

Как видно из приведенных показателей, наиболее интенсивно в России происходит горизонтальная интеграция, в то время как количество

сделок в рамках вертикальной интеграции с 2004 г. постоянно уменьшается. В 2008–2009 гг. наблюдался всплеск слияний и поглощений, ко-



которые носили диверсифицированный характер и объективно были обусловлены перераспределением собственности в условиях экономического кризиса. При этом диверсификация не может служить базой для интеграции производственного капитала. Безусловно, современное производство развивается на стыке отраслей, которые раньше были абсолютно технологически не связаны. Однако, на наш взгляд, нельзя объединять понятия горизонтальной интеграции производственного капитала и диверсификации.

Горизонтальная интеграция производственного капитала может развиваться только в объединениях предприятий смежных отраслей, технологически связанных между собой, на основе форм и характера потребления производимой продукции. Примером компании, в которой осуществляется горизонтальная интеграция в более широком понимании, – «Группа ГАЗ», которая объединяет 18 предприятий автомобилестроения и машиностроения в 10 регионах России в следующие дивизионы: коммерческие автомобили, пассажирские автобусы, легковые автомобили, спецтехника, грузовые автомобили, силовые агрегаты и автокомпоненты. В данном случае мы видим горизонтальную интеграцию производственного капитала в четырех первых дивизионах компании на основе форм и характера входящего сырья и комплектующих<sup>2</sup>.

Централизация управления, сама сделка по слиянию и поглощению не всегда приводит к интеграции производственного капитала. Нагляден пример в пищевой отрасли двух предприятий: ОАО «Юнимилк» и ОАО «Объединенные кондитеры». ОАО «Юнимилк» осуществляет интеграцию купленных предприятий в общую систему производства. В компании централизовано управление критическими процессами и функциями группы, внедрена система планирования запасов на предприятиях группы, которая позволяет обеспечить долгосрочное и среднесрочное планирование готовой продукции и стратегического сырья в рамках компании. На всех предприятиях выпускается одинаковый ассортимент продуктов федеральных брендов. Интегрируемым предприятиям переданы технологии, произведена автоматизация молочных комбинатов, позволяющая унифицировать производственные процессы внутри компании. При вхождении в группу на новом предприятии изменяются качественные характеристики готового продукта и технологические характеристики производственного капитала. ОАО «Объединенные кондитеры» используют региональные подразделения лишь как площадки сбыта продукции трех ведущих московских кондитерских предприятий.

Горизонтальная интеграция производственного капитала отличается от горизонтальной интеграцией торгового капитала тем, что при данном объединении не ограничивается объединением сети дистрибуции товара, а включает

интеграцию всей цепочки создания продукта и его реализации.

Классическими мотивами горизонтальной интеграции являются эффект масштаба и ограничение конкуренции. С развитием уровня техники возрастает минимальный размер индивидуального капитала, который требуется для ведения предприятия. Другим важным фактором увеличения минимально необходимого капитала для ведения предприятия является увеличение стоимости разработок технологических новинок.

Основные причины горизонтальной интеграции производственной интеграции в современной России менялись. В первые годы формирования российской экономики современного типа горизонтальную интеграцию производственного капитала использовали в основном транснациональные компании (ТНК) для выхода на российский рынок. Отечественные предприниматели в этот период создавали холдинговые структуры в основном конгломеративного характера из активов наиболее доступных для покупки и ограничивались интеграцией торгового и финансового капитала.

В настоящее время горизонтальная интеграция интенсивно происходит именно в тех отраслях, в которых значительно потенциальная прибыль. Во-первых, в экспортно-ориентированных отраслях, во-вторых, в отраслях с наиболее активным импортозамещением. К первой группе можно отнести нефтедобычу, черную и цветную металлургию, ко второй – пищевую промышленность. Ускорение темпов научно-технического прогресса приводит к увеличению затрат на научно-исследовательские работы, расходов на новые технологии, тем самым усложняя создание новых конкурентных преимуществ. Эти факторы служат дополнительным стимулом к горизонтальной интеграции фирм. Вместе с тем технологические и ресурсные мотивы приводят к интенсификации международных связей российских компаний.

Изучение проблемы позволило выделить такие основные направления реализации горизонтальной интеграции производственного капитала в современной России, как: 1) создание национальных отраслевых производственных компаний; 2) расширение международных связей российских горизонтально интегрированных компаний; 3) интеграция иностранных технологий и российской материально-технической и человеческой составляющей производственного капитала в рамках ТНК.

Для экономики развитых стран вертикально-интегрированные структуры являются источником и двигателем технологического развития, обеспечивают научный прогресс, оказывают воздействие на весь ход современных социально-экономических процессов как внутри страны, так и в масштабе всемирного хозяйства. Вертикальная интеграция начала активно использоваться в 50-х гг. XX в. В таких структурах на основе





интеграции производительных сил увеличивается скорость воспроизводства капитала. В отличие от горизонтальной интеграции, где возможно объединение финансов без объединения производственного капитала, вертикальная интеграция в первую очередь предполагает объединение производственного капитала.

Особенности вертикально-интегрированных объединений в России определяются условиями их формирования. При переходе от административно-командной системы к рыночной экономике были сформированы непреодолимые барьеры для производственного сотрудничества. Формирование вертикально-интегрированных групп происходило в соответствии с правительственными нормативными актами или через приобретение собственником недооцененных предприятий. При этом структура предприятий зачастую не позволяла реализовать интеграцию производственного капитала, так как в обоих случаях при принятии решения о вхождении в структуру использовался не экономический принцип, не технологическая общность, а доступность активов для инициатора объединения. Порой под одним названием объединялись предприятия, десятилетиями функционировавшие в рамках различных министерств и ведомств в условиях централизованно планируемой, разобщенной в отраслевом отношении экономики, с различным технологическим циклом<sup>3</sup>.

Лишь после 1998 г. произошла переориентация на построение вертикально-интегрированных компаний с глубоким взаимопроникновением капиталов, построением технологических цепочек<sup>4</sup>. Этот процесс особенно ярко наблюдается в нефтяной, химической и пищевой промышленности, гражданском авиастроении и ряде секторов военно-промышленного комплекса. Вертикальная интеграция, в том числе производственного капитала, была реализована в российской черной металлургии. В условиях кризиса этой отрасли выстраивание вертикально интегрированных холдингов (от угля и руды до стали и проката) позволило поставить под жесткий контроль себестоимость. Сейчас российская черная металлургия – это несколько крупных сталепрокатных групп, каждая из которых имеет оборот от 1 до 6 млрд долларов («Северсталь», «Евраз Групп», Магнитогорский металлургический комбинат, Новоліпецкий металлургический комбинат, «Металлоинвест»). Почти все крупные комбинаты начали программы модернизации своего технологического оборудования, что позволило за 10 лет практически сменить технологический уклад. Металлурги уже успели завершить принципиально важные проекты модернизации своих мощностей. Сейчас собственники занимаются выстраиванием вертикально интегрированных холдингов, организацией потоков ресурсов и капитала при увеличении ресурсной базы, с одной стороны, и выходом на быстрорастущие зарубежные рынки, с другой.

Вертикальная интеграция охватывает различные стороны хозяйственной жизни и оказывает воздействие на весь ход современных социально-экономических процессов как внутри страны, так и в масштабе всемирного хозяйства. Вертикальная интеграция по всему миру позволяет компаниям концентрировать производственный, денежный и товарный капитал, функционировать на основе интегральных производительных сил и увеличивать скорость воспроизводства капитала, внедрять инновации, производить продукты с высокой добавленной стоимостью. В то же время в России в вертикально-интегрированных предприятиях извлекается прибыль из добычи сырья. Анализ вертикально интегрированных предприятий из рейтинга Эксперт-400 за 2008 г. показал, что только некоторые предприятия, такие как, например, «Северсталь», выстраивают полную цепочку от сырья до продукта конечного спроса (за исключением нефтяных компаний, основная часть экспорта которых – сырая нефть). «Нулевая рентабельность всего промежуточного производства – суть закона вертикальной интеграции»<sup>5</sup>. Для реализации преимуществ вертикальной интеграции в экономике России необходимо создание межотраслевых технологических цепочек, формирование циклов полного воспроизводства наукоемкой конечной продукции с высокой добавленной стоимостью. Вертикальная интеграция производственного капитала может стать воспроизводственной при интеграции добывающих и обрабатывающих производств со специализацией на выпуске конечной наукоемкой продукции.

Сегодня в России интеграция производственного капитала становится одной из важных проблем, решая которую государство может повысить конкурентоспособность национальной экономики. Стимулирование данных процессов с одновременным нивелированием отрицательных последствий должно стать приоритетной задачей государственной промышленной политики.

#### Примечания

- <sup>1</sup> Губанов С. Вертикальная интеграция – магистральный путь развития // Экономист. 2001. № 1. С. 35–49.
- <sup>2</sup> URL: <http://www.gazgroup.ru/about/> (дата обращения – 22 марта 2010 г.).
- <sup>3</sup> См.: Долгопятова Т. Переходная модель поведения российских промышленных предприятий (по данным эмпирических исследований поведения российских промышленных предприятий (1991–1995 гг.) // Вопр. экономики. 1996. № 11. С. 119–130.
- <sup>4</sup> См.: Мильнер Б. Крупные корпорации – основа подъема и ускоренного развития экономики // Вопр. экономики. 1998. № 9. С. 66–76.; Дементьев В. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс) // Рос. экон. журн. 1998. № 7. С. 72–82.
- <sup>5</sup> Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9. С. 3–27.



УДК 331.5 (470+571)

## ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

О.В. Сенокосова, Л.С. Сенокосова\*

Саратовский государственный университет

E-mail: senoolga@yandex.ru

\*Саратовский государственный технический университет

E-mail: senoolga@yandex.ru

В статье обсуждаются теоретические и методологические вопросы трансформации структуры занятости в российской экономике. Через сформировавшуюся в стране структуру занятости населения косвенным путем можно получить информацию, характеризующую эффективность общественного производства. В статье проводится анализ изменения структуры занятого населения за период с 1992 по 2008 г. и выявляются общие тенденции занятости населения в России.

**Ключевые слова:** занятость, рынок труда, безработица, структура занятости, трудовые ресурсы, трансформация структуры занятости.

### Changes in Structure of Employment in the Conditions of Transformation of Economy of the Russian Federation

O.V. Senokosova, L.S. Senokosova

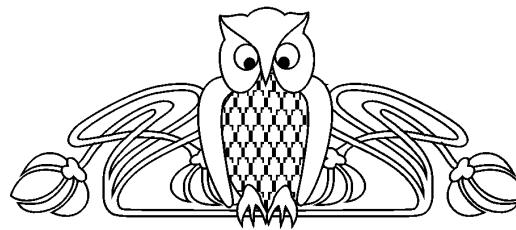
In article theoretical and methodological questions of transformation of structure of employment in the Russian economy are discussed. Through the structure of employment of the population generated in the country an indirect route it is possible to receive the information characterising efficiency of a social production. In article the analysis of change of structure of the occupied population from 1992 on 2008 is carried out. The general tendencies of employment of the population in Russia also come to light.

**Key words:** employment, labour market, unemployment, employment structure, manpower, transformation of structure of employment.

Состояние рынка труда, процессы в сфере занятости населения и в том числе изменения в структуре занятости относятся к числу глобальных социально-экономических параметров, определяющих развитие экономики через соответствующий рост ВВП, нацеленный на повышение благосостояния населения. В данном контексте обозначенные изменения на рынке труда и в сфере занятости выступают в качестве базовых, по отношению к которым многие другие процессы являются производными.

В современных условиях экономики проблема занятости и ее составляющих приобретает важное значение в теоретическом и практическом аспектах. От ее решения зависит создание и экономики, способной обеспечить социальный прогресс общества.

Законом РФ «О занятости населения в Рос-



сийской Федерации» предусмотрено, что полная, продуктивная и свободно избранная занятость должна обеспечить достойный доход, здоровье, рост образовательного и профессионального уровня каждого члена общества на основе роста общественной производительности труда. Реализация названных задач может быть обеспечена через гармонизацию функционирования национального рынка труда и формирования оптимальных (с точки зрения стратегических целей развития страны) структур занятости. Структура занятости зависит от уровня развития производительных сил, производительности труда, потребностей рынка и общества в разнообразных материальных, духовных благах и услугах и определяется общественным разделением труда, развиваясь как отражение существующей структуры народного хозяйства. Через сформировавшуюся в стране структуру занятости населения косвенным путем можно получить информацию, характеризующую эффективность общественного производства. Структура советской экономики была далеко не оптимальной, а дореформенная рабочая сила заметно отличалась по своим структурным характеристикам от рабочей силы других стран, особенно от стран с развитой рыночной экономикой. В основном это определялось наличием в экономике России гипертрофированного промышленного сектора и слабо развитого сектора услуг, что выражалось в отставании сельского хозяйства и отраслей, производящих товары народного потребления, т.е. структура общественного производства не имела прогрессивной социально-экономической направленности. Возникла насущная потребность реструктуризации экономики и последующих преобразований структуры занятости населения.

В отечественной литературе факторы формирования структуры занятости населения трактовались различными авторами по-разному. Л.С. Сбытова<sup>1</sup>, Т.А. Югай считают, что структура занятости формируется на стыке материально-производственной структуры производства и демографической структуры населения<sup>2</sup>. А, например, Э.А. Котляр, обобщая высказанное в литературе мнение относительно условий формирования пропорций занятости, отмечает, что их можно свести к двум: динамика числа и структуры рабочих мест; динамика потребности населения в рабочих местах в сфере общественного производства<sup>3</sup>. Э.Р. Саруханов определяет структуру занятости как количественное и качественное соотношение в



распределении трудоспособного населения между различными отраслями и сферами народного хозяйства, а также внутри отраслей, по видам работ и т.д.<sup>4</sup>.

По мнению Ю.Г. Одегова, «структура занятости – это совокупность составляющих систему занятости элементов и устойчивых связей между ними и соотношение различных групп и категорий, занятых в их общей численности»<sup>5</sup>. По системе показателей занятости, отражающих полноту включения экономически активной части трудоспособного населения в общественное производство, можно судить о соответствии уровня и структуры занятости социально-экономическим запросам населения в рабочих местах и сбалансированном развитии национальной экономики.

Существующее распределение занятых по отраслям и сферам производства свидетельствует о направлении и рациональности экономического развития, его прогрессивности. При неудовлетворительном распределении рабочей силы между звеньями производства, отраслями и секторами возникают противоречия, потери. При рациональной занятости можно избежать или сократить «стыковочные» потери и иметь дополнительный результат, т.е. рационально использовать рабочую силу, что и означает повышение эффективности занятости. Оценивается это с помощью таких обобщающих показателей, как национальный доход, валовой национальный продукт, производительность труда и т.д.; доля занятых в материальном производстве и непроизводственной сфере через показатель производительности общественного труда характеризует уровень экономического развития страны. Эффективное использование трудовых ресурсов предполагает возможность высвобождения рабочей силы, необходимость повышения ее квалификации или переобучения и последующего перераспределения на другие предприятия, в другие отрасли и сферы труда. Чем выше уровень эффективности

труда, тем больше высвобождение работников и возможностей обеспечить рабочей силой новые отрасли и виды производства, обеспечивающие потребности рынка и общества.

Анализ структуры занятости за период рыночных преобразований выявил основные закономерности оптимизации структуры занятости.

**1. Изменение среднегодовой численности занятых в экономике по формам собственности** – самое кардинальное структурное изменение. За переходный период рынок труда стал совершенно иным. В настоящее время половина занятых работают в частных предприятиях и организациях. Доля занятых на предприятиях и организациях государственной и муниципальной собственности значительно ниже (36%), смешанной собственности – 9%. Несмотря на значительные региональные различия, частный сектор доминирует почти во всех субъектах РФ, хотя на севере и востоке страны государство и муниципалитеты – более значимый работодатель, что связано с фактором разреженной сети расселения, которая вынуждает сохранять автономную социальную инфраструктуру и, как следствие, сохраняется высокая доля государственной и муниципальной собственности. Следует отметить, что прямой связи между уровнем экономического развития региона и структурой занятости по формам собственности не существует, поскольку структурные особенности зависят от многих факторов, включая политику местных властей.

Трансформация структуры занятости в российской экономике, особенности, тенденции и перспективы ее развития связаны с рыночными преобразованиями. Так, за переходный период доля занятых на предприятиях и организациях государственной и муниципальной собственности снизилась до 36%; на предприятиях и организациях частной формы собственности доля занятых составила 50%; на предприятиях смешанной формы собственности – только 9% от общего числа занятых<sup>6</sup>.

Таблица 1

Среднегодовая численность занятых в экономике по формам собственности, тыс. чел.<sup>7</sup>

Форма собственности	Численность занятых в экономике, тыс. чел.													
	1992	В % к итогу	1995	В % к итогу	2000	В % к итогу	2002	В % к итогу	2003	В % к итогу	2004	В % к итогу	2008	В % к итогу
Государственная, муниципальная	49660	68.9	27939	42.1	24365	37.4	24192	37.0	23933	36.4	23582	35.5	23189	34.6
Частная	14053	19.5	22838	34.4	29659	46.1	32495	49.7	32946	50.2	34414	51.8	35745	53.4
Собственность общественных и религиозных организаций	583	0.8	474	0.7	526	0.8	505	0.8	465	0.7	441	0.7	439	0.7
Смешанная российская	7580	10.5	14732	22.2	8049	12.5	6148	9.4	6009	9.2	5632	8.5	5224	7.8
Иностранная, совместная российская и иностранная	195	0.3	426	0.6	1728	2.7	2019	3.1	2313	3.5	2338	3.5	2342	3.5
Всего в экономике	72071	100	66409	100	64327	100	65359	100	65666	100	66407	100	66939	100



Так, общенациональные тенденции изменения занятости по формам собственности наблюдаются и в ряде регионов, в большинстве которых доминирует занятость в частном секторе. Государство остается основным работодателем лишь в некоторых регионах Крайнего Севера: Республике Якутия, Чукотском и Эвенкийском АО (47–52%), в них на частный сектор приходится лишь 20–30% рабочих мест. В Республике Тыва занятость примерно поровну распределена между тремя секторами: государством, муниципалитетами и частным сектором. В целом на севере и востоке страны государство и муниципалитеты – более значимый работодатель, это связано с фактором расселения. Разреженная сеть поселений вынуждает сохранять автономную социальную инфраструктуру в большинстве населенных пунктов, поэтому «бюджетная» занятость высока. Кроме того, существуют и субъективные причины более значительного присутствия государства на рынке труда, например в Татарстане и Башкортостане. Из-за высокой доли государственной и смешанной собственности в этих республиках только 36–38% занятых работают в частном секторе.

Поскольку структурные особенности зависят от многих факторов, включая политику местных властей, прямой связи между уровнем экономического развития региона и структурой занятости по формам собственности не существует: максимальную долю занятых в частном секторе имеют и сильные регионы, например нефтегазодобывающий Ханты-Мансийский АО (60%) и Белгородская область (61%), и менее развитый Ставропольский край (59%), а среди регионов с «огосударственной» структурой занятости есть и сильные республики (Татарстан, Башкортостан, Якутия) и слаборазвитые северо-восточные автономные округа.

**2. Трансформация отраслевой структуры занятости**, имеющая как на федеральном, так и на региональном уровне общие тенденции (хотя и существует определенная дифференциация по регионам). Следует отметить существенное сокращение занятости в промышленности, которое наиболее интенсивно происходило в первой половине 1990-х гг., в последующие годы динамика занятости в промышленности отражала смещение индустриальной занятости из центра России на восток.

Анализ отраслевой структуры занятости в России позволяет сделать вывод о ее масштабных изменениях и качественно новом содержании.

На развитие национальной экономики наибольшее влияние оказывает отраслевая структура занятости населения, формирование которой зависит от роли и места конкретной отрасли в развитии той или иной страны. Отраслевая специализация российской экономики обусловлена природно-климатическими особенностями регионов страны, уровнем развития производительных сил на территории каждого из них, качеством рабочей силы. В период перехода к рыночной экономике в структуре общественного производства происходят

серьезные изменения. Общей тенденцией становится нацеленность экономики на удовлетворение потребностей общества, при этом формирование структуры общественного производства определяется научно-техническим прогрессом, который стимулирует развитие новых производств, получающих определенные стимулы для своего роста. За период рыночных преобразований произошло значительное сокращение занятости в основных отраслях сферы материального производства и в ряде отраслей непродуцированной сферы, таких как наука и научное обслуживание, образование, культура и искусство. Противоположная тенденция наблюдалась в сфере услуг, включая кредитование, страхование, финансы, торговлю и общественное питание, и в аппарате управления. Динамика численности занятых в экономике по отраслям представлена в табл. 2.

Анализ показывает, что среднегодовая численность занятых в экономике с 1992 по 2008 г. сократилась почти на 11% (с 72071 до 64327 тыс. чел.). При этом в промышленности относительное уменьшение числа занятых составило почти 32%, в сельском хозяйстве – 17.14%, в строительстве – 36.6%, а на транспорте – 13.35%.

Значительное сокращение занятости произошло в ряде отраслей непродуцированной сферы, таких как наука и научное обслуживание, где численность работающих уменьшилась на 52% с 2307 тыс. чел. в 1992 г. до 1201 тыс. чел. в 2008 г.; в системе образования сокращение занятости составило почти 9%, что объясняется низким уровнем заработной платы работников научных и учебных заведений. В торговле и общественном питании, в комплексе отраслей, объединяющих жилищно-коммунальное хозяйство и непродуцированные виды бытового обслуживания населения, финансово-кредитной и страховой системе, в управлении наблюдался рост численности занятых, которая к 2008 г. выросла соответственно на 165%, а в управлении число занятых увеличилось более чем в 2 раза. Достаточно интенсивный рост занятости в сфере торговли и сопряженных с ней отраслей объясняется тем, что в первые годы реформирования российской экономики в торговлю ушли (возможно, вынужденно) значительные контингенты безработных, высвобожденные с экономически неэффективных рабочих мест.

Уменьшение занятости в сфере материального производства было обусловлено следующими причинами:

- общим кризисом российской экономики, обусловившим сокращение объемов производства;
- отсутствием ориентированной на развитие производства финансово-кредитной и налоговой системы;
- общемировой тенденцией к увеличению непродуцированной сферы;
- несбалансированностью и неэффективностью отраслевой структуры отечественной экономики.



Таблица 2

Среднегодовая численность занятых в экономике по отраслям в РФ, тыс. чел.<sup>8</sup>

Отрасли экономики РФ	Среднегодовая численность занятых, тыс. чел.					
	1992	В % к итогу	1995	В % к итогу	2008	В % к итогу
Промышленность	21324	29.6	17161	25.8	14543	22.6
Сельское хозяйство	10101	14.0	9744	14.7	8370	13.0
Лесное хозяйство	235	0.3	259	0.4	239	0.4
Строительство	7887	11.0	6208	9.3	5002	7.8
Транспорт	4770	6.6	4375	6.6	4139	6.4
Связь	862	1.2	875	1.3	872	1.4
Оптовая и розничная торговля	5679	7.9	6676	10.1	9421	14.6
ЖКХ, непроизводственные виды бытового обслуживания населения	2988	4.1	2979	4.5	3317	5.2
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	4227	5.9	4443	6.7	4503	7.0
Образование	6413	8.9	6179	9.3	5871	9.1
Культура и искусство	1108	1.5	1136	1.7	1144	1.8
Наука и научное обслуживание	2307	3.2	1688	2.5	1201	1.9
Финансы, кредит, страхование	494	0.7	820	1.2	742	1.2
Управление	1362	1.9	1893	2.9	2925	4.5
Другие отрасли	2314	3.2	1973	3.0	2038	3.1
Всего в экономике	72071	100	66409	100	64327	100

Складывающаяся в национальной экономике отраслевая структура занятости, т.е. распределение занятых по отраслям и сферам производства, может свидетельствовать о направлении и прогрессивности экономического развития страны, а при неудовлетворительном распределении рабочей силы – о возможных противоречиях и потерях между звеньями производства, отраслями и секторами экономики. Продуктивная занятость позволит избежать или сократить различного рода потери и повысить эффективность использования рабочей силы, т.е. занятости.

Оценивается это с помощью таких обобщающих показателей, как национальный доход, валовой национальный продукт, производительность труда и т.д.; доля занятых в материальном производстве и непроизводственной сфере через показатель производительности общественного труда характеризует уровень экономического развития страны; эффективное использование трудовых ресурсов приводит к высвобождению рабочей силы, ее переобучению и перераспределению на другие предприятия, в другие отрасли и сферы труда. Чем выше уровень эффективности труда, тем больше высвобождение работников и возможностей направления их в новые отрасли и виды производства, обеспечивающие потребности рынка и общества.

После устойчивого уменьшения в 1990-х гг. общей численности занятых в России этот показатель стабилизировался к 2004 г. на уровне 66.4 млн человек, а в 2008 г. остановился на уровне 67.7 млн человек.

Анализируя отраслевую структуру занятости в России за 2004–2008 гг., можно сделать вывод об определенной стабилизации процессов в социально-трудовой сфере. В экономике России существуют определенные резервы развития, их реализация позволит оптимизировать структуру занятости национальной экономики за счет интенсификации и роста производительности труда в отраслях материального производства и создаст условия для увеличения масштабов занятости в отраслях непроизводственной сферы, непосредственно воздействующих на развитие совокупной рабочей силы.

Традиционно по показателю занятых в промышленности страны делается вывод о ее индустриальном развитии и тенденциях развития экономики в целом. Промышленность за счет более высокого уровня производительности труда создает материальную базу для развития непроизводственной сферы. Несмотря на значительное снижение занятости в промышленности с начала рыночных преобразований, она остается ведущей сферой приложения труда в российской экономике, в которой в 2004 г. было сосредоточено 22.2% всех работников, хотя ее вклад в совокупную занятость значительно уменьшился. В 2008 г. этот показатель составил 21.1%, в основном за счет снижения занятости в обрабатывающем производстве. Занятость в сельском хозяйстве за период с 2004 до 2008 г. сократилась с 7430 тыс. человек до 6756 тыс. человек, что составляет 10% от общего числа занятых. В торговле наблюдался



обратный процесс. В списке отраслей экономики по численности занятых она занимает второе место, аккумулируя значительно большую долю рабочей силы, чем сельское хозяйство, которое до середины 90-х гг. занимало второе место после промышленности. Заметно возросла доля занятых в государственном управлении, где работает приблизительно каждый двадцатый работник. Тенденция сокращения занятости в рассматриваемом периоде наблюдалась в образовании и науке; так, численность занятых здесь сократилась с 9.2% до 8.9%.

Трансформация отраслевой структуры занятости на региональном уровне во многом повторяла общие для страны тенденции. В переходный период во всех регионах произошло существенное сокращение занятости в промышленности, особенно в первой половине 1990-х гг. (на треть с 1990 по 1996 г.), и этот процесс не завершился. В последующие годы динамика занятости в промышленности подтверждала сдвиг «индустриальной оси России» из Центра на восток. Если в целом по стране численность занятых в промышленности в 2003 г. составляла только 84% от уровня 1995 г., то в Уральском федеральном округе (включая Тюменскую область) – 98%, Приволжском – 88%. Наиболее быстро сокращалась промышленная занятость в федеральных городах – в Москве осталось только 70% занятых, в Санкт-Петербурге – 79%, а также в областях Центрального округа (79%) и в аграрном Южном федеральном округе (84%)<sup>9</sup>.

Изменения занятости совпадают с тенденцией концентрации промышленности страны в экспортно-ресурсных регионах Урала, Поволжья и Сибири. Одновременно продолжается процесс деиндустриализации структуры занятости юга и ускоренной постиндустриальной трансформации в федеральных городах.

В отличие от промышленности, занятость в сельском хозяйстве в целом по стране росла до середины 1990-х гг. (с 13% до 15% занятых в экономике), несмотря на почти двукратный спад сельскохозяйственного производства. Вынужденная политика сохранения занятости была обусловлена низкой мобильностью сельского населения и отсутствием альтернативных мест работы в сельской местности. Сыграл свою роль и приток более чем 1 млн мигрантов из стран СНГ в сельскую местность России, в основном в южные регионы. Для поддержания социальной стабильности руководители сельхозпредприятий сохраняли рабочие места, выплачивая работникам минимальную заработную плату. В результате в 1990-е гг. аграрная перенаселенность российского села стала повсеместной, хотя в советское время избыточная аграрная занятость была характерна только для республик с высокой рождаемостью и значительным приростом трудовых ресурсов. Только с конца 1990-х гг. структурный перекоп начал уменьшаться, доля занятых в сельском

хозяйстве страны к 2001 г. снизилась до 12.3%, а в 2003 г. – до 11%.

На региональном уровне новая тенденция сокращения занятости в аграрном секторе проявилась в разное время и с разной силой. В Южном и Центральном федеральных округах численность занятых росла до конца 1990-х гг. (за 1995–2000 гг. на 7–8%), причем в Центре основной прирост пришелся на более южные черноземные области. Сокращение аграрной занятости в этих округах началось только с 2000-х гг. и шло быстрее в Центре. В маргинальных для сельского хозяйства территориях сокращение началось значительно раньше и было максимальным: в 2002 г. на Дальнем Востоке в сельском хозяйстве осталось 73%, а в Северо-Западном федеральном округе – 88% занятых по сравнению с 1995 г. В результате усилилась концентрация сельскохозяйственного производства и занятых в нем в наиболее благоприятной природно-климатической зоне, что способствовало росту эффективности аграрного сектора, но при этом сохраняется проблема избыточной занятости и низкой производительности труда в основных сельскохозяйственных регионах юга страны. Доля занятых в сельском хозяйстве в этот период времени остается очень высокой в Краснодарском, Ставропольском и Алтайском краях – 22–23% занятого населения, в Кабардино-Балкарии и Калмыкии – 26–28%, в Дагестане – 34%<sup>10</sup>.

Изменения структуры занятости в секторе услуг произошли уже в первой половине 1990-х гг., и они были наиболее радикальными. В период кризиса роль услуг в структуре занятости возросла во всех экономических районах, наиболее существенно увеличилась доля занятых в торговле, аккумулировавшей высвобождаемых работников из промышленности. Максимальным ростом торговой занятости в этот период выделялись крупнейшие столичные агломерации и пограничные регионы с растущим «челночным» бизнесом (Юг Дальнего Востока, Калининградская область, Северный Кавказ). В Москве и Московской области доля занятых в торговле выросла к 2003 г. с 7–9% до 15%, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – с 8% до 15–16%.

Процесс сокращения доли занятых в образовании, культуре и науке затронул в 1992–1997 гг. только федеральные города с максимальной занятостью в науке, особенно Москву. Во всех остальных регионах доля занятых в бюджетных отраслях (образовании, культуре и здравоохранении) росла. Эти отрасли, несмотря на крайне низкую заработную плату, стали «убежищем» и для мигрантов из стран СНГ, и для местного населения в условиях ухудшения ситуации на рынке труда. Самым значительным структурным ростом занятости в отраслях социальной сферы отличались районы наибольшего притока мигрантов (Северный Кавказ и Центральное Черноземье) и наиболее проблемный Дальний Восток.



**3. Вхождение в возраст экономической активности молодежи** – один из важных показателей для рынка труда. Прежде всего, в возрасте 20–29 лет их доля в составе России выросла с 14.4%

в 2000 г. до 21.2% в 2008 г. Одновременно происходило сокращение численности лиц старших возрастов (60–72 г.), которые характеризуются низкими уровнями экономической активности и занятости.

Таблица 3

Распределение численности занятых в экономике по возрастным группам и уровню образования в 2008 г.<sup>11</sup>

Возрастные группы	Численность занятых в экономике, %		
	Всего	Мужчины	Женщины
До 20 лет	1.8	2.2	1.4
20–24	9.4	10.2	8.7
25–29	12.9	13.4	12.5
30–34	12.8	13.1	12.5
35–39	11.7	11.5	11.9
40–44	13.7	13.2	14.1
45–49	14.7	13.7	15.7
50–54	12.4	11.4	13.4
55–59	7.3	7.8	6.8
60–72	3.3	3.5	3.0
Средний возраст занятых в экономике	39.7	39.3	40.0
Всего занято в экономике	100	100	100

В возрастной структуре экономически неактивного населения наблюдалась тенденция к увеличению доли молодежи (до 24 лет), в первую очередь студентов, что объясняется

увеличением периода получения образования и намечившимся в последние годы ростом рождаемости, отвлекающим с рынка труда молодых женщин.

Таблица 4

Распределение численности занятых в экономике по уровню образования в 2008 г.<sup>12</sup>

Уровень образования занятых	Численность занятых в экономике, %		
	Всего	Мужчины	Женщины
Высшее профессиональное	25.6	23.5	27.9
Неполное высшее профессиональное	1.7	1.7	1.8
Среднее профессиональное	25.6	19.8	31.5
Начальное профессиональное	18.0	21.8	14.2
Среднее (полное) общее	22.6	25.5	19.6
Основное общее	5.9	7.2	4.5
Начальное общее, не имеют начального общего образования	0.5	0.6	0.5
Всего занято в экономике по уровню образования, %	100	100	100

Чем выше уровень образования населения, тем выше его экономическая активность и тем больший спрос предъявляет на этот тип рабочей силы рынок труда. По формальным показателям российская рабочая сила в целом характеризуется довольно высоким уровнем образования. Влияние уровня образования на уровень занятости примерно одинаково проявляется как среди мужчин, так и среди женщин. Однако среди женщин уровень образования влияет на уровень занятости несколько сильнее, чем среди мужчин. Женщин с высшим образованием занято на 4.4% больше, чем мужчин,

а мужчин с начальным профессиональным и основным общим уровнем образования больше занято, чем женщин, на 11.5%.

С содержательной точки зрения уровень образования российской рабочей силы выглядит не столь впечатляющим, о чем свидетельствует, в частности, такой интегральный показатель, как средняя ожидаемая продолжительность обучения в течение предстоящей жизни для детей в возрасте 5 лет (этот индикатор аналогичен интегральному демографическому показателю ожидаемой продолжительности жизни). По данному показателю



Россия уступает всем странам ОЭСР, кроме Мексики и Турции. Это обусловлено тем, что на всех уровнях образования до высшего (школа, начальное и среднее профессиональное образование) продолжительность обучения в России меньше, чем в учебных заведениях в развитых странах, с соответствующими последствиями для качества образования.

В целом в экономике наблюдался устойчивый рост занятости с 2000–2008 г.: за этот период численность занятых увеличилась на 5.1%. Изменения в уровне занятости на протяжении всего пореформенного периода в целом следуют за динамикой ВВП (коэффициент корреляции между ними 0.85).

При этом на этапе экономического спада сокращение занятости было не столь быстрым и глубоким, как падение ВВП, но и на оживление в экономике занятость реагировала слабее и медленнее, чем ВВП. Объяснение – в тактике «придерживания излишней рабочей силы», которую использовали работодатели на российском рынке труда 1990-х гг. Лишние работники оказались востребованными на стадии подъема экономики в 2000-х гг. Об этом свидетельствует резкое сокращение феномена неполного рабочего времени и вынужденных отпусков по инициативе работодателей – практики, которая в прошедшее десятилетие носила массовый характер и выступала формой адаптации рынка труда к падению ВВП при высокой численности занятых.

Таким образом, положительная динамика занятости не позволяет утверждать о ее стабилизации. Анализ структуры занятости населения в докризисный период показал изменения численности занятых и по формам собственности предприятий, как по России, так и по ряду регионов, выявил трансформацию отраслевой, возрастной, гендерной структуры занятости.

Среди общих тенденций изменений структуры занятости населения России в рассматриваемый период следует отметить:

1) сокращение численности экономически активного населения, одной из главных причин явилась бесперспективность поисков работы в периферийных районах и связанный с этим уход части трудоспособного населения в домашнее хозяйство;

2) сокращение численности занятых в народном хозяйстве;

3) потери высококачественного научно-технического труда в материальном производстве, а также в ряде непроизводственных отраслей, ввиду его невостребованности и недостаточной государственной поддержке;

4) непрерывное вымывание среднего научно-технического и технического персонала предприятий из-за, с одной стороны, слишком низких заработков этого контингента рабочей силы в ведущих отраслях народного хозяйства, с другой

– его большей профессиональной гибкости, позволяющей ему легче найти занятость в других хозяйственных структурах;

5) усиление роли фрикционных факторов в росте безработицы. Выход на рынок труда высококвалифицированных работников оборонных предприятий, отраслей гражданского машиностроения и др. и их длительное пребывание в качестве безработных, несомненно, резко снижают их профессиональные характеристики, делают часть из них непригодной для работы по профилю специальности. Этому же способствуют и такие негативные явления, как падение престижности ряда профессий в сфере материального производства и «охлаждение» молодежи к проблеме профессионального роста; определенное снижение уровня профессиональной подготовки и др.;

6) резкое нарушение возрастных соотношений работников в крупной промышленности и других ключевых отраслях народного хозяйства. В нарастающих масштабах ощущается дефицит «смены поколений». В то же время трудоспособная молодежь рассеивается по занятиям, по большому счету не имеющим перспективы, таким как розничная торговля, челночная торговля, случайные заработки и т.п., в силу чего определенная часть этой молодежи фактически потеряна для цивилизованного рыночного хозяйства и требующей большой самодисциплины производственной деятельности.

## Примечания

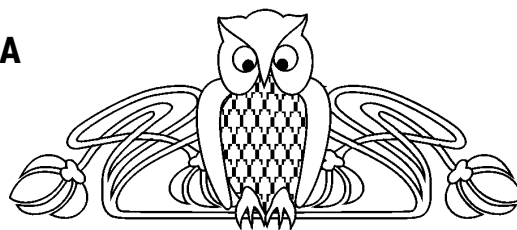
- 1 Сбытова Л.С. Структура занятости и эффективность производства. М.: Наука, 1982. С. 6.
- 2 Югай Т.А. Воспроизводство структуры занятости в условиях интенсификации. М.: Наука, 1984. С. 7.
- 3 Котляр Э.А. Структура занятости населения: проблемы совершенствования. М.: Наука, 1989. С. 24.
- 4 Саруханов Э.Р. Управление занятостью населения. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1993. С. 24.
- 5 Одегов Ю.Г. Рынок труда (практическая макроэкономика труда). М.: Альфа-Пресс, 2007. С. 99.
- 6 Неиштой А. Анализ возможностей роста экономики // Экономист. 2007. № 9. С. 12–22.
- 7 Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения – 25 февраля 2010 г.).
- 8 Там же.
- 9 Разумов А.А. Бедность и занятость: количественные и качественные взаимосвязи // Уровень жизни населения регионов России. 2004. № 9. С. 12.
- 10 Обследование населения по проблемам занятости / Федеральная служба государственной статистики. М., 2004.
- 11 Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения – 15 мая 2010 г.).
- 12 Там же.





УДК 338.439

## НАРАЩИВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ



А.П. Потапов

Учреждение Российской академии наук Институт аграрных проблем РАН

E-mail: apk@mail.saratov.ru

В статье рассмотрены основные программные документы по реализации государственной аграрной политики, проанализировано влияние реализации «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» на состояние ресурсного потенциала АПК.

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал, материально-техническая обеспеченность, Государственная программа.

### Increase of Resource Potential of Agrarian Manufacture within the Limits of Realization of the State Program

A.P. Potapov

In the article the basic program documents on realization of the state agrarian policy are considered, influence of realization of «the State program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw material and the foodstuffs for 2008–2012» on a condition of resource potential of agrarian and industrial complex is analyzed.

**Key words:** resource potential, material security, State program.

В современных экономических условиях важное значение для аграрной сферы приобретают меры государственной поддержки отраслей сельского хозяйства, устойчивого развития сельских территорий, повышения качества и конкурентоспособности продукции российского АПК на внутреннем и внешних рынках, формирования ресурсного потенциала агропродовольственного комплекса. Основные направления государственной поддержки отражены в программных документах Правительства России. В 2005 г. был принят, а в 2006–2007 гг. реализован приоритетный национальный проект «Развитие АПК»; в 2006 г. был принят федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»; в 2007 г. была разработана и в 2008 г. вступила в действие Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. Отдельные вопросы государственной агропродовольственной политики содержатся также в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» и «Основных параметрах прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2020–2030 го-

дов». В «Антикризисный план Правительства РФ на 2009 г.» был включен отдельный блок системных мер поддержки агропродовольственного комплекса России.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. (далее – Государственная программа)<sup>1</sup>, утвержденная Постановлением Правительства РФ № 446 от 14 июля 2007 г., является в настоящее время главным программным документом федеральных органов власти по реализации основных направлений государственной аграрной политики. Данная программа стала следствием принятия в конце 2006 года федерального закона «О развитии сельского хозяйства», в ст. 8 которого и предполагается ее разработка.

Государственная программа охватывает широкий круг вопросов современного развития сельского хозяйства, создания общих экономических условий эффективного функционирования АПК, развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства, повышения конкурентоспособности продукции, роста производительности труда, сохранения и воспроизводства земельных ресурсов и т.д.

Одной из главных составляющих Государственной программы является совокупность параметров, целевых индикаторов и система мер по формированию и рациональному использованию ресурсного потенциала агропродовольственного комплекса (таблица).

Среди основных причин относительно медленного развития агропродовольственного комплекса, представленных в Государственной программе, можно отметить низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли и обновления основных производственных фондов. Поэтому в структуре ресурсного потенциала АПК следует особо выделить материально-техническую базу, которая является основополагающим фактором стабилизации и роста производства продукции сельского хозяйства.

Рациональное использование земельных ресурсов, повышение продуктивности пахотных земель на основе материально-технического обновления аграрного производства и внедрения инноваций должны стать одним из основных элементов аграрной политики России и стратегии развития агропродовольственного комплекса.



Основные параметры прогноза развития сельского хозяйства, финансовое обеспечение и целевые индикаторы Государственной программы, направленные на формирование ресурсного потенциала АПК

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	
Коэффициент обновления основных видов сельскохозяйственной техники в сельскохозяйственных организациях, %:						
	тракторы	5.2	6.6	8.0	9.2	10.3
	зерноуборочные комбайны	7.4	8.6	10.4	11.5	13.0
кормоуборочные комбайны	11.8	12.8	12.4	12.0	11.6	
Энергообеспеченность с.-х. организаций на 100 га посевной площади, л.с.	134	145	152	161	168	
Поддержание почвенного плодородия, млн руб. в том числе субсидии на приобретение минеральных удобрений	8174.4	10667.3	11404.4	12195.9	12982.5	
	2300	3400	4120	4950	5400	
Субсидии на поддержку племенного животноводства, млн руб.	2698.4	4077.2	4420.6	4807.5	5115.6	
Меры по поддержке элитного семеноводства, млн руб.	477.4	484.9	490.3	513.2	538.3	
Техническая и технологическая модернизация сельского хозяйства, млн руб.	6450.0	7360.1	8450.0	10297.4	11547.4	
Предотвращение выбытия с.-х. угодий, млн га	0.7	0.8	0.9	1.0	1.1	
Внесение минеральных удобрений, млн т д.в.	2.0	2.2	2.5	2.7	3.0	
Объем субсидируемых кредитов, млрд руб.	200.0	241.1	290.0	308.0	316.4	
Приобретение с.-х. техники предприятиями сельского хозяйства, тыс. шт.						
	тракторы	23	29	35	41	48
	зерноуборочные комбайны	7.9	9.0	11.0	12.5	15.0
	кормоуборочные комбайны	3.0	3.5	3.5	3.5	3.5

Российский агропродовольственный комплекс располагает научно-техническими возможностями для своего устойчивого развития. Наука предлагает к производству адаптивные для различных природно-экономических зон страны системы земледелия, новые сортовые технологии возделывания культур, новые селекционные формы животных и птицы, разработки по машинам и оборудованию, не уступающие мировым аналогам. По мнению вице-президента Россельхозакадемии академика И. Ушачева, вопрос упирается в освоение инноваций с учетом финансовых возможностей отрасли, а также в организационные аспекты; но другого выбора, кроме как переход на инновационную модель сельскохозяйственного производства, у нас нет<sup>2</sup>.

В настоящее время только крупные, высококорентабельные, экономически состоятельные предприятия со стабильными доходами имеют возможность обновлять парк сельскохозяйственной техники за счет собственных средств или за счет привлечения банковских кредитов. Такие предприятия могут покупать не только отечественную и зарубежную поддержанную технику, но и абсолютно новую технику, а также пользоваться лизинговыми схемами приобретения дорогостоящих импортных сельскохозяйственных машин.

Реализация агропродовольственной политики в сфере материально-технического обеспечения должна учитывать тенденцию роста импорта сельскохозяйственной техники, а также расширение сборки импортной агротехники на территории Российской Федерации. Многие за-

рубежные производители специализированной сельскохозяйственной техники увеличивают свое присутствие на российском рынке, в том числе и путем организации сборочных производств. Крупный американский производитель сельхозтехники «John Deere» уже имеет масштабную дилерскую сеть по сбыту техники в России, а также центры по продаже запчастей. В 2005 г. компания также создала в г. Оренбург предприятие по производству посевных комплексов и почвообрабатывающего оборудования для российского рынка и экспорта в страны ближнего зарубежья. Германская компания «Horsch» планирует организовать в Липецкой области сборку подвесной сельскохозяйственной техники<sup>3</sup>. С 2005 г. в г. Краснодаре уже действует завод по сборке комбайнов «Claas». В сентябре 2009 г. итальянская компания SDF заявила об организации в Московской области производства тракторов и уборочных комбайнов.

Основная причина экспансии зарубежных производителей – это стремление обойти высокие импортные пошлины, а также возможность получить доступ к средствам государственной поддержки приобретения сельскохозяйственной техники в России. В рамках антикризисных мер Правительства было принято решение о субсидировании процентных ставок по кредитам на покупку только отечественных сельхозмашин. С 2009 г. государственные банки «Сбербанк» и «Россельхозбанк» не предоставляют кредиты на покупку зарубежной техники.

В 2009 г. на государственном уровне был принят ряд мер, стимулирующих рост материально-



технического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей. На 25 млрд руб. был увеличен уставный капитал «Росагролизинга» для закупки отечественной сельхозтехники, сельхозоборудования, племенного скота, техники и оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности и последующей передачи их по договорам лизинга. При этом совет директоров «Росагролизинга» решил увеличить до 15 лет срок договора лизинга техники и оборудования отечественного производства, перенести выплату авансового платежа на 12 месяцев после приобретения техники, а первый лизинговый платеж – на 18 месяцев. С февраля 2009 г. на 9 месяцев была введена в действие новая увеличенная ставка импортной таможенной пошлины на комбайны: 15%, но не менее 120 евро/кВт мощности двигателя (ранее: 5%, но не менее 70 евро/кВт для подержанных и 5% – для новых машин).<sup>4</sup>

По Государственной программе в 2008 г. в рамках технической модернизации было фактически приобретено (с учетом лизинга) 23,8 тыс. тракторов (103,5% от плана), 9,6 тыс. зерноуборочных комбайнов (121,5% к плану) и 3,2 тыс. кормоуборочных комбайнов (106,7% к плану). Кроме того, в 2008 г. было привлечено инвестиционных кредитов на приобретение техники и оборудования сроком до десяти лет на сумму 62,3 млрд руб. (127,1% к плану). В некоторых аграрных регионах плановые показатели по технической модернизации были перевыполнены в 1,5–2 раза (Волгоградская, Саратовская, Тамбовская области).

В 2008 г. повысился уровень энергообеспеченности сельскохозяйственного производства, который превысил запланированный Государственной программой показатель на 2008 год. Уровень энергообеспеченности сельскохозяйственных организаций на конец 2008 г. составил 145,4 л.с. на 100 га посевной площади, что на 11 л.с. больше запланированного показателя<sup>5</sup>. Это объясняется тем, что в 2008 г. сельскохозяйственными товаропроизводителями закупалась в основном энергонасыщенная высокопроизводительная техника, необходимая для применения интенсивных агротехнологий.

Положительные итоги реализации Программы в 2008 г. наблюдались не только в материально-техническом обеспечении, но и в других сферах ресурсного потенциала. В 2008 г. были превышены плановые показатели по предотвращению выбытия из оборота сельскохозяйственных угодий, по внесению минеральных удобрений, по поставке племенного крупного рогатого скота, по увеличению удельного веса площади, засеваемой элитными семенами, по привлечению кредитных ресурсов.

Между тем следует отметить, что разработка и принятие Государственной программы происходило в совершенно иных социально-экономических условиях, нежели ее реализация. Если в 2008 г. многие показатели программы были выполнены

более чем на 100%, то на 2009 г. они были скорректированы в сторону снижения от планируемых значений. Финансово-экономический кризис конца 2008–2009 гг. негативно повлиял на реализацию отдельных направлений программы. В частности, на выполнение целевых показателей в 2009 г. по приобретению техники: по тракторам целевой показатель снижен с 29 до 14 тыс. шт., по зерноуборочным комбайнам – с 9 до 5 тыс. шт. и по кормоуборочным комбайнам – с 3,5 до 1,5 тыс. шт.<sup>6</sup>

В дальнейшем наращивание ресурсного потенциала будет сдерживаться снижением инвестиционных возможностей предприятий АПК, постоянным ростом цен на материально-технические ресурсы, сохранением общей кризисной ситуации в экономике страны, сокращением реально располагаемых доходов населения.

Несмотря на неблагоприятные экономические условия, кризисные явления и нестабильную экономическую ситуацию в стране в 2009 г. сельское хозяйство остается одной из немногих отраслей российской экономики, которая демонстрирует хотя и небольшой, но все-таки рост производства продукции, в отличие от многих отраслей промышленности, транспорта, строительства, где наблюдается значительное падение показателей относительно 2008 г. За первое полугодие 2009 г. объем производства продукции сельского хозяйства составил 101,4% к соответствующему периоду 2008 г. (за 11 месяцев 2009 г. – 100,2%)<sup>7</sup>.

Сохранение темпов развития агропродовольственного комплекса обусловлено не только его государственной поддержкой в 2005–2009 гг. в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» (реализован в 2006–2007 гг.), Государственной программы (начало реализации – 2008 г.) и антикризисных мер Правительства по поддержке сельскохозяйственных производителей (2009 г.). Свою положительную роль сыграли сохраняющийся неэластичный спрос на продовольствие, увеличение спроса на отечественную продукцию вследствие импортозамещения, связанного с возрастанием цен импортного продовольствия за счет роста курса доллара и евро к рублю. Некоторую поддержку аграрному производству и продовольственному обеспечению страны оказывает наличие в российской экономике большого сектора личных подсобных хозяйств населения, которые являются основным источником доходов для многих людей. В 2008 г. в хозяйствах населения было произведено 41,5% валовой продукции сельского хозяйства, в том числе 84% картофеля, 71% овощей, 52% молока, 43% мяса<sup>8</sup>.

В целом можно констатировать, что принятые и принимаемые государством меры по поддержке сельскохозяйственного производства положительно влияют на его динамику и перспективы развития. В рамках государственных программных документов выделяются приоритетные направле-



ния аграрной политики, создающие мультипликативный эффект не только в отраслях сельского хозяйства, но и в машиностроении, пищевой и перерабатывающей промышленности, содействующие росту доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, обеспечению занятости и снижению безработицы. Реализация мероприятий по формированию ресурсного потенциала АПК, внедрению ресурсосберегающих технологий, регулированию агропродовольственного рынка, устойчивому развитию сельских территорий способствует стабилизации и росту аграрного производства, обеспечивает продовольственную безопасность страны.

### Примечания

<sup>1</sup> Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы / Министерство сельского хозяйства РФ. URL: [www.mcsx.ru](http://www.mcsx.ru) (дата обращения – 24 мая 2010 г.).

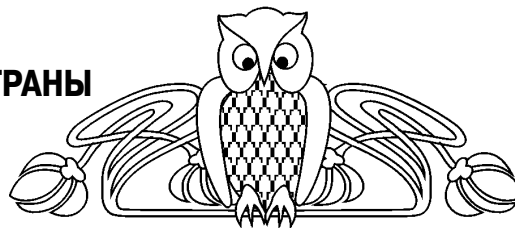
- <sup>2</sup> Ушаев И. АПК в условиях кризиса: состояние, проблемы, пути выхода // АПК: экономика, управление. 2009. № 5. С. 13.
- <sup>3</sup> Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2009. № 81. С. 11, № 82. С. 11–12.
- <sup>4</sup> Агротехника в остатке // Агроинвестор. 2009. № 3. С. 20–21.
- <sup>5</sup> Петриков А.В. Итоги реализации Государственной программы // Мир агробизнеса. 2009. № 1. С. 13.
- <sup>6</sup> Национальный доклад Министерства сельского хозяйства РФ «О ходе и результатах реализации в 2008 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». URL: [www.mcsx.ru](http://www.mcsx.ru) (дата обращения – 24 мая 2010 г.).
- <sup>7</sup> Информация о социально-экономическом положении России. Январь–ноябрь 2009 года / Росстат. М., 2009. С. 54.
- <sup>8</sup> Россия в цифрах. 2009: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 237–238.

УДК 338. 556. – 0.49.5.

## ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

Е.А. Оськина

Институт социального образования (филиал)  
Российского государственного социального университета в г. Саратове  
E-mail: [mgsu@mail.ru](mailto:mgsu@mail.ru)



В статье рассматривается теневая экономика и ее влияние на экономическую безопасность. Даны характеристики термина «теневая экономика» в российской и иностранной литературе. Особое внимание уделяется криминализации экономики и безопасности России.

**Ключевые слова:** теневая экономика, скрытая экономика, неформальная экономика, экономическая безопасность, криминальные отношения, отток капитала, коррупция.

### Cash Economy and Its Influence on the Economical Safety of the Country

Е.А. Oskina

The article analyses cash economy and its influence on the economical safety of the country. There are the characteristics of the notion «cash economy» in Russian and foreign literature. Special attention is given to the criminalization of economy and to the safety of Russia.

**Key words:** cash economy, latente economy, informal economy, economical safety, criminal relations, capital outflow, corruption.

Исследования проблем теневой экономики относятся к 1970-м гг. XX в. Но они трактовались, главным образом, с правовых позиций без учета экономических реалий. Между тем, как известно, правовые категории вторичны по отношению к

экономическим категориям. Поэтому руководствоваться только правовыми категориями и не учитывать экономическую практику в выявлении сущности теневой экономики невозможно. За последние годы этой проблеме уделяется большое внимание. Отечественные исследователи в своем большинстве характеризуют теневую экономическую деятельность отрицательно. Это и понятно, поскольку в Стратегии экономической безопасности России криминализация экономики относится к основным угрозам экономической безопасности человека, общества и государства. Поэтому попробуем рассмотреть концептуальные подходы к определению содержания теневой экономики.

Теневая экономика (англ. – *underground economy*) – 1) совокупность разнотипных экономических отношений; 2) совокупность неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов экономической деятельности. В зарубежной науке под теневой экономикой понимается обмен товарами и услугами, данные о котором не поступают в налоговое управление. По мнению некоторых экономистов США, следствием теневой экономики является рост налогов или увеличение инфляции, поскольку деньги, заработанные в теневой экономике, не облагаются налогом, в



результате чего государство теряет многие миллиарды долларов потенциальных доходов, что, в свою очередь, компенсируется посредством более высоких налогов. Теневую экономику нередко называют «второй» экономикой, ибо она выступает производной структурой, основная функция которой – не мешать, а способствовать официальной экономической системе, когда в последней обнаруживаются сбои или расстройства. Так, в период экономического спада потребители, располагающие скрытыми источниками доходов, предъявляют дополнительный спрос на те или иные товары и услуги, что стимулирует рост производства. В условиях дефицита рынок заполняется нелегально производимыми товарами и услугами, что дает возможность сдерживать инфляционные процессы<sup>1</sup>.

Теневая экономика имеется во всех странах мира. Основные различия теневой экономики разных стран заключаются в ее объеме, формах, реализации и уровне социально-правового контроля за ней. Ее доля в структуре реальной экономики достигает, по разным оценкам, от 30 до 50%, а в некоторых отраслях хозяйства и больше. Существенный экономический признак теневой экономики – ее деструктивность.

Теневая экономика рассматривается с различных позиций – экономики, эконометрики, криминологии, права, социологии и т. д., поскольку ее проблемы многогранны. Поэтому теневая экономика должна исследоваться комплексно. Специалисты в области общественных наук должны совместно исследовать проблемы теневой экономики.

Термин «теневая экономика» в российской экономической литературе рассматривается в двух основных значениях: неконтролируемое государством производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей и услуг; скрывающиеся от органов государственного управления незаконные социально-экономические отношения между отдельными гражданами, социальными группами по использованию государственной, частной, акционерной и других видов собственности в корыстных личных и групповых интересах<sup>2</sup>.

В отечественной литературе теневая экономика обозначается различными терминами: «криминальная», «подпольная», «неформальная», «нелегальная», «вторая» и др.

В иностранной литературе существуют неоднозначные характеристики теневой экономики. Так, в англоязычной литературе такую экономику называют «неофициальной», «подпольной», «скрытой». Во французской литературе ее называют «подземной», «неформальной». В итальянской литературе – «тайной», «подводной». В немецкой – «теневой». При этом в немецкой литературе имеет место ряд ее трактовок. В одном случае к теневой экономике относят только финансовые тайные сделки различного рода. В другом случае

теневая экономика включает в себя криминальную деятельность. В третьем случае она охватывает всех субъектов, уклоняющихся от уплаты налогов. В четвертом случае в нее входят и финансовые операции и экономическая деятельность, результаты которой должны учитываться в ВВП. В пятом случае теневая экономика отождествляется с «полулегальной» или с «нелегальной» экономикой. Наряду с этими трактовками теневой экономики используется и более широкое ее определение: любая деятельность вне рамок официального сектора – от труда в домашнем хозяйстве и общинного производства в целях самообеспечения до различных форм подпольного предпринимательства. Следовательно, в немецкой характеристике теневой экономики используются различные критерии: фискальные (налоговые) интересы государства; реальная оценка масштабов ВВП; юридические параметры. Но все немецкие ученые исходят из того, что теневая экономика должна быть включена в объем ВВП.

«Голубая книга» (издание статистического комитета ООН) вводит три понятия: «скрытая» (или «теневая»), «неформальная» (или «неофициальная») и «нелегальная» деятельность.

«Скрытая» экономика представляет собой деятельность, разрешенную законом, но не представленную ее субъектами с целью уклонения от налогообложения. Такой вид деятельности представлен во всех отраслях экономики.

«Неформальная» экономика в соответствии с резолюцией 150-й Международной конференции по статистике труда включает в себя некорпорированные предприятия, функционирующие, как правило, на законном основании. К ним относятся предприятия, работающие для собственных нужд домашних хозяйств, и предприятия с неформальной занятостью. В таких предприятиях отношения между работодателем и наемным работником либо между партнерами не закреплены договором или иным юридическим документом.

К «нелегальным» предприятиям относятся такие продукты или услуги, которые обладают эффективным рыночным спросом: незаконный выпуск либо реализация продуктов и услуг, нелегализованная деятельность практикующих врачей, адвокатов, учебных заведений, банков и т.д.

Основная «теневая» прибыль создается в сельском хозяйстве, в розничной торговле и строительстве. Объем неформальной экономики составляют в Бельгии 22.5% ВВП, в Финляндии – 18.9, в Дании – 18.3, в Канаде – 16.2, во Франции и Германии – 14.9, в Великобритании – 13% ВВП. Из бывших союзных республик СССР самый высокий уровень теневой экономики был в Грузии (63.0%), Азербайджане (59.3%), Украине (47.2%) и в России (41.0% ВВП)<sup>3</sup>.

Теневая экономика по своей сущности «невидимая», поэтому, например, Госкомстат Российской Федерации не может назвать ее конкретную величину в нашей стране.



В рамках теневой экономики в России выделяют три типа экономических отношений<sup>4</sup>. Во-первых, это экономические отношения между отдельными гражданами и/или неформальными объединениями, но не регистрируемые и не учитываемые государством (так называемая «вторая» экономика). Этот тип отношений выступает ответной реакцией граждан на просчеты хозяйственного механизма, пренебрежение к их нуждам и потребностям. К этому типу «теневой» экономики относили: незарегистрированные непреступные виды трудовой деятельности; самостоятельные услуги по ведению подсобного и домашнего хозяйства, ремонту и строительству жилищ, дач; ремонт, обслуживание автомобилей, бытовой техники; частный извоз; оказание медицинской, педагогической и технической помощи; сдача в поднаем жилищ и т.п.

Эти виды деятельности при советской власти были запрещены. В последние годы хозяйственное законодательство легализовало данный сектор экономики. Следовательно, он не носит криминального характера.

Во-вторых, это неформальные, нередко фиктивные экономические отношения, удовлетворяющие личные и групповые интересы за счет несовершенства функционирующей системы хозяйствования. Эти неформальные экономические отношения выступают в виде: повторного счета общественного продукта, приписок, искажений отчетности, выпуска некачественной (фальсифицированной) продукции; непроизводительных расходов и потерь; неэквивалентного обмена сырьем, готовой продукцией, обеспечивающего значительные нетрудовые доходы.

Эти виды теневой экономики действуют внутри официальных экономических структур и сопровождаются коррупцией, взяточничеством, вымогательством и т.п. Из сказанного следует, что данный вид теневых экономических отношений носит криминальный характер.

В-третьих, это явные криминальные отношения, основывающиеся на незаконной производственной деятельности, злоупотреблении служебным положением, корыстно-насильственные вторжения в производственную и распределительную сферы экономики. Данный тип экономических отношений теневой экономики включает в себя многие виды экономической преступности, в том числе наиболее общественно опасную форму ее проявления – организованную экономическую преступность.

В этом варианте экономических отношений наиболее специфическими являются: незаконная производственная деятельность, нередко связанная с нарушениями прав человека; хищения; корыстные должностные и хозяйственные преступления; наркобизнес; вымогательство (рэкет) и т.п.

Достаточно распространенным явлением данного вида теневой экономики в нашей стране

в последние годы стало сокрытие доходов от налогообложения.

В российской экономической литературе выделяют три группы субъектов теневой экономики. В первую группу входят сугубо криминальные элементы, находящиеся на ее вершине, и их рабочая сила; торговцы наркотиками и оружием, рэкетеры, бандиты-грабители, наемные убийцы, сутенеры, проститутки, коррумпированные представители органов власти и управления. По некоторым оценкам, эта группа составляет от 5 до 25%. Вторая группа теневиков – «теневико-хозяйственники» (предприниматели, коммерсанты, банкиры, мелкие и средние бизнесмены, в том числе «челноки»). Третья группа – мелкие и средние государственные служащие (работники умственного и физического труда), занимающиеся противоправной деятельностью<sup>5</sup>. Деление субъектов теневой экономики на три группы условно, поскольку они имеют не только общие интересы, но и интересы особенные. Так, основным специфическим интересом второй группы – «теневиков-хозяйственников» в тесной связи с субъектами третьей группы – выступает легальное превращение их в средний класс.

Известно, что в теневой экономике функционируют огромные капиталы. Согласно экспертным оценкам, за рубеж утекли многие сотни миллиардов долларов США, в «чулках» у населения находятся многие десятки миллиардов долларов США. В середине 90-х гг. XX в. импорт товаров «челноками» был сопоставим с нефтяным экспортом страны.

В решении проблемы теневой экономики необходим комплексно-правовой подход, требующий разграничения капиталов криминальных субъектов и «теневиков-хозяйственников». Требуется соответствующая корректировка правомерных условий деятельности предпринимателей, реструктурирование налоговой задолженности, в первую очередь для малого бизнеса, в перерабатывающей и легкой промышленности. Необходимы действенные меры защиты населения со стороны государства от финансовых мошенников и др.

Теневая экономика путем сокрытия доходов от налогообложения ведет к занижению объема поступлений средств в государственный бюджет, что отрицательно влияет на уровень и качество жизни населения и, следовательно, на экономическую безопасность государства, общества, человека.

Теневая экономика охватывает следующие виды деятельности: бартер; незаконное совместительство; неплановое строительство; выпуск неучтенной продукции; использование в коммерческом обороте сэкономленных материальных ресурсов; оказание за плату услуг, которые должны оказываться бесплатно; взятки при поступлении в вуз, валютные операции и др.

В условиях перехода к рыночным отношениям доля теневой экономики, как показывает



мировой опыт, существенно увеличивается. Этому процессу способствуют следующие явления: рост инфляционных процессов; нарастание удельного веса частного сектора; увеличение практики уклонения от уплаты налогов посредством утаивания продукции и занижения доходов; слабое правовое и нормативное обеспечение регулирования рыночных отношений; снижение уровня и качества жизни населения и др. Расширение сферы теневой экономики вызывает снижение трудовой активности в реальном секторе экономики, отток капитала из официальной экономики.

Между тем определить границы теневой экономики весьма трудно и для статистических органов это осложняется многими факторами. Среди них следующие: трудоемкость оценок объемов теневой экономики; необходимость учета отдельных компонентов теневой деятельности (скрытое, незаконное, неформальное производство); отсутствие единых методологических подходов к определению объемов ненаблюдаемой экономики на макроуровне, на уровне отраслей; различные методы оценки, которые в силу своей неадекватности дают либо завышенные, либо заниженные результаты.

Особенно актуальны проблемы оценки теневой экономики в сфере науки и научном обслуживании. Это обусловлено следующими обстоятельствами: финансовые потоки в научной сфере по причине особенностей отраслевой деятельности достаточно трудно поддаются наблюдению; в сфере науки и научного обслуживания экспертные опросы осуществляются эпизодически; в этой сфере экономики незначительный уровень бюджетного финансирования, поэтому и низкий уровень оплаты труда, что вынуждает специалистов заниматься неформальной деятельностью, а это, в свою очередь, отрицательно сказывается на уровне научных исследований.

Теневая экономика в сфере науки и научного обслуживания является неучтенной, она может осуществляться: малыми государственными предприятиями; конструкторскими, проектно-конструкторскими и технологическими организациями; государственными архивами, библиотеками, музеями, осуществляющими научную деятельность; учреждениями по охране природы; добровольными и научными профессиональными обществами и общественными организациями; научными работниками академических, отраслевых НИИ, вузов. К теневой деятельности юридических лиц следует отнести: неучтенный объем работ малых предприятий науки и научного обслуживания, не предоставляющих отчетность в органы государственной статистики; скрытый объем работ в результате осуществления незаконных видов деятельности; завышение стоимости выполнения работ за счет установления необоснованных расценок на отдельные виды работ; выполнение работ посреднического или производственного характера под видом работ,

пользующихся налоговыми льготами; сокрытие части дохода от участия в хозяйственных темах, в том числе ведущихся за границей (Украина, Беларусь и др.).

Теневая экономическая деятельность физических лиц в сфере науки может быть связана: с использованием основных производственных фондов научных учреждений для выполнения работ, которые не оформлены официально договорами; с предоставлением за наличную оплату услуг научного характера (выполнение научно-исследовательских разработок, написание диссертаций); с сокрытием либо частичным сокрытием доходов от получения грантов на научные разработки, стажировку за границей и т.д.

Теневая экономическая деятельность юридических и физических лиц в сфере науки и научного обслуживания должна оцениваться отдельно. Некоторые авторы предлагают применять несколько способов: косвенные досчеты, экспертные оценки, прямые методы.

Прямое отношение к теневому сектору экономики имеет коррупция.

Коррупция (лат. *corruptio* – подкуп, взятка) – преступная деятельность в сфере политики или государственного управления, заключающаяся в использовании должностными лицами доверенных им прав и властных возможностей для личного обогащения; продажность, подкуп должностных лиц, политических деятелей<sup>6</sup>. Коррупция является не самостоятельным составом преступления в уголовном законодательстве РФ, а собирательным понятием, охватывающим ряд должностных преступлений (взяточничество, злоупотребление служебным положением).

С методологических позиций выделяют три основных подхода к определению понятия коррупции. Согласно первому подходу, коррупция представляет собой отклонение от норм права, служебной этики и общечеловеческих моральных принципов. В этом плане коррупция трактуется в широком и узком смысле. В широком смысле коррупция рассматривается как прямое использование должностным лицом прав, связанных с его должностью, в целях личного обогащения. В узком смысле коррупция означает, что должностное лицо принимает противоправное решение, из которого извлекает выгоду другая сторона, а должностное лицо получает незаконное вознаграждение от этой стороны.

Должностные лица, состоящие на государственной службе, располагают возможностью распоряжаться не принадлежащими им ресурсами (бюджетными средствами, государственными и муниципальными заказами и льготами, объектами государственной и муниципальной собственности, социальными, образовательными, медицинскими услугами, оказываемыми за счет государства) путем принятия (или непринятия) решений.

В соответствии со вторым подходом коррупция характеризуется как общественное



явление, определяющее меру неэффективности существующих государственных социально-экономических институтов и правовой системы. При этом подходе коррупция выступает как своего рода «сила трения», которую должны преодолевать как общество в целом, так и его хозяйствующие агенты, и институты для реализации целей, выдвинутых перед ними. Этот подход отражает состояние коррумпированности общественной системы в целом. По данным международной организации Transparency International (ТИ), наша страна по уровню коррумпированности в 2007 г. заняла 90-е место среди 146 стран<sup>7</sup>.

Согласно третьему подходу, коррупция есть набор универсальных стратегий поведения тех или иных социальных групп, которые нацелены на преимущественное получение услуг государства необходимого уровня и качества для организации и ведения бизнеса.

К негативным экономическим эффектам коррупции в отечественной экономической литературе относят следующие: нарастание объемов теневой экономики в условиях сокращения налоговых доходов бюджетов всех уровней; утрата доверия экономических субъектов к возможности властей определять и обеспечивать правила игры на рынке; понижение эффективности конкурентных механизмов рынка и дискредитация рыночной конкуренции; повышение цен путем коррупционных накладных расходов, которые перекладываются на покупателей; нерациональное использование бюджетных средств при распределении государственных и муниципальных заказов, льгот, гарантий, субсидий<sup>8</sup>.

Воспроизводство коррупции вызывает следующие социальные последствия: дискредитацию права – регулятора взаимодействия государства и общества; отвлечение крупных средств из бюджета государства от социального обустройства; увеличение социальной нестабильности в обществе; нарастание экономических и политических рисков организации бизнеса, ухудшающих инвестиционный рейтинг России в мире.

В 2001 г. объем коррупционного рынка услуг в России, по оценке фонда «Информатика для демократии» (ИНДЕМ), составил \$40 млрд и был больше половины дохода консолидированного бюджета Российской Федерации (\$74.5 млрд). Согласно данным социологического центра Российской академии государственной службы при Президенте РФ, в 2002 г. в нашей стране существовала следующая структура рынка коррупционных услуг: доля исполнительной власти составляла на федеральном уровне 4.95%, на региональном уровне – 19.8, на муниципальном уровне – 74.2%, доля законодательной власти составляла соответственно 0.01, 0.03, 0.13%; доля судебной власти

соответственно 0.04, 0.17, 0.65%. Таким образом, первое место на коррупционном рынке занимает исполнительная власть на муниципальном уровне (74.2%), с объемом коррупционных услуг, равном \$24.866 млрд<sup>9</sup>.

По суммарному объему рынка деловой коррупции лидирует Москва, затем идут Московская, Нижегородская области, Санкт-Петербург, Кемеровская и Саратовская области.

О состоянии борьбы с коррупцией можно судить по коэффициенту результативности судопроизводства, определяемому отношением количества осужденных чиновников к числу зарегистрированных подкупов и взяток. По расчетам некоторых российских авторов, в нашей стране действует устойчивая тенденция к снижению этого индикатора (0.258 в 1997 г. до 0.228 в 2001 г.). При этом количество зарегистрированных подкупов и взяток чиновников за 1997–2001 гг. увеличилось с 6482 до 10 987, или почти на 70%. Вероятность возбуждения дела о коммерческом подкупе и взятке для чиновника по расчетам некоторых отечественных экономистов, составила не более 1.51%, а вероятность быть осужденным – не более 0.3%<sup>10</sup>.

Успешная борьба с коррупцией зависит от эффективной деятельности государства по регулированию экономики. Советом Федерации и Государственной Думой замечено: чем больше принимается законов по безопасности (национальной и экономической) страны, тем опаснее положение, так как в каждом новом законе потенциально содержится возможность для подкупа и взятки. Таким образом, можно сделать вывод, что коррупция выступает угрозой экономической безопасности России.

## Примечания

- <sup>1</sup> Шестаков В.В. Теневая экономика: Учеб. пособие. М., 2007.
- <sup>2</sup> Там же.
- <sup>3</sup> Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: Учеб. пособие. СПб., 2006.
- <sup>4</sup> Стратегический ответ России на вызовы века / Под ред. Л.И. Абалкина. М., 2007.
- <sup>5</sup> Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов. СПб., 2007.
- <sup>6</sup> Есинов В.М. Криминализация экономических отношений в России. М., 2007.
- <sup>7</sup> Государственное территориальное устройство России / Под ред. А.Г. Гранберга и В.В. Кистанова. М., 2007.
- <sup>8</sup> Есинов В.М. Криминализация...
- <sup>9</sup> Государственное территориальное устройство России.
- <sup>10</sup> Там же.





УДК 005.521

## ПРИЁМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО РИСКА

И.Ю. Выгодчикова

Саратовский государственный университет

E-mail: VigodchikovaY@info.sgu.ru

Статья посвящена математическим методам оценки финансовых рисков. Исследуются статистические приёмы, основанные на оценке степени колебаний финансовых показателей, приводится анализ взвешенных сроков финансовых инструментов. Предлагается приём расчёта указанных показателей для портфеля финансовых активов. Рассматривается задача равномерного снижения риска портфеля.

**Ключевые слова:** финансовые активы, доходность, риск, дюрация, портфельное инвестирование.

### The Methods of Financial Risk's Valuing

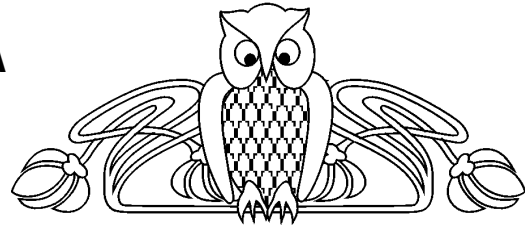
I.Yu. Vigodchikova

This paper is devoted to the financial risk's valuing by mathematics' methods. Is studied statistic's methods based at valuing financial indexes fluctuation's scale. The weighted periods of financial instruments are analyzed. Is suggested the index's calculation for financial portfolio. Considered the problem of uniform portfolio risk's minimizing.

**Key words:** financial asserts, profitability, risk, duration, portfolio investment.

Поскольку любое инвестиционное решение сопряжено с риском потерь доходов, то этот риск необходимо так или иначе учитывать. К наиболее простым измерителям риска относят меры, характеризующие только неопределённость. Традиционно и вполне обоснованно неопределённость характеризуют с помощью показателя «волатильность» (изменчивость, неустойчивость во времени финансового показателя, например, рыночных цен акций, дохода), которую измеряют с помощью стандартного, или среднеквадратического отклонения, дисперсии и коэффициента вариации. Также рассматриваются показатели, характеризующие **средневзвешенные сроки действия финансового инструмента**.

При прочих равных условиях большим риском обладает инструмент с большим сроком. Однако непосредственное сравнение сроков финансовых инструментов с фиксированным поступлением доходов, типичным представителям которых являются облигации, далеко не всегда приведёт к правильным результатам, поскольку здесь не учитываются особенности распределения (профиль) поступлений денег во времени. Для учёта этого фактора – распределения сумм погашения обязательства во времени – применяют средний срок поступлений (*average life*), который обобщает сроки поступлений денег от инструмента (без учёта процентных платежей) в виде средней взвешенной арифметической величины.



В качестве весов берутся суммы поступлений.

Средний срок поступлений для инструмента с фиксированными доходами находят по формуле

$$T_a = \frac{\sum_{t=1}^n tS_t}{\sum_{t=1}^n S_t}, \quad (1)$$

где  $n$  – общий срок инструмента,  $t$  – сроки платежей,  $S_t$  – суммы поступлений (без купонного дохода).

Целесообразно учитывать ценность денег во времени. Весовыми коэффициентами считаются дисконтированные суммы поступлений, и рассматривается эквивалентный срок инструмента:

$$T_e = \frac{\sum_{t=1}^n tS_t v^t}{\sum_{t=1}^n S_t v^t}, \quad (2)$$

где  $n$  – общий срок инструмента,  $t$  – сроки платежей,  $S_t v^t$  – дисконтированные суммы поступлений,  $v^t = (1+r)^{-t}$  – дисконтирующий множитель по ставке  $r$  на срок  $t$ . Ввиду того, что  $r > 0$ ,  $T_e < T_a$ .

**Пример 1.** Найдём 2 варианта среднего взвешенного срока поступлений по обязательству, которое обеспечивает поступление денег через 2, 3 и 5 лет в размерах 100, 100 и 400 тыс. руб. Находим

$$\sum_t tS_t = 2500, \quad \sum_t S_t = 600.$$

Средний срок поступления  $T_a$  составит 4.17 года. Если рыночная ставка  $r = 16\%$ , то с учётом потери стоимости денег во времени получаем

$$\sum_t tS_t \cdot 1.16^{-t} = 1293, \quad \sum_t S_t \cdot 1.16^{-t} = 329.$$

Средний эквивалентный срок поступления  $T_e$  составит 3.93 года.

Вариант среднего срока, широко распространённый в современной практике измерения финансового риска, получил название дюрация (*duration*)<sup>1</sup>. Дюрация – это эквивалентный срок, при расчёте которого учитываются все поступления, включая проценты. Понятие «дюрация» (англ. duration – длительность) впервые было введено американским учёным Фредериком Маколи в 1938 г. Этот показатель играет важную



роль при анализе долгосрочных ценных бумаг с фиксированным доходом. Дюрация применяется в качестве одного из косвенных подходов к количественной оценке риска долговых инструментов. При расчёте дюрации по облигациям в качестве процентной ставки часто выбирается внутренняя норма доходности.

Оценка внутренней стоимости облигаций<sup>2</sup> обычно производится на основании дисконтирования всех доходов, которые она принесёт:

$$P_{\text{вн}} = \sum_{t=1}^n \frac{d_{\text{куп},t}}{(1+r)^t} + \frac{P_{\text{н}}}{(1+r)^n}. \quad (3)$$

Здесь  $n$  – число лет, которые остаются до погашения бумаги (например, если облигация выпущена на 10 лет, а 7 лет уже прошло, то следует взять  $n = 3$ );  $d_{\text{куп},t}$  – годовой купонный доход;  $r$  – доходность по альтернативному варианту (или доходность до погашения облигации);  $P_{\text{н}}$  – номинальная цена.

Доходность по облигациям<sup>3</sup> характеризуют показателями текущей доходности, доходности к погашению и обещанной (внутренней) доходности.

Текущая доходность облигаций с фиксированной ставкой купона определяется по формуле

$$D_{\text{тек}} = \frac{d_{\text{куп}}}{P}$$

где  $P$  – текущая рыночная цена облигации.

Доходность к погашению (валовая доходность) представляет собой годовую доходность, которую обеспечит себе инвестор, если, купив облигацию, продержит её до погашения:

$$D_{\text{пог}} = \frac{d_{\text{куп}} + (P_{\text{н}} - P) / n_{\text{пог}}}{P},$$

где  $d_{\text{куп}}$  – купонный доход за 1 год,  $P_{\text{н}}$  – номинал,  $P$  – текущая рыночная цена,  $n_{\text{пог}}$  – число лет до погашения.

Для расчёта внутренней нормы доходности по облигациям  $r_{\text{об}}$  внутреннюю стоимость приравнивают к текущей рыночной цене и решают уравнение<sup>4</sup>

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{d_{\text{куп},t}}{(1+r_{\text{об}})^t} + \frac{P_{\text{н}}}{(1+r_{\text{об}})^n}. \quad (4)$$

При расчете дюрации  $D_M$  часто используют условие равенства текущей рыночной цены и внутренней стоимости облигации, т.е. в качестве процентной ставки рассматривают внутреннюю норму доходности по облигации:

$$D_M = \frac{\sum_{t=1}^n t S_t v^t}{P}. \quad (5)$$

Здесь  $P$  – рыночная цена облигации,  $v = (1+r_{\text{об}})^{-1}$ .

Для портфеля, состоящего из финансовых активов с фиксированным доходом (например, из облигаций), дюрация находится как средняя взвешенная величина дюраций составляющих портфеля:

$$D_M = \sum_{i=1}^n \theta_i D_{M,i}, \quad (6)$$

где  $n$  – число видов активов,  $\theta_i$  – удельный вес  $i$ -го актива в стоимости портфеля,  $D_{M,i}$  – дюрация этого актива.

Дюрация портфеля может быть вычислена и по предыдущим формулам. Нужно лишь сопоставить суммы поступлений по всем составляющим портфеля с учётом их сроков.

При оценке стоимости облигаций важно установить зависимость между изменением цены облигации и изменением процентных ставок за определённый период. Изменение цены облигации зависит от размера купона и периода времени, оставшегося до погашения. Наиболее изменчивыми по цене являются облигации с низким купоном, а наименее изменчивыми – краткосрочные облигации с высоким купоном.

Критериями чувствительности облигаций к уровню процентных ставок являются модифицированная дюрация Маколи и критерий «одна восьмая».

Модифицированная дюрация является показателем чувствительности цены облигации к уровню рыночной процентной ставки  $r$  и находится по формуле

$$D_M^* = \frac{D_M}{1 + \frac{r}{m}},$$

где  $m$  – число выплат купонных доходов в году. В частности, для выплаты купона 1 раз в году, получаем

$$D_M^* = \frac{D_M}{1 + r}.$$

**Пример 2.** Приведём расчёт дюрации по облигации внутреннего валютного займа 7-й серии, выпущенной в 14.05.96 г., первая выплата купона по которой была произведена 14.05.97 по ставке 3%. Цена погашения равна номиналу (100 руб.), купон выплачивается 1 раз в год. Цена покупки (в день выпуска) 34.75 руб.

Рассчитывем внутреннюю доходность, решая уравнение:

$$34,75 = \sum_{i=1}^{15} \frac{3}{(1+r_{\text{об}})^i} + \frac{100}{(1+r_{\text{об}})^{15}}.$$

Получаем  $r_{\text{об}} = 13.2\%$ . Рассчитаем дюрацию, дисконтировав поступления по ставке 13.2% (используем формулу (5)):



$$D_M = 344.9 / 34.75 \approx 9.93.$$

При норме доходности  $r = 12\%$  модифицированная дюрация  $D_M^*$  составит  $9.93 / 1.12 \approx 8.86$ .

Используя полученное значение модифицированной дюрации, оценим влияние на цену облигации предполагаемого повышения рыночной процентной ставки с 12 до 12.5% при  $P = 34.75$ . Используем формулу:

$$\begin{aligned} \Delta P &\approx -PD_M^* \Delta r, \\ \Delta P &\approx -34.75 \cdot 8.86 \cdot (0.125 - 0.12) = \\ &= -1.5398 \text{ р.} \end{aligned}$$

К простым статистическим мерам риска, характеризующим колебания значений экономической переменной (цены, уровня доходности, процентной ставки и т.п), имевшим место в периоде наблюдения, можно отнести ряд показателей. Наиболее элементарным из них является размах – диапазон значений. Чем шире размах, тем ситуация более неопределённая и, вероятно, выше риск. Очевидно, что для финансового анализа размах мало что даёт, поскольку он определяется только двумя крайними значениями переменной. Мера риска, которая в отличие от размаха обобщает все наблюдавшиеся значения выбранной характеристики, – это волатильность (*volatility*). В широком смысле под волатильностью понимают изменчивость, вариацию во времени величины финансового или экономического показателя. Волатильность как меру риска обычно характеризуют с помощью широко распространённого статистического параметра – стандартного, или среднего квадратического отклонения ( $\sigma$ ).

Другая распространённая статистическая мера изменчивости, функционально связанная со стандартным отклонением, – дисперсия ( $D = \sigma^2$ ). Чем больше стандартное отклонение, или дисперсия, тем, очевидно, выше неопределённость в величине соответствующей характеристики и, следовательно, выше риск. Волатильность в виде стандартного отклонения, или дисперсии, используется как непосредственная мера риска, так и в качестве одной из важнейших величин, применяемых в более сложных методиках измерения риска, например, при определении чувствительности цен облигаций и опционов, а также при расчёте стоимости под риском.

Для сопоставления различных экономических тенденций по степени волатильности удобнее применять относительный показатель – коэффициент вариации.

Целесообразность операций с любым финансовым активом оценивается с помощью двух взаимосвязанных характеристик: доходность – риск. Эту пару часто называют эффективностью.

Степень важности каждой из этих характеристик (приоритет) определяется инвестором в

зависимости от целого ряда условий. В некоторых случаях удаётся подобрать структуру портфеля, для которого одна из характеристик зафиксирована, а другая оптимальна.

Доходность портфеля, очевидно, равна средней взвешенной величине<sup>5</sup>:

$$R = \sum_{i=1}^n \theta_i R_i, \quad (7)$$

а волатильность (стандартное отклонение портфеля) –

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n \theta_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=1+i}^n \theta_i \theta_j \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j}, \quad (8)$$

где  $n$  – число видов активов,  $\theta_i$  – доля этого актива в портфеле,  $R_i$  – доходность  $i$ -го актива,  $\rho_{ij}$  – коэффициент парной корреляции между активами  $i$  и  $j$ .

Для оптимизации портфеля финансовых активов обычно решается задача субоптимизации, то есть фиксируется один критерий (например, минимальная доходность портфеля) и оптимизируется другой (например, квадрат риска). Такую задачу предложил в 1952 г. американский экономист Г. Марковиц<sup>6</sup>. Однако если дисперсию того или иного актива как-то удаётся оценить по историческим данным, то с корреляциями дело обстоит гораздо сложнее. Самым простым способом является пренебрежение корреляционными взаимосвязями в задаче Г. Марковица (коэффициенты парной корреляции считаются равными нулю). В некоторых случаях найти портфель с меньшим реальным риском позволяет следующая задача (равномерного снижения риска).

Пусть  $\theta_i$  – доли активов  $n$  видов, из которых инвестор формирует портфель. Задана желаемая доходность портфеля  $m_p$ . По результатам наблюдений за доходностями этих активов найдены оценки их математических ожиданий  $m_i$  и дисперсий  $\sigma_i^2$ . Требуется равномерно распределить риски ( $\sigma_i$ ) между всеми активами, взвесив их по долям активов в портфеле, за счёт выбора этих долей:

$$\begin{aligned} \Phi(\theta) &:= \max_{i,j=1,n,i \neq j} (\sigma_i \theta_i - \sigma_j \theta_j) = \\ &= \max_{i,j=1,n,i < j} |\sigma_i \theta_i - \sigma_j \theta_j| \rightarrow \min_{\theta \in D}, \quad (9) \end{aligned}$$

$$D = \left\{ \begin{array}{l} \theta = (\theta_1, \dots, \theta_n) \in R_+^n : \\ \sum_{i=1}^n \theta_i = 1, \sum_{i=1}^n m_i \theta_i = m_p \end{array} \right\}. \quad (10)$$

Решение задачи (9)–(10) имеет строго положительные компоненты. Для случая трёх переменных решение найти достаточно просто.



Пример 3.

$$\Phi(\theta) := \max \left\{ \begin{array}{l} \left| \sqrt{0,33}\theta_1 - \sqrt{0,28}\theta_2 \right|, \\ \left| \sqrt{0,33}\theta_1 - \sqrt{0,12}\theta_3 \right|, \\ \left| \sqrt{0,28}\theta_2 - \sqrt{0,12}\theta_3 \right| \end{array} \right\} \rightarrow \min,$$

$$1.83\theta_1 + 1.5\theta_2 + 1.3\theta_3 = 1.6,$$

$$\theta_1 + \theta_2 + \theta_3 = 1, \quad \theta_1 \geq 0, \quad \theta_2 \geq 0, \quad \theta_3 \geq 0.$$

Результат:

$$\theta^* \approx (0.40154; 0.43592; 0.162542),$$

$$\Phi(\theta^*) \approx 0.17.$$

Примечания

- <sup>1</sup> См.: *Четыркин Е.М.* Финансовые риски. М.: ДЕЛО, 2008. С. 70.
- <sup>2</sup> *Политковская И.В.* Оценка стоимости ценных бумаг. М.: Академия, 2008. С. 114.
- <sup>3</sup> См.: *Выгодчикова И.Ю.* Оценка доходности финансовых активов. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2009. С. 42.
- <sup>4</sup> *Выгодчикова И.Ю.* Процентный анализ финансовых потоков. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2008. С. 29.
- <sup>5</sup> Финансовая математика: математическое моделирование финансовых операций: Учеб. пособие / Под ред. В.А. Половникова, А.И. Пилипенко. М.: Вузовский учебник, 2007. С. 168.
- <sup>6</sup> Цит. по: *Дудов С.И.* Оптимальное портфельное инвестирование. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2008.



## УПРАВЛЕНИЕ

УДК 005 (075.8)

### ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Л.И. Дорофеева

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

Статья посвящена рассмотрению проблем формирования инновационной культуры, культуры непрерывного обучения и изменений, которая является необходимым элементом обучающейся организации. Раскрыты характеристики и функции инновационной культуры, которые поддерживают перманентные инновации и обеспечивают внутреннюю интеграцию и долгосрочную внешнюю адаптацию организации. Сформулированы характеристики работников инновационной организации и ее внутренние и внешние компетенции.

**Ключевые слова:** организационная культура, инновационная культура, функции инновационной культуры, характеристики работников инновационной организации, краткосрочная и долгосрочная адаптация, внутренние и внешние компетенции инновационной организации, обучающаяся организация.

#### Formation of Innovative Culture of an Organization

L.I. Dorofeyeva

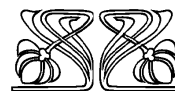
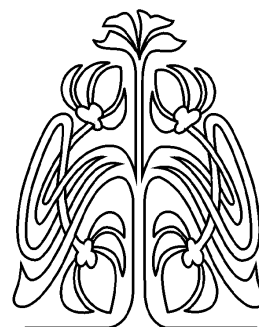
The paper is devoted to problems of formation of innovative culture, the culture of continuous training and changes, which is a necessary element of a self-training organization. Characteristics and functions of innovative culture are treated, which support permanent innovations and provide internal integration and long-term external adaptation of an organization. Characteristics of the personnel of an innovative organization and its internal and external competences are formulated.

**Key words:** organizational culture, innovative culture, functions of innovative culture, characteristic of the employees of an innovative organization, short-term and long-term adaptation, internal and external competences of an innovative organization, self-training organization.

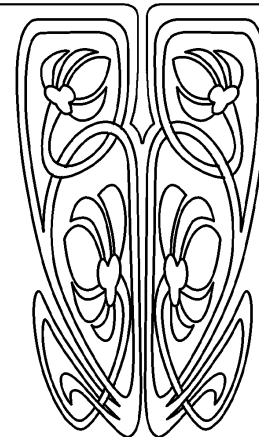
Организационная культура определяет уникальность и неповторимость каждой организации. Компании с сильной культурой, как правило, добиваются более высокой эффективности своей деятельности. В связи с этим процесс формирования сильной организационной культуры становится одной из стратегических целей предприятия, способствующих ее инновационному развитию. Сильная организационная культура определяется следующими составляющими:

- сильным лидерством;
- наличием четкой системы ценностей, признаваемой и разделяемой работниками компании;
- направленностью ценностей на достижение целей организации;
- степенью преданности работников ценностям организации.

Организационная культура – это совокупность главных предположений, ценностей, традиций, норм и образцов поведения, которые разделяются членами организации и направляют их поведение на достижение целей организации. Организационная культура – это сформировавшаяся на протяжении всего периода существования организации совокупность средств (инструментов) и правил адаптации организации к внешней среде и формирования ее внутренних отношений. Организационная культура позволяет выделить (идентифицировать) организацию во внешней среде, обеспечить эффективную интеграцию ее внутренней среды и, следовательно, результативность функционирования и выживания в долгосрочной перспективе (рис. 1).



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ



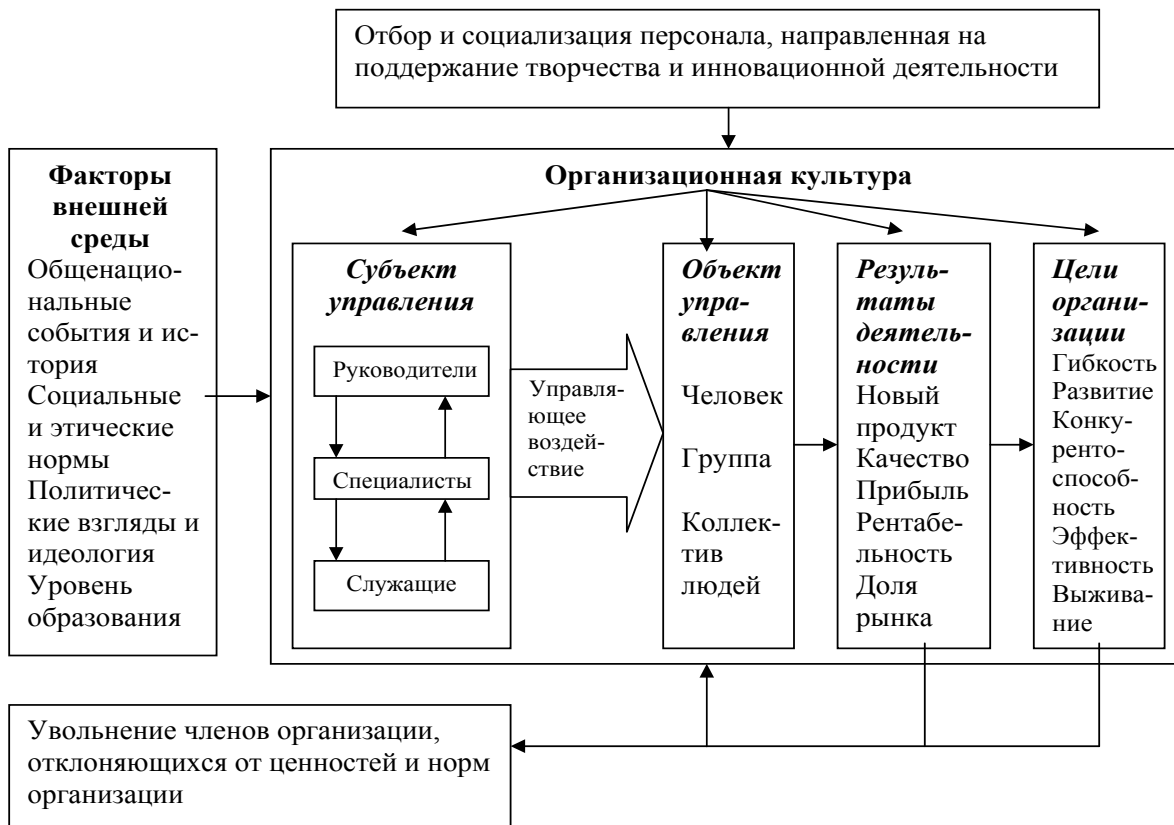


Рис. 1. Организационная культура, ее место и влияние на эффективность организации

Культура организации может или поддерживать и поощрять инновационную деятельность, или препятствовать ей. Она может стимулировать работников разрабатывать и реализовывать инновации или настраивать их на избежание инноваций. Степень поддержки организационной культурой инновационной деятельности значительно различается в разных организациях. Высокую степень поддержки обеспечивает инновационная организационная культура. Именно инновационная культура как совокупность ценностей, норм и образцов поведения обеспечивает восприимчивость людей к новым идеям, их готовность и способность поддерживать и осуществлять нововведения. Формирование инновационной культуры связано, прежде всего, с развитием и реализацией творческих способностей работников, которые состоят в способности генерировать новые идеи или увидеть новые возможности в существующих идеях.

Влияние организационной культуры на деятельность персонала осуществляется в направлениях, задаваемых ее функциями. Известный теоретик организационных процессов Э. Шайн рассматривает две основные функции культуры, реализация которых способствует правильному ее формированию<sup>1</sup>:

1) функция адаптации, которая заключается в том, что в культуре отбираются и закрепляются релевантные ценности и базовые положения – те,

что способны противостоять влиянию внешней среды (миссия и стратегия, цели, средства, измерение, корректировка);

2) функция интеграции, которая заключается в том, что в культуре организации развивается и поддерживается комплекс взаимодействий между сотрудниками, который создает условия для решения проблем и совместного выполнения работы (формирование общего языка, определение границ организации и критериев для включения и исключения, распределение власти и статусов, развитие норм и близких связей, дружбы и любви, определение поощрений и наказаний, объяснение необъяснимого – идеология и религия).

В современных организациях для поддержания и стимулирования инновационной деятельности культура должна выполнять следующие функции:

- формирование имиджа инновационной организации, отличающего ее от любой другой;
- создание благоприятного климата для развития чувства общности, сплочения работников организации в единый коллектив, члены которого осознают взаимосвязь своих целей с целями организации, верят в ее будущее и ориентированы на инновации;
- создание условий для реализации творческого потенциала работников;
- обеспечение поддержания ценностей, правил и норм поведения, стимулирующих ин-



новационную деятельность, создание и распространение нововведений;

- социализация вновь нанимаемых работников, направленная на поддержание творчества и инновационной деятельности;
- направление действий членов организации на достижение организационных целей, поощряющих инновационную деятельность;
- усиление вовлеченности работников в дела организации и преданности ей;
- формирование и контроль образцов поведения, целесообразных в инновационной организации.

Имидж организации является одним из составляющих ее репутации и входит составной частью в структуру нематериальных активов. Имидж – обобщенный образ организации в глазах целевой аудитории, акцентирующий внимание на ее лучших качествах, повышающий авторитет у потенциальных потребителей. Лучшим качеством инновационной организации является перманентная инновация как единственный способ создания устойчивого конкурентного преимущества. При формировании имиджа важную роль играют:

- выбор названия организации;
- формулирование миссии и целей организации;
- наличие известных брендов товаров и услуг;
- оформление мест потребления товаров.

Социализация в коллективе является первым и, пожалуй, главным шагом к тому, чтобы сделать труд работника как можно более творческим и производительным. Социализация личности представляет собой адаптацию личности к окружающей среде, усвоение ею существующих ценностей, принципов и норм поведения, изменение индивидуальных установок в случае их несоответствия организационным. Если руководство заинтересовано в успехе работника на новом месте работы, то оно должно всегда помнить, что организация – это общественная система, а каждый работник – это личность и, следовательно, проводить мероприятия, направленные на скорейшее и безболезненное вхождение сотрудника в коллектив<sup>2</sup>.

В ходе адаптации новые работники узнают:

- неписанные правила организации;
- кто обладает реальной властью;
- каковы реальные шансы на должностное продвижение и увеличение вознаграждения;
- поведенческие стандарты, которым они должны будут следовать, выполняя свои обязанности;
- в каком виде принято приходить на работу;
- как принято распоряжаться рабочим временем, а также временем, отведенным для отдыха.

В связи с этим можно сказать, что успех работников на новом месте в большей мере определяется не содержанием работы, а теми социальными условиями, в которых она осуществляется. Поэтому для успешного вхождения в организацию необходимо изучение системы ценностей, правил,

норм и поведенческих стереотипов, характерных для данной организации. Установление этих норм и ценностей и соответствующее их описание является важной задачей руководства, в частности лиц, ответственных в организации за кадровую работу.

Характеристиками работников инновационной организации являются:

- **ценности:** ориентация на потребителя; стремление к инновациям, открытость новому, риск, творчество, активность, взаимное доверие, благоприятный климат в коллективе, ответственность, открытые коммуникации, участие персонала в принятии решений, терпимое отношение к неизбежным неудачам и даже поощрение ошибок, восприятие их как возможность получить новые знания, опыт; самообучаемость;

- **качества характера:** лидерство, уверенность в себе, готовность к изменениям, гибкость, независимость, решительность, оригинальность мышления, любознательность, проницательность, отсутствие авторитетов, открытое выражение своих взглядов и готовность к дискуссии, целеустремленность, настойчивость, оптимизм;

- **навыки:** поиск и анализ информации, способность понять взгляды и позиции других людей, проведение переговоров, умение убеждать, слушать, умение работать в команде, брать на себя риск и ответственность, умение меняться;

- **знания:** стратегическое управление, управление изменениями, инновациями, маркетинг, управление рисками, проектами и др.

Основными сторонами жизнедеятельности организации, ценностные, поведенческие и нормативные характеристики которых в первую очередь должен изучать человек, входящий в организацию, являются миссия и основные цели организации, допустимые и предпочтительные средства для их достижения. В самых общих чертах цель организации, функционирующей в постоянно меняющейся среде, состоит в выживании организации в долгосрочной перспективе на основе устойчивого развития. Выживание в такой неопределенной среде осуществляется через адаптацию организации к внешней среде и изменение самой среды функционирования организации. Адаптация подразумевает изменение организации, ее стратегии, продукта, структуры, технологии, людей и организационной культуры (рис. 2). В связи с этим менеджмент современных организаций должен быть сфокусирован на изменениях, в основе которых лежат инновации.

В свою очередь, цель выживания в долгосрочной перспективе может быть представлена как система целей, имеющих более конкретные характеристики:

- создание, поддержание и изменение потенциала предприятия, включая его инновационную составляющую, обеспечение его соответствия внешней среде;

- удовлетворение требований к предприятию извне и предъявление своих требований к окружению;



Рис. 2. Временная модель адаптации и выживания предприятия

• реализация экономических интересов и целей внутренних стейкхолдеров организации (работников, собственников, менеджеров).

Представляется, что краткосрочная адаптация и реализация целей в краткосрочной перспективе осуществляется, во-первых, через такую функцию, как сокращение уровня неопределенности внешней среды предприятия посредством ее информационного мониторинга и прогнозирования тенденций развития. Цель такого мониторинга и прогнозирования тройка: выявить позиции и потенциал конкурентов, найти надежных поставщиков ресурсов и свободные «ниши» для продвижения новых продуктов, разрабатываемых предприятием.

Второй функцией краткосрочной адаптации организации является создание зоны стабильности и контроля ее внешней среды. Основой такой стабильности является формирование межфирменных связей и взаимодействий предприятия на входах и выходах. Эти связи обеспечивают устойчивость и самоорганизацию хозяйствующих субъектов, осуществляемую в направлении взаимной адаптации организаций к условиям неопределенности их внешнего окружения. В перспективе межфирменное взаимодействие направлено на установление партнерских отношений с поставщиками, потребителями и конкурентами

для приобретения контроля над рыночным пространством, в том числе на основе реализации нововведений. Они выступают как союзники в деле создания рынков и как конкуренты при разделе рынков.

Структурированные межфирменные отношения и контроль за средой позволяют реализовать следующую функцию – поддержание непрерывного потока необходимых ресурсов, включая общественную поддержку продуктов и политики организации. Необходимо отметить, что основными ресурсами в современных условиях являются информация, новые идеи, знания, технологические нововведения и человеческие ресурсы.

В связи с этим конкурентоспособными могут быть только те предприятия, которые развиваются по законам социотехнических систем, объединяющих воедино технический и человеческий ресурс на основе командной работы. Это означает, что эффективное функционирование организации, ее своевременное приспособление к изменяющейся среде можно обеспечить лишь при условии согласованного взаимодействия технической и социальной подсистем.

Создание условий сбалансированного взаимодействия технической и социальной подсистем становится необходимой функцией экономического поведения инновационной организации. В





социотехнической системе человек не отчужден от производственного процесса, он не только профессионально компетентен, но и инициативен. Он хорошо ориентируется как на своем рабочем месте, так и в работе предприятия в целом, что позволяет стать активным участником хозяйственной деятельности организации. Это изменяет отношения между работниками и управляющими, а также между самими работниками. Данные изменения проявляются в сотрудничестве между указанными партнерами, вовлеченности персонала в принятие решений, превращении работника из управляемого объекта в субъекта производственного, управленческого и социального процессов в организации.

Обеспечение сотрудничества и вовлеченности работников в дела организации на основе консолидации интересов и взаимного контроля деятельности внутренних агентов способствует реализации ценностей инновационной организации: командное творчество, новаторство на каждом рабочем месте, рост ответственности, взаимное доверие, открытые каналы коммуникаций, горизонтальное общение, готовность изменять свои убеждения и поведение, право на ошибку, саморазвитие.

Возможными способами поддержки инноваций являются:

- распространение примеров положительно-го опыта инновационной деятельности, иллюстрирующих ее важность, поощряющих работников рисковать, продвигать свои новые идеи;
- четкие распоряжения в отношении инновационной деятельности и участия в инновационных проектах, которые подчеркивают важность и необходимость такого участия для дальнейшей профессиональной или должностной карьеры работников;
- система вознаграждений, поддерживающая нововведения;
- разработка программ партисипативного управления, которые стимулируют творчество и новаторство в организации;
- создание эффективной системы подачи рационализаторских предложений и изобретений;
- определение способов институционализации права на ошибку, например, благодарность за участие в проекте, который был прекращен из-за невозможности его реализации, гарантия участия в новых проектах;
- разработка программ организационного развития и непрерывного обучения персонала.

Имея большое число стейкхолдеров, предприятие зависит от степени удовлетворения ими своих ожиданий и требований. Поэтому оно должно не только принимать во внимание разные, зачастую противоречивые цели и интересы партнеров, но и соблюдать определенный баланс между ними, согласовывать их.

Следует согласиться с некоторыми авторами, которые считают, что отсутствует база для

определения и упорядочения важности требований стейкхолдеров к организации. Возможным, но не лучшим решением проблемы предлагается удовлетворение в большей степени интересов тех стейкхолдеров, которые в данный момент контролируют наиболее ценные для организации ресурсы. В связи с этим появляется функция балансирования интересов и целей предприятия с интересами его основных стейкхолдеров, заинтересованных в его эффективной деятельности. Обязательным условием достижения указанного баланса становятся отношения сотрудничества, ориентированные на решение проблем не только с позиций самой организации, но и с позиций ее агентов и контрагентов. А это предполагает предоставление (а не запрашивание) необходимой информации друг о друге, что позволяет вносить коррективы в свою деятельность на основе текущей информации. Наличие не просто информационных, а коммуникационных каналов между партнерами позволяет улучшить принятие решений и быстро и гибко реагировать на изменения внешней среды.

Центральным контрагентом (партнером) предприятия является покупатель, поэтому важным условием балансирования интересов основных стейкхолдеров организации является создание доверительных отношений с покупателями на основе повышения степени их удовлетворенности. Эти отношения активизируют свободный обмен информацией (идеями) между компанией и ее покупателями, что ведет к усилению инновационной деятельности в ней и к появлению следующего поколения новой продукции.

Основой доверительных отношений является способность организации обеспечивать необходимое количество и качество продукции в соответствии с выявленными предпочтениями и требованиями покупателей, приспособление продуктов к их индивидуальным запросам, выделение своих продуктов из числа обычных, традиционных товаров конкурентов посредством создания уникальных особенностей производимых товаров, производство новых товаров и формирование на их основе новых потребностей. Такие изменения требуют не только гибкости реакции предприятия и его организационной перестройки, но и осуществления инноваций.

Показателями наличия доверительных отношений с покупателями могут быть прибыль, объем продаж, рыночная доля, количество обслуживаемых покупателей, возвращенных товаров, их безопасность и жизненный цикл, количество моделей товара, в том числе новых и произведенных по заказу, и т.д.

Инновационные организации могут повысить степень доверия потребителей следующими методами:

- выполнение данных обещаний;
- внимательное отношение к жалобам, которые воспринимаются как возможность обучиться и улучшить продукт;



- продажи, основанные на кооперации с потребителями для осознания последними преимуществ нового товара.

Перечисленные функции осуществляют краткосрочную адаптацию организации. Она должна иметь индикаторы краткосрочной адаптации, позволяющие оценивать вероятность выживания в долгосрочном периоде. Таковыми могут быть производительность, эффективность, качество продукта, норма прибыли, гибкость, инновационность, аварийность, текучесть кадров, количество невыходов на работу, моральное состояние и удовлетворенность работников, цена акции, доля рынка, репутация предприятия, наличие долгосрочных контрактов, соглашений о сотрудничестве с партнерами, возможность получения полной, точной информации и вовремя, возможность контролировать отношения с партнерами.

Краткосрочная адаптация обеспечивает конкурентоспособность организации, которая представляет собой относительную оценку преимуществ организации, ее продуктов и позволяет с большей эффективностью удовлетворять потребности потребителей. Конкурентоспособным является то предприятие, которое обладает механизмами координации и контроля на входах и выходах, занимает наиболее устойчивые позиции на выбранных рынках и способно их сохранить.

Обеспечение, поддержание и повышение конкурентоспособности на основе перманентной инновации представляет функцию долгосрочной адаптации инновационной организации. Ее конкурентоспособность снижается, когда недостаточно эффективно реализуются функции краткосрочной адаптации, то есть организация не в состоянии выпускать то, чего требуют покупатели, неспособна осуществлять инновации, когда нарушен баланс интересов ее основных контрагентов, не обеспечивается сотрудничество между руководством и персоналом и т.д. Конкурентоспособность отражает продуктивность, результативность использования ресурсов и зависит от внутренних и внешних компетенций, а также динамических способностей организации (см. рис. 3).

Под внутренними и внешними компетенциями понимаются факторы, которые обеспечивают предприятию существенные конкурентные преимущества. Как правило, для создания таких преимуществ требуется значительный период времени.

К внутренним компетенциям инновационной организации можно отнести следующие:

- сильная организационная культура, поддерживающая инновации;
- наличие уникальных технологий, не доступных конкурентам;
- наличие квалифицированного, творческого и инициативного персонала, способного предложить новую идею, новый продукт. Такой персонал нелегко может быть найден на рынке и на его подготовку требуется значительное время;

- наличие отработанных и эффективных бизнес-процессов (управление знаниями, управление проектами, логистика, сбыт, маркетинг, стратегическое планирование, мотивация персонала и т.д.);

- НИОКР (ноу-хау, способность создавать и распространять инновации).

К внешним компетенциям относятся:

- связи и доверительные отношения в сети с поставщиками и потребителями, которые стимулируют инновации;
- возможности лоббирования своих интересов во властных структурах;
- наличие «раскрученной» торговой марки, под которой можно выводить на рынок новые товары;
- способность обеспечивать финансирование инновационных проектов в требуемом объеме и по приемлемой стоимости (связи с финансовыми институтами и инвесторами).

Для успеха в конкурентной борьбе не столько важно, какими активами обладает компания в данный момент. Важно то, с какой скоростью она способна находить, создавать необходимые активы и развивать их для осуществления быстрой реакции на изменение внешней среды, т.е. важны динамические способности компании. Важнейшим активом, формирующим динамические способности организации, являются инновации. Сетевое сотрудничество усиливает эти способности, так как основа существования сети – способность организации быстро устанавливать нужные связи, находить новые формы взаимодействия, чтобы вместе ответить на вызов рыночных сил.

Таким образом, межфирменное сетевое взаимодействие увеличивает внешние компетенции и динамические способности фирмы, которые повышают ее конкурентоспособность, а развитие такого взаимодействия является второй функцией долгосрочной адаптации организации.

Третьей функцией долгосрочной адаптации организации является ее гибкое развитие на основе инновационных процессов, т.е. качественное совершенствование, трансформация внутренних процессов, рост. Гибкое развитие обеспечивается инвестированием средств таким образом, чтобы удовлетворить будущий спрос и требования внешней среды. Оно проявляется в диверсификации деятельности организации, осуществлении технологического прорыва, повышении качества товара, разработке новых продуктов, увеличении доли рынка, реализации программ обучения и развития человеческих ресурсов, повышении социальной ответственности, улучшении репутации и т.д. Все это обеспечивает инновационность организации, поддерживает и улучшает долгосрочную рыночную позицию и конкурентоспособность и является предпосылкой выживания предприятия в долгосрочной перспективе, несмотря на то, что такое использование ресурсов снижает возможности адаптации в краткосрочном периоде.



Перечисленные новые функции и свойства организации констатируют появление ее нового типа – обучающейся организации. Обучающаяся организация – это некая система воззрений, теоретический взгляд на будущее организации, которая функционирует в постоянно меняющейся среде и поэтому сама должна непрерывно изменяться и обучаться новому. Она может быть определена как компания, в которой каждый сотрудник занимается выявлением и решением проблем, обеспечивая организации возможность непрерывных экспериментов, изменений и усовершенствований, что благоприятствует ее росту, обучению и достижению целей. основополагающая идея обучающейся организации – ориентация на разрешение проблем в противоположность ориентированным на достижение высокой эффективности традиционным компаниям<sup>3</sup>. Сотрудники такой организации осознают бизнес как целое, обладают полной информацией о деятельности организации, формулируют новые стратегии, несут ответственность за удовлетворение потребителей. В связи с этим проектирование обучающихся организаций должно осуществляться на основе изменений стратегии, структуры, лидерства, распределения властных полномочий, коммуникаций и культуры организаций.

Основным критерием возникновения обучающейся организации является участие сотрудников в разработке стратегии на основе той информации, которую они собрали, непосредственно взаимодействуя с потребителями, поставщиками и другими организациями. При этом сотрудники поощряются к новым идеям, экспериментам, новому опыту. Обеспечение сотрудничества в обучающейся организации предполагает развитие горизонтальных связей, командных форм труда, создания специальных групп и сетей, проектирование плоских децентрализованных структур управления. Переход на горизонтальные структуры управления предполагает перераспределение властных полномочий и наделение сотрудников властью. Это означает предоставление им информации, свободы, знаний, возможности приобретения профессионального опыта для принятия решений и эффективного выполнения возложенных на них задач. В обучающейся организации должен быть избыток информации, поэтому она имеет открытые каналы коммуникаций, в том числе и электронные. Каждый работник имеет право на получение необходимой ему информации и может обмениваться ею с любым сотрудником организации. Обучающиеся организации создаются лидерами-служителями, которые отдают себя другим людям и своему видению организации. Они готовы поделиться с подчиненными всем – властью, идеями, информацией, официальным признанием, они преданы организуемому сообществу, а

не собственным амбициям. Руководитель такой организации должен обладать умением выстраивать разделяемое всеми сотрудниками восприятие, помогать им увидеть проблему в целом и сообщать трудиться над ее решением<sup>4</sup>.

Фундаментом обучающейся организации должна быть сильная инновационная культура, культура непрерывного обучения и изменений. Она эгалитарна и создает ощущение общности, уважения и заботы каждого о каждом, когда каждый имеет возможность развивать свой потенциал. Эксперименты поощряются, а ошибки воспринимаются как необходимый элемент обучения. В таких организациях нет столовых, лифтов, мест парковки и т.д. для избранных. Уважение к сотрудникам основывается на их вкладе в достижение целей организации. В инновационной культуре ценятся и вознаграждаются создатели новых идей, товаров, процессов. Сама организационная культура постоянно совершенствуется и адаптируется вслед за происходящими изменениями.

Организационная культура современных российских компаний в большей мере соответствует культуре традиционных организаций, где преобладают такие ценности, как дисциплина, порядок, исполнительность, подчинение, низкая степень вовлечения персонала в процесс управления, отсутствие благоприятных условий для саморазвития интеллектуально-образовательного потенциала работников, противоположность интересов персонала и менеджмента. Проблемы такой организации можно охарактеризовать как «негибкость» и она не может обеспечить высокую мотивацию и активность персонала в решении возникающих проблем при создании устойчивого конкурентного преимущества для выживания в долгосрочной перспективе.

Современные экономические условия требуют от российских организаций постоянного совершенствования потребительских свойств и качества продукта, создания его уникальных особенностей, производства новых продуктов, учета индивидуальных требований потребителей. Этого невозможно добиться без формирования новой организационной культуры, поддерживающей перманентные инновации.

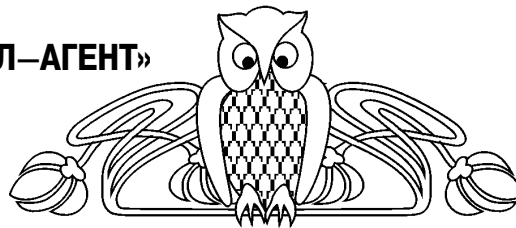
#### Примечания

- <sup>1</sup> Шейн Э. Организационная культура и лидерство. СПб.: Питер, 2002.
- <sup>2</sup> Грошев И. Особенности влияния организационной культуры на эффективность деятельности персонала фирмы // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 7. С. 115.
- <sup>3</sup> Дафт Р.Л. Менеджмент. СПб.: Питер, 2002. С. 719.
- <sup>4</sup> Там же. С. 721.



УДК 005.521

## ОСОБЕННОСТИ ОТНОШЕНИЙ «ПРИНЦИПАЛ–АГЕНТ» ИЛИ «ИНСАЙДЕРСКИЙ КАПИТАЛИЗМ» В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ



Л.Н. Леванова

Саратовский государственный университет  
E-mail: lidiya.levanova@gmail.com

Статья посвящена особенностям отношений «принципал–агент» в российском корпоративном управлении. Процессы приватизации сформировали модель корпоративного управления в России, представляющую собой «инсайдерский капитализм», в которой, как можно предположить, противоречие между собственниками и менеджерами сводится к минимуму. В силу этого при рассмотрении корпоративного управления российских предприятий следует опираться на концепцию соучастников, предметом которой является анализ отношений корпорации с собственниками, кредиторами, сотрудниками, клиентами, поставщиками, потребителями, государством, а также социальная ответственность корпорации.

**Ключевые слова:** стейкхолдеры, противоречие «принципал–агент», агентские издержки, теория соучастников, агентская теория, совет директоров.

**Features of the «Principal–Agent» Relations or «Insider Capitalism» in the Corporate Governance of the Russian Enterprises**

L.N. Levanova

The article is devoted features of relations of the principal – the agent in the Russian corporate governance. Privatization processes have generated corporate governance model in Russia, representing «insider capitalism» in which as it is possible to assume, the contradiction between proprietors and managers is reduced to a minimum. Owing to it, by consideration of a corporate governance of the Russian enterprises it is necessary to lean against the concept of the accomplices which subject is the analysis of relations of corporation with proprietors, creditors, employees, clients, suppliers, consumers, the state, and also a social corporate responsibility

**Key word:** stakeholders, «owner - manager» contradictory, agency costs, stakeholder's theory, agency theory, board of direction.

Новая и неоднозначная для российской науки управления область исследования «корпоративное управление» зародилась в 1932 г. в работе А. Берли и Ж. Минза «Современная корпорация и частная собственность»<sup>1</sup>, где впервые была рассмотрена проблема отделения контроля от собственности в публичных акционерных обществах. Данные авторы выявили, что к 30-м гг. XX в. развитие корпораций и фондового рынка привело к отделению собственности от управления и к появлению нового социального слоя профессиональных менеджеров. Согласно результатам проведенного ими исследования, 58% активов 200 крупных

компаний контролировалось менеджментом, в результате чего был сделан вывод о стремлении профессиональных менеджеров установить контроль над акционерной собственностью посредством образования «мультидробной корпорации», приводящий к формальному контролю акционеров.

Данные исследования положили начало формированию одной из доминирующих сегодня в корпоративном управлении концепции агентской теории (agency theory), разработанной американскими экономистами М. Дженсенем и У. Меклингом в 1976 г. для объяснения взаимоотношений внутри корпораций, рассматриваемых сквозь призму агентских издержек<sup>2</sup>. Агентские издержки – эта та величина потерь для инвесторов, которая связана с разделением прав собственности и контроля, с несопадением интересов собственников капитала и агентов, управляющих этим капиталом.

Как ни странно, общая заинтересованность в успехе бизнеса не подразумевает общности индивидуальных целей каждой группы, то есть их конгруэнтности. Управление и контроль осуществляется многоуровневой иерархией менеджеров, выполняющих предпринимательскую функцию, а собственники поставляют капитал для функционирования корпорации. В результате конфликт интересов «принципал–агент» или «менеджер–собственник» обусловлен тем, что, действуя строго в интересах принципала (собственника), агент (менеджер) может ущемлять интересы собственные, а, действуя в собственных интересах, менеджер ущемляет интересы собственника. Зачастую менеджеры, располагая информационным преимуществом и не ощущая контроля со стороны акционеров, используют ресурсы компании в собственных целях, искусственно раздувая свой статус в компаниях, или предпринимают необоснованно рискованные управленческие решения. А иногда и, наоборот, проявляют «организационную слабость», довольствуясь собственным стабильным положением в корпорации. Вследствие этого заключаемый с ними контракт неполон уже в силу невозможности определить степень влияния прилагаемых менеджером усилий на положение корпорации.

Таким образом, основополагающим предметом исследования в корпоративном управлении являются взаимоотношения между собственниками и менеджментом, их механизм и результативность, степень конгруэнтности целей, зависящие от структуры собственности, ее прозрачности,



концентрации и соответствующих прав акционеров. Так, например, в англо-американской модели корпоративного управления, имеющей место в Великобритании, США, Австралии и Канаде, где развитие экономики финансировалось путем мобилизации капитала на основе частного предпринимательства, работающего через механизм индивидуальных и независимых акционеров, собственность широко рассеяна. В результате возникает противоречие между теми, кто инвестирует значительный объем капитала, получая более значительное влияние при принятии решений, и мелкими держателями акций. Наличие множества акционеров, располагающих мелкими пакетами акций, позволяет, с одной стороны, устанавливать контроль над компанией при относительно небольших долях, с другой стороны, делает для мелкого акционера невыгодным участие в контроле над корпорацией. Издержки, связанные с контролем, оказываются выше потенциальных выгод.

В данных странах механизм взаимодействия между ключевыми участниками представляет так называемый треугольник корпоративного управления «менеджер – акционеры – совет директоров», результатом которого является формирование «агентских услуг» и величины агентских издержек. Развитый рынок контроля, отработанные процедуры слияний и поглощений и система денежной мотивации формируют рыночный контроль над корпорацией и менеджментом, минимизируя агентские издержки. Неудовлетворительная работа управляющих приводит к понижению рыночной оценки компании фондовым рынком, делая ее объектом для поглощения на рынке контроля. Следовательно, методы «пряника» и «кнута», а именно материальное вознаграждение менеджеров (бонусы, опционы на акции) и рынок корпоративного контроля (перераспределение собственности и контроля, ведущие к смене менеджмента) играют большую роль в корпоративном управлении данных стран и разрешении противоречия «принципал–агент».

Таким образом, чем больше степень дисперсии собственности, тем в большей мере проявляется данное противоречие. Следовательно, в зависимости от концентрации собственности будут доминировать те или иные методы и механизмы его разрешения. Но в какой форме будет возникать данное противоречие, если дисперсия собственности минимальна, а концентрация собственности максимальна? Какую геометрическую фигуру будет тогда представлять механизм взаимодействия основных участников корпоративного управления?

В такой ситуации в силу концентрации собственности внешние акционеры постепенно консолидируют контроль и сами начинают функционировать в качестве менеджеров или передают эти функции доверенному представителю, связанному с ними не окладом или формальным контрактом, а целым комплексом экономических и внеэ-

кономических интересов. В результате ключевой характеристикой таких моделей корпоративного управления является не «капитализм управляющих» как наемных работников высшего уровня, а «капитализм управляющих», ставших собственниками, или «инсайдерский капитализм»<sup>3</sup>. Такой капитализм является характерной особенностью многих российских корпораций, в которых в последнее время происходит фактическое отождествление управляющего и контролирующего акционера. Причиной данного явления является боязнь собственников утратить контроль над своими капиталами и финансовыми потоками, а также нестабильность экономической и политической конъюнктуры. Сформировавшуюся модель корпоративного управления в форме «инсайдерского капитализма» в российской экономике в последние пятнадцать лет подтверждают ряд исследований отечественных и западных экономистов.

В отличие от объективных процессов накопления капитала на основе частного предпринимательства, работающего через механизм индивидуальных и независимых акционеров, определяющей чертой формирования и распределения акционерного капитала в российской промышленности стало доминирование собственности инсайдеров. Данные процессы в стране происходили посредством ряда приватизационных механизмов: спонтанной приватизации в 1987–1991 гг., массовой приватизации в 1992–1994 гг., денежной приватизации в 1994–1997 гг., залоговых схем в 1995–1996 гг., а также точечной приватизации в 2000-х гг.

К 2005 г. в результате стагнации собственности внешних инвесторов, связанной с кризисом 1998 г., «перехватом» менеджерами собственности работников, скупки ваучеров средний пакет акций, принадлежавший администрации предприятий составил треть, и менеджеры стали представлять собой доминирующую группу собственников (табл. 1).

Данная статистика подтверждается специалистами «Левада-Центр», проводивших опрос руководителей 822 крупных и средних акционерных обществ секторов промышленности и связи в 2005 г. в 64 субъектах Российской Федерации<sup>4</sup>. В 82% предприятий, в основном приватизированных, корпоративное управление осуществляется в интересах доминирующих собственников, что свидетельствует о высокой степени ее концентрации, причем доминирующие акционеры непосредственно участвуют в управлении компаниями в качестве их топ-менеджеров в 48% компаний, а генеральный директор (председатель правления) являлся акционером компании в 63% случаях (табл. 2)<sup>5</sup>.

Таким образом, только в третьей части компаний не наблюдалось сращивания собственности и управления, причем данные компании были новыми или реорганизованными акционерными обществами.



Таблица 1

Распределение акционерной собственности в российской промышленности в 1995–2005 гг., %

Категории акционеров	1995	1997	1999	2001	2003	2005
Инсайдеры, всего	54.8	52.1	46.2	48.2	46.6	<b>53.2</b>
• Менеджеры	11.2	15.1	14.7	21.0	25.6	<b>31.5</b>
• Работники	43.6	37	31.5	27.2	21	17.7
Аутсайдеры, всего	35.2	38.8	42.4	39.7	44	<b>43.5</b>
Нефинансовые аутсайдеры, всего	25.9	28.5	32	32.4	34.4	33
• Сторонние физические лица	10.9	13.8	18.5	21.1	20.1	17.7
• Другие предприятия	15	14.7	13.5	11.3	14.3	15.3
Финансовые аутсайдеры	9.3	10.3	10.4	7.3	9.5	10.5
Государство	9.1	7.4	7.1	7.9	4.5	4.4
Прочие акционеры	0.9	1.7	4.3	4.2	5	3.2

Примечание. Сост. по: Капелюшников Р. Собственность и контроль в российской промышленности // Вопр. экономики. 2001. № 12; Капелюшников Р., Демина Н. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий // Вопр. экономики. 2005. № 2.

Таблица 2

Группировка АО по участию акционеров в управлении компанией

Крупные акционеры не являются менеджерами и директор–акционер	Крупные акционеры не являются менеджерами, но директор–акционер	Крупные акционеры–менеджеры, директор–акционер	Крупные акционеры–менеджеры, директор не является акционером
29%	23%	40%	8%

Согласно аналогичным исследованиям, проводимым Центральным экономико-математическим институтом РАН, доминирующее положение в корпоративном управлении занимает генеральный директор, который, как правило, сосредоточивает в своих руках огромную власть, оказывая во многих случаях существенное влияние на характер принимаемых решений. Согласно данным Института экономики переходного периода, в руках директорского корпуса в промышленности сосредоточено непосредственно 3.7% голосующих акций предприятий, еще 4% находятся на балансе акционерного общества и, следовательно, контролируются директором предприятия. К ним можно присоединить 12.8% акций, принадлежащих государству, которые генеральный директор может использовать для принятия нужного ему решения, и, наконец, ему же или близким ему лицам в принудительно-добровольном порядке в траст передаются 20.4% акций, распределенных между рядовыми работниками. В итоге получается, что под контролем генерального директора оказываются свыше 40% акций. Поскольку ни одна из остальных категорий акционеров не обладает более чем 17% акций, результат любого голосования по жизненно важным для предприятия вопросам оказывается вполне предсказуемым<sup>6</sup>.

Модель «инсайдерского капитализма» накладывает отпечаток на характер и структуру совета директоров, являющегося одним из основных субъектов корпоративного управления. В результате сращивания собственности, контроля и управления деятельность совета директоров в большинстве современных российских компаний

представляет дань формальным нормам права, что объясняется опять же спецификой процессов приватизации. В России большинство ОАО, будучи по форме открытыми, по своей сути не являются публичными, и совет директоров в них часто представляет собой некий симбиоз общего собрания акционеров и коллегиального исполнительного органа, поскольку входят в него крупнейшие акционеры, занимающие должности генерального директора и его заместителей (табл. 3).

Совет директоров оказывает сильное влияние на принятие корпоративных решений в акционерных обществах с совмещением собственности и управления в 64.3% компаний, а почти в 10% не оказывает вообще никакого влияния, что объясняется его преимущественно инсайдерским составом. В результате корпоративное управление в таких акционерных обществах существенно отличается от «классического», характерного для англо-американской модели, и больше соответствует японской модели, где совет директоров состоит из внутренних участников: исполнительных директоров, управляющих, руководителей крупных отделов корпорации и Правления, продолжительность работы которых зависит от финансового состояния компании и политики основного банка и членов кэйрэцу<sup>7</sup>.

Западная «классика» более или менее применима в России лишь в небольшом количестве крупнейших ОАО, таких как «Газпром», «ЛУКОЙЛ» или при стремлении выйти на финансовые рынки США («ВымпелКом»). Предпочтение в качестве образца европейской и японской моделей совета директоров и полагание в

Таблица 3<sup>8</sup>

Структура совета директоров, в % к общему числу членов совета по каждой группе АО

Представители в совете директоров	По выборке	АО, где собственность и управление	
		совмещены	разделены
Менеджеры АО	46.7	54.4	26.3
Рядовые работники, профсоюз	5.0	5.5	3.5
Федеральные органы власти	2.3	2.2	2.4
Региональные и местные органы власти	3.0	2.8	3.4
Крупные внешние акционеры	32.2	25.2	50.7
Мелкие внешние акционеры	4.3	4.5	3.8
Независимые директора	6.0	4.9	8.8
Число членов совета	6.6	6.6	6.7

большей мере на внутренние механизмы мониторинга объясняется относительной неразвитостью внешних механизмов корпоративного управления: фондового рынка и рынка корпоративного контроля. Но заметим, что в отличие от российской специфики совета директоров, отстаивающих в основном интересы менеджеров, в германской и японской моделях в советах директоров более широко представлены интересы других участников бизнеса, например, банков и других институциональных инвесторов, а также правительств. А отечественное корпоративное управление характеризуется крайне низкой долей финансовых институциональных инвесторов в собственности промышленных предприятий.

В результате геометрическая фигура, представляющая инсайдерский механизм корпоративного управления, имеет вид круга или окружности, в котором основными участниками корпоративного управления являются менеджеры, имеющие крупные пакеты акций, сами формирующие совет директоров и входящие в него, а также принимающие стратегические решения по поводу развития компании. В результате основные взаимоотношения возникают между менеджерами, а проблема «принципал–агент» отходит на второй план, порождая другие противоречия.



Механизм «инсайдерского капитализма» корпоративного управления российских компаний

Таким образом, сращивание собственности и контроля на отечественных предприятиях сглаживают агентскую проблему, хотя внутрикорпоративные споры в целом по выборке наблюдаются на каждом четвертом АО, но в то же время порождают ряд других проблем. Так, ответственность генерального директора и менеджмента в целом перед общим собранием акционеров может снижаться, а власть, которой они пользуются, увеличиваться в силу пакета их акций. На 63% российских предприятий фактически происходит сращивание собственности и управления, вследствие чего генеральный директор сохраняет рычаги влияния, и при принятии стратегических решений вполне возможно игнорирование позиций низших уровней менеджмента. Вследствие этого могут не получать своевременного разрешения возникающие противоречия между руководством и коллективом, между топ-менеджерами и менеджерами низших звеньев, обостряться внутрипроизводственные конфликты, ухудшаться управляемость, снижаться возможности мобилизации коллектива в случае необходимости непредвиденного выполнения срочных работ, увеличиваться производственные и коммерческие риски, усиливаться авторитарность управления.

На данную специфику накладываются и особенности самих менеджеров, класс которых сформировался в результате приватизации и рыночных реформ. В российской промышленности сформировались три различных типа менеджмента. Первый представляется высшим руководством предприятий, прочно закрепившимся на занятых позициях и не меняющимся на протяжении многих лет. К началу 2000-х гг. генеральных директоров промышленных предприятий со стажем работы более 10 лет насчитывалось практически 50%. Данный менеджмент представляет руководителей советской модели, который всё ещё присущ не только государственным предприятиям, министерствам и ведомствам, органам местного управления, но и подавляющему большинству приватизированных организаций, во главе которых стоят бывшие государственные



руководители. С одной стороны, преимуществом такого руководящего состава является их знание производства почти с нуля, так как почти 70% директоров, прежде чем возглавить предприятие, работали на нем раньше, причем многие начинали простыми рабочими. С другой стороны, данный вид менеджмента, за редким исключением, не поддается профессионализации в силу преклонного возраста, неадекватного образования, административных стереотипов, принадлежности к определенным региональным кланам, отсутствия мотивации развития организации и заинтересованности в личном обогащении.

Второй тип менеджмента – менеджмент «здорового смысла» – наблюдается на предприятиях, где директорам не удавалось долго удерживаться на своих постах или в новых частных компаниях, среди руководителей которых немало инженеров, химиков, программистов, но практически отсутствуют управленцы-профессионалы. Зачастую в данных компаниях встречается соединение в одном лице главного руководителя и собственника – ведущего акционера компании. Согласно рейтингу «Топ-1000 российских менеджеров», основную часть управленцев представляют менеджеры данного типа (табл. 4).

Таблица 4<sup>9</sup>

Рейтинг «Топ-1000 российских менеджеров»

Ф.И.О.	Компания	Специализация высшего образования	Дата вступления на руководящие должности
Авен П.О.	«Альфа-банк»	Экономика	1994 г.
Алекперов В.Ю.	ЛУКОЙЛ	Инженерия	1992 г.
Богданов В.Л.	«Сургутнефтегаз»	Инженерия	1992 г.
Богданчиков С.М.	НК «Роснефть»	Инженерия	1997 г.
Варданян Р.К.	«Тройка Диалог»	Экономика	1996 г.
Вексельберг В.Ф.	Группа компаний РЕНОВА	Инженерия	1991 г.
Выборнов С.А.	АКАПРОСА	Международные отношения	1998 г.
Евтушенков В.П.	АФК «Система»	Химия	1993 г.
Дерипаска О.В.	«Базовый элемент»	Физика	1994 г.

Преимуществом молодого менеджмента является его рыночное мышление, аналитические способности благодаря техническому и академическому образованию, эти люди имеют серьезные мотивы к развитию своего бизнеса, что является весомой предпосылкой для их профессионализации. Они деловиты, энергичны, их действия зачастую нестандартны и ломают устаревшие нормы поведения в деловой жизни, экономике, политике, культуре, искусстве.

Третий тип менеджмента представлен западными фирмами, несущими западную культуру менеджмента и способствующими повышению уровня профессионализации менеджмента, как через персонал самих фирм, так и через партнеров, в первую очередь из числа предприятий второй группы.

Но, несмотря на выделенные группы, российскому менеджменту присущи национальные особенности, так как даже большинство менеджмента «здорового смысла» изначально являлись комсомольскими работниками, работниками цехов, инженерами советских предприятий. В результате директивность, высокая структурированность задания, широкое использование тактики манипулирования, жесткий контроль, отсутствие обратных связей между менеджментом средних и низших звеньев и возможности влияния на принятие решения, должностная власть присущи современному менеджменту.

Таким образом, в России в реальности сформировалась собственная, ни на какую другую не похожая модель управления корпорациями со своим специфическим характером формирования взаимоотношений собственников и менеджеров, при котором проблема «принципал–агент» уходит на второй, а может быть, и на третий план. А на первый выходят внутрикорпоративные взаимоотношения между менеджерами различного уровня, между работниками и менеджерами, между корпорацией как таковой и обществом, обостряется проблема ее социальной ответственности.

В результате такой специфики формирования и развития отношений собственности и управления в России уже выработанные определения корпоративного управления западными учеными и специалистами практиками требуют некоторого уточнения. Хотя в силу сравнительно недавнего становления корпоративного управления как отдельной области знаний со своим предметом и объектом исследования точной формулировки данного понятия в литературе еще не закрепились, можно обобщить определения специалистов практиков Всемирного банка реконструкции и развития (ВБРР), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), международного рейтингового агентства «Стандарт энд Пуэрз» (Standard & Poor's). Итак, под корпоративным управлением можно понимать систему руководства и контроля за деятельностью организации,





основанную на разграничении прав собственности и прав управления, обеспечивающую баланс интересов всех финансово-заинтересованных сторон: акционеров, менеджеров, внешних кредиторов, наемных работников, поставщиков и потребителей, различных уровней государственного управления<sup>10</sup>.

Помимо перечисленных отношений и в силу сформировавшегося «инсайдерского капитализма», в качестве предмета исследования корпоративного управления ряд авторов выделяют и взаимоотношения, возникающие внутри предприятия, между его менеджерами<sup>11</sup>. От того, насколько эффективными будут взаимоотношения между менеджерами различных звеньев, насколько высшее управление минимизирует свою авторитарность в результате сращивания с собственностью, насколько эффективно сформируется система мотивации менеджмента низших звеньев, будет зависеть устойчивость компании, проявляющаяся в долгосрочном росте ее капитализации. А долгосрочный рост капитализации напрямую отражается на росте благосостояния акционеров, среди которых многие выполняют управленческие и контрольные функции.

Таким образом, рассматривая корпоративное управление в более широком смысле с учетом внутренних агентских отношений как «систему отношений, складывающихся в процессе формирования стратегий и их реализации на тактическом уровне между собственниками (акционерами) компании, руководителями высшего звена (директорами), менеджерами нижестоящих уровней, а также другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами), направленную на обеспечение устойчивого развития компании и максимально полное удовлетворение интересов всех заинтересованных лиц»<sup>12</sup>, в основе современного корпоративного управления в российских компаниях, на наш взгляд, должна лежать вторая доминирующая концепция – теория соучастников (stakeholder's theory).

В соответствии с теорией соучастников корпорация имеет определенные обязательства по отношению не только к своим акционерам, но и к различным заинтересованным группам – стейкхолдерам (stakeholders): кредиторам, сотрудникам, клиентам, поставщикам, потребителям, государству и др. В результате руководство компании должно быть подконтрольно всем этим группам, чтобы интересы корпорации максимально приближались к интересам общества. Корпорация, стремящаяся к огромным прибылям, внедряющая новые технологии, зачастую определяет не только экономическую, но и политическую жизнь в стране. Поэтому она должна быть подотчетна обществу в своих действиях и учитывать интересы людей, как связанных с ней в настоящее время, так и интересы будущих поколений, обеспечивая не только экономическую, но и экологическую устойчивость в обществе.

Следовательно, в современных условиях, усугубленных кризисными явлениями, важным компонентом устойчивого развития российских корпораций является проявление социальной ответственности как внутри корпорации, так и за ее пределами, а это, в свою очередь, способствует положительной оценке корпорации общественным мнением. Корпорация не может самоустраниться от выполнения социальных функций по отношению к членам своего коллектива: от обеспечения при любых условиях гарантированного минимума заработной платы, сохранения на должном уровне необходимой коллективу социальной инфраструктуры, защиты предпринимательской деятельности от административного и криминального рэкета, поддержания уровня занятости, помощи в социальном страховании и обеспечении. Кроме того, корпорации должны принимать активное участие в решении насущных проблем здравоохранения, образования, развития местных инфраструктур. И как отмечал швейцарский экономист и политолог В. Хиль, с корпорациями «связывают ожидания полезных вкладов в удовлетворение потребностей, высоких стандартов надежности продукции и производственных процессов, честного поведения по отношению к своему персоналу, субпоставщикам и конкурентам, усилий по сбережению природных ресурсов, а также открытой информационной политики и готовности к переговорам»<sup>13</sup>.

В результате на первый план при изучении особенностей корпоративного управления российских компаний должны выходить не только отношения и противоречия между акционерами и менеджерами, которые при «инсайдерском капитализме» сводятся к минимуму, но и такие отношения, которые способны порождать социальные противоречия и проблемы, как внутри корпораций, так и за ее пределами. К ним можно отнести взаимоотношения между крупными и миноритарными акционерами, между корпорацией (акционерами, менеджерами) и внешними стейкхолдерами (поставщиками, потребителями, кредиторами, государством), между акционерами и менеджерами компании, с одной стороны, и работниками компании, с другой, отношения по поводу враждебных поглощений и корпоративных захватов, а также отношения по поводу формирования и совершенствования механизмов противодействия им.

## Примечания

- <sup>1</sup> Berle A.A. Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.
- <sup>2</sup> Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // J. of Financial Economics. 1976. P. 305–360.
- <sup>3</sup> Кукура С.П. Теория корпоративного управления. М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2004. С. 302.
- <sup>4</sup> Опрос – часть совместной работы Института анализа предприятий и рынков ГУ ВШЭ и Института эконо-



мических исследований Университета Хитоцубаши (Токио).

- 5 Долгопятова Т.Г. Происходит ли отделение собственности от управления в российских компаниях? Модернизация экономики и государство: В 3 кн. / Под ред. Е.Г. Ясина. М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 87.
- 6 Кукура С.П. Теория корпоративного управления. С. 294.
- 7 Кэйрэцу – это мощные финансово-промышленные группы, которые сложились в послевоенной Японии. Для проведения политики демилитаризации страны после 1945 г. проводилась политика демополизации, разукрупнения так называемых дзайбацу – крупных финансово-промышленных конгломератов, принадлежавших семейным кланам. Японские компании, формально пойдя на эти условия, выполнили требования по разукрупнению и акционированию, сохранив высокий уровень взаимосвязи компаний посредством перекрестного владения акциями. Они обменивались пакетами акций, но при этом договаривались не продавать их. Тем самым сохранялся контроль над компаниями, что и привело в итоге к формированию кэйрэцу.
- 8 Долгопятова Т.Г. Происходит ли отделение собственности от управления в российских компаниях? Модернизация экономики и государство. С. 94.
- 9 Gloria Mundi: Электронный журн. URL: [http://www.glomu.ru/v\\_svete/20081008/67895244.html](http://www.glomu.ru/v_svete/20081008/67895244.html) (дата обращения – 10 мая 2009 г.).
- 10 Панфилова Е.Е. Некоторые аспекты формирования корпоративного управления в промышленной организации // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 4. С. 50.
- 11 Исаев Д. Сущность корпоративного управления: современный взгляд // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 7. С. 67.
- 12 Там же. С. 68.
- 13 Хиль В. Акционерный капитал и группы, заинтересованные в успехе предприятия // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 5. С. 25.

УДК 658.152

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е.З. Герчикова

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

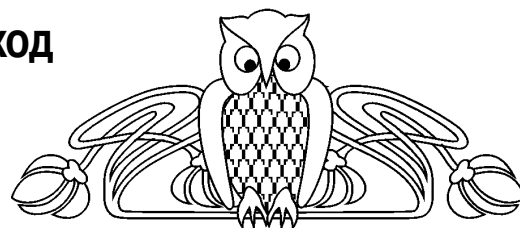
Выявлены и проанализированы основные механизмы адаптации промышленных предприятий к современным рыночным условиям. Рассмотрен ряд факторов, предопределяющих конкурентные преимущества продукции производственно-технического назначения на анализируемых рынках. Предложена методика определения соответствия политики обновления товарного ассортимента производителями динамично изменяющимся рыночным требованиям. Структурированы наиболее значимые направления движения и возможности управления материальными потоками промышленных предприятий при расширении последними сферы деятельности.

**Ключевые слова:** промышленные предприятия, новая продукция, диверсификация, специализация, оптимизация товарного ассортимента, жизненный цикл продукции, вывод новых товаров на рынок.

### Strategic Marketing Approach to Management of Innovation Activity of Industrial Enterprises

E.Z. Gerchikova

The basic adaptation mechanisms of industrial enterprises to modern market conditions are identified and analyzed. The main factors that determine competitive advantages of products of manufacturing and technical purposes in the analyzed markets are examined. Method of determining the compliance of product range update policy of manufacturers to dynamically changing market requirements is



suggested. The main directions of movement and abilities to manage of material flows of industrial enterprises in expanding of their scope of action are structured.

**Key words:** industrial enterprises, new product, diversification, specialization, optimization of product assortment, product life cycle, launch of the new products to the market.

В современных условиях для большинства российских промышленных предприятий актуальным является вопрос определения оптимального времени для перехода к выпуску новой продукции, в том числе и в рамках процесса диверсификации. К сожалению, решения о развитии диверсификационных направлений деятельности предприятия, разработке и внедрении новой продукции принимаются лишь тогда, когда объемы продаж специализированных или базовых изделий падают, что приводит к снижению прибыли и другим негативным последствиям, и, в свою очередь, делает невозможным создание оптимальной системы управления инвестиционными потоками в развитие новых направлений и поддержание существующих.

Анализируя две тенденции, преобладающие в настоящее время на промышленных предприятиях, специализацию и диверсификацию, следует отметить сложившееся в экономической литературе и практике российских предприятий мнение, что разработка и освоение новой продукции в про-



цессе диверсификации и выпуск новой специализированной (профильной) продукции являются двумя разнонаправленными мероприятиями. В данной трактовке диверсификация и специализация рассматриваются как самостоятельные либо как ассиметричные направления деятельности. Однако эти два направления являются взаимосвязанными, и преобладание того или иного процесса в отдельные периоды деятельности предприятия подтверждает это. Безусловно, разработка непрофильных изделий приводит к совершенствованию производственных ресурсов и их рациональному перераспределению внутри предприятия, повышается эффективность существующих и вновь появляющихся технологий производства, осуществляется активная автоматизация процессов разработки, а также развитие других внутризаводских процессов<sup>1</sup>. Между тем вне зависимости от этого все принимаемые на предприятии решения в отношении разработки новых (непрофильных и специализированных) изделий должны рассматриваться в рамках общей стратегии по разработке новой продукции.

К тому же все процессы, касающиеся разработки и освоения новой продукции, в том числе и в рамках процесса диверсификации, связаны с управлением различного рода производственными затратами. Так, разработка и выпуск новой продукции приводят к резкому увеличению материальных, финансовых, трудовых затрат, а также необходимости осуществления техпереворужения производства. Это, в свою очередь, способствует формированию высокой цены на новые изделия, способной компенсировать произведенные издержки и направить полученную прибыль на дальнейшее совершенствование технико-технологической базы производства и наращивание объемов выпуска новой продукции с целью получения высоких финансовых результатов. В этой связи на предприятии должно быть сформировано четкое понимание стратегической направленности процессов диверсификации и ориентация на долгосрочную перспективу, а не на сиюминутное получение выгод. В результате начала освоения новой продукции в процессе диверсификации могут возникнуть определенные диспропорции в перераспределении внутренних ресурсов и затрат на совершенствование организационного и технологического оснащения, что также должно быть учтено в производственной стратегии предприятия.

Выработка определенных регламентированных мер по грамотному и рациональному управлению производственными затратами будет способствовать обоснованному, комплексному подходу к вопросам осуществления процессов диверсификации на предприятии, к возможно оптимальному соотношению уровней разработки и освоения новой специализированной и диверсифицированной продукции. Следовательно, необходимо рассматривать движение ресурсов,

предназначенных для создания новых изделий, с точки зрения единой целенаправленной системы, результатом постоянного управления которой должно стать получение наибольших экономических выгод за счет компенсационного подхода к тем или иным направлениям в ассортиментной политике предприятия. Под компенсационным подходом в данном случае следует понимать гибкое выявление и перераспределение внутризаводских ресурсов по различным направлениям в соответствии со сложившимися в данный момент производственными и рыночными потребностями<sup>2</sup>.

Следовательно, рассмотрение таких направлений деятельности промышленного предприятия, как диверсификация и специализация, должно осуществляться в рамках их анализа с позиций двуединого процесса опосредованно через перераспределение внутренних производственных возможностей завода в процессе разработки новой продукции и требований рынка. Здесь также должно учитываться не только то, какие виды новых изделий будут производиться, но и то, в каком соотношении будут разрабатываться профильные и специализированные продуктовые позиции.

Так как процессы диверсификации и специализации должны рассматриваться на предприятии в качестве двуединого процесса в рамках общей стратегической деятельности предприятия, то необходимо сформулировать основные направления движения и перераспределения ресурсов на каждом из этапов жизненного цикла нового диверсифицированного изделия в неразрывной связи с общеэкономическим положением данной организации.

В качестве основных ресурсов, подлежащих управлению, выделим такие, как финансовые, средства производства, организационные и маркетинговые. При этом на первом этапе жизненного цикла – **этапе разработки** – основные направления движения ресурсов будут выглядеть следующим образом.

*Финансовые ресурсы.* Определение объема финансовых средств, которые возможно инвестировать в развитие диверсифицированного производства (переналадку производственных мощностей и технологии, закупку нового оборудования).

*Средства производства.* Оценка возможности загрузки производственных мощностей; использование (полное или частичное) имеющихся производственных мощностей, их переналадка; осуществление технологической подготовки к выпуску диверсифицированной продукции, либо полное изменение техники и технологии производства.

*Организационные ресурсы.* Реорганизация всех служб предприятия, имеющих непосредственное отношение к разработке и производству изделий; привлечение нескольких ведущих специалистов к разработке диверсифицированных



изделий, либо наём со стороны специалистов в производстве данной продукции.

*Маркетинговые ресурсы.* Исследование потребностей потенциального рынка; оценка всеми службами предприятия возможности по производству диверсифицированной продукции; определение целевых рынков сбыта; анализ возможности использования существующих каналов распределения специализированной продукции для сбыта диверсифицированной; разработка атрибутивных характеристик товара.

На следующем **этапе внедрения/роста** управление ресурсами, по нашему мнению, должно осуществляться по следующим направлениям.

*Финансовые ресурсы.* Дальнейшее перераспределение средств, полученных в результате прибыльного производства профильной продукции, направляемых на развитие диверсифицированного производства; привлечение дополнительных средств для усиления маркетинговых мероприятий и обучения кадров.

*Средства производства.* Совершенствование технико-технологической базы; непрерывное перераспределение материальных ресурсов между двумя направлениями деятельности (специализацией и диверсификацией)

*Организационные ресурсы.* Привлечение новых специалистов к производству диверсифицированных изделий; расширение всего штата сотрудников, ориентированных на диверсифицированное производство, повышение их квалификации; дальнейшая реорганизация производственных служб.

*Маркетинговые ресурсы.* Расширение каналов распределения продукции; маркетинговые мероприятия, направленные на информирование покупателей о товаре и узнаваемость марки; в зависимости от вида диверсификации – организация совместного сбыта специализированной и диверсифицированной продукции (способствует увеличению объема продаж новой и профильной продукции); поддержание ассоциативного ряда новой диверсифицированной продукции с качественными характеристиками имеющейся профильной.

На **стадии зрелости/насыщения** движение *финансовых ресурсов* предполагает оценку необходимости реинвестирования прибыли в дальнейшее развитие новых диверсификационных процессов на предприятии; анализ возможности перераспределения полученных средств между производством диверсифицированной продукции и направлениями совершенствования процессов создания специализированной продукции (техники, технологии, выпуска модифицированных изделий и т.д.).

*Средства производства.* Возможная нагрузка производственных мощностей (обусловлена высоким спросом на продукцию); оценка перспективности переналадки части средств производства для осуществления в будущем раз-

вития новых диверсификационных направлений.

*Организационные ресурсы.* Направленность на исследование новых возможных путей развития деятельности, поиск новых идей, научные исследования и разработки.

*Маркетинговые ресурсы.* Нацеленность на получение высокой нормы прибыли, и усиление различных маркетинговых инструментов воздействия для поддержания как специализированных, так и диверсификационных направлений деятельности. Изучение новых перспективных рынков сбыта продукции; поддержание приверженности потребителей данной торговой марке и конкретному виду изделия; формирование на этой основе имиджа успешной, стабильной инновационной компании, с низким уровнем риска (чего возможно добиться именно благодаря осуществлению диверсификации на предприятии), а также формирование в сознании потребителей высокого уровня воспринимаемого качества данной продукции.

На **этапе спада** управление *финансовыми ресурсами* предполагает перераспределение между производством устаревающей диверсифицированной продукции, новой (модифицированной) диверсифицированной и производством профильной продукции; получение дополнительной выручки за счет продажи части технических средств (используемых раньше для производства продукции, ныне устаревающей), и инвестирование этих средств в развитие других направлений производства.

*Средства производства.* Окончательная подготовка к производству новой диверсифицированной продукции; перераспределение имеющихся мощностей для совершенствования производства профильной продукции (если на нее или ее модифицированные варианты существует повышенный спрос); высвобождение некоторых производственных мощностей для последующего запуска в серийное производство модифицированной или новой диверсифицированной продукции; продажа некоторого производственного оборудования (не применимого при изготовлении новых видов изделий) либо технологий на сторону (постепенная и коммерческая элиминация).

*Организационные ресурсы.* Нацеленность специалистов на поиск оптимальных путей сокращения производства устаревшей продукции и ухода с рынка; ориентация на развитие нового диверсификационного производства; изучение специфики производства и сбыта новой и/или модифицированной продукции на конкретных рынках

*Маркетинговые ресурсы.* Выбор оптимальной политики управления инструментами стимулирования сбыта, каналами распределения, ценовой политикой, принятие решений в области существующих рынков сбыта и т.д. Акцент переносится на поддержание новых направлений производства непрофильной и специализированной продукции; направленность на поддержание при-



верженности данной торговой марке (а не только конкретному виду изделия).

В предложенной методологии управления ресурсами предприятия при освоении новой диверсифицированной продукции определенное внимание было уделено такому немаловажному показателю в деятельности любого современного промышленного предприятия, как его имидж. При переходе на выпуск непрофильной продукции необходимо пересмотреть подход к коммуникационной политике предприятия. Здесь огромную роль может сыграть репутация данного предприятия как стабильного производителя того или иного вида специализированной продукции, что непременно найдет позитивное отражение и в восприятии новой диверсифицированной продукции. Поэтому все составляющие коммуникационного комплекса предприятия должны быть направлены в результате маркетинговых мероприятий на создание и поддержание ассоциативного ряда качества непрофильной продукции с аналогичными показателями специализированных изделий. Для этого можно, например, акцентировать внимание потребителей на одной или нескольких характеристиках производимых как диверсифицированных, так и профильных изделий (надежности изделий, безопасности, качестве используемых в производстве материалов).

Кроме того, для расчетов затрат, требуемых для развития брэнда промышленного предприятия, возможно использовать следующую формулу:

$$f(x) = \sum_{i=1}^n a_i \times x_i + b, \quad (1)$$

где  $n$  – количество выпускаемых промышленным предприятием товарных групп,

$a_i$  – поправочный коэффициент, отражающий влияние на уровень затрат жизненного цикла  $i$ -й товарной группы,

$x_i$  – затраты на продвижение  $i$ -й товарной группы,

$b$  – общие затраты, направленные на развитие брэнда, обусловленные необходимостью консолидации всех усилий по созданию и поддержанию брэнда компании.

Бесспорно, данная модель является условной, так как не учитывает влияние всего множества факторов, оказывающих воздействие на разработку, развитие и поддержание брэнда. Однако эта формула демонстрирует необходимость учета различных специфических составляющих деятельности промышленного предприятия при разработке единого брэнда компании в целом.

Между тем осуществляя постоянный анализ продукции на различных стадиях ее жизненного цикла, изготовители промышленного оборудования должны своевременно предвидеть и определять оптимальные моменты вывода новой продукции на рынки. При этом большинство разработанных методов определения и прогнозирования

моментов времени, в которые будет наблюдаться снижение потребительского спроса вследствие насыщения рынка имеющимся товаром и появление его вариаций либо товаров-заменителей, требуют знания большого количества переменных, что усложняет в реальных условиях поиск заданной величины. Для решения обозначенной проблемы нами предлагается комплексный подход к оценке степени принятия базового товара и его модификаций (вариаций) в различные периоды времени.

Так, распространенной моделью в области оценки существующего товарного ассортимента является АВС/XYZ-анализ. Напомним, что АВС-модель позволяет условно разделить существующий ассортимент на части в зависимости от выбираемого критерия оценки, например, приносимой каждой товарной категорией прибыли либо объемов оборота. В свою очередь, XYZ-анализ дает возможность оценить стабильность выбранных товарных групп с точки зрения их востребованности у покупателей и присутствия в торговом ассортименте посреднических структур.

Между тем мы видим возможность использования данной модели для решения обозначенной выше задачи. В данном случае на базе АВС-анализа по-прежнему классифицируем представленный ассортимент на определенные группы, однако в основу такой группировки положим показатель новизны товара.

В зависимости от уровня новизны товара (например, принципиально новый товар, модифицированный и т.д.) мы сегментируем весь продуктовый ассортимент на части. При этом, по нашему мнению, в данном случае целесообразным представляется принимать в качестве критерия классификации не только лишь степень новизны товара, но и существующий на определенный момент времени объем его продаж. В предлагаемой нами методике при проведении XYZ-группировки в качестве классификационного признака берем за основу прогнозные значения показателя изменения объемов продаж той или иной товарной категории за определенный период времени (месяц, квартал, год и т.д.). Так, например, к категории А модели АВС-анализа мы можем отнести базовый товар, либо разновидность товаров, представленных на рынке в настоящее время фирмой-производителем. К категории В можно отнести относительно новые модификации товара, недавно пополнившие ассортиментную линейку фирмы. А к категории С могут относиться абсолютно новые для данного предприятия или рынка товары. Рассматривая матрицу XYZ, к категории Y можем отнести те товары, фактические объемы продаж которых совпадают с прогнозными показателями сбыта. Категория X представлена товарами, принятие которых превосходит ожидания экспертов (исходя из значений темпов роста объемов продаж), группа Z – товары с низкими фактическими показателями реализации по отношению к плановым. Вместе с тем отклонение объемов продаж к



оси  $Z$  может быть обусловлено рядом причин, к которым, в частности, можно отнести несвоевременность принятия решения о необходимости обновления товарного ассортимента или вывода товара на рынок, неверное определение целевого рынка или недоучет специфики потребительских предпочтений.

При комплексном использовании моделей ABC и XYZ становится возможным системно отслеживать реакцию рынка на проводимые изменения и обоснованно планировать будущую ассортиментную политику. Так, в частности, на базе проводимого анализа можно определить оптимальные моменты времени вывода на рынок новой вариации (модификации) товара с учетом частоты проводимых за анализируемый период обновлений ассортимента. Для определения готовности рынка к принятию нововведений требуется составление отслеживающих трендов, позволяющих оценить изменение рассматриваемых тенденций и определить время вывода «новинки» на рынок<sup>4</sup>. Описанная ниже модель позволяет решить проблему определения времени, необходимого для начала организации процесса разработки модифицированного варианта изделия.

Задача построения жизненных циклов изделий с использованием математического подхода основывается на анализе случайного процесса изменения динамики объемов выпуска от продолжительности производства. Данная проблема может быть решена с помощью методов регрессионного анализа.

При регрессионном анализе рассматривается распределение одной из двух величин, например,  $y$ , при данных значениях другой величины –  $x$ . Предполагается, что величина  $y$  является случайной величиной, плотность распределения которой зависит от величины  $x$ . В частности, генеральное среднее значение величины  $y$  будет функцией  $x$ <sup>5</sup>:

$$\eta = f(x) = f(x, \alpha, \beta, \gamma, \dots). \quad (2)$$

При решении задач, связанных с анализом жизненного цикла изделий, в качестве  $x$  выступает время, а в качестве  $y$  – объем производства.

В рассматриваемой задаче в качестве основного показателя выступает объем производства. Так как объемы производства зависят от влияния многих случайных факторов, то можно предположить, что они распределены по нормальному закону, согласно центральной предельной теореме.

Зависимость объема выпуска от времени может быть представлена производственной функцией в виде полинома  $n$ -й степени<sup>6</sup>:

$$y = \alpha_0 + \alpha_1 x + \alpha_2 x^2 + \alpha_n x^n, \quad (3)$$

где  $y$  – объем выпуска;  $x$  – продолжительность выпуска.

Получение аппроксимированного уравнения дает возможность с необходимой достоверностью рассчитать изменения объема выпуска изделия за любой период цикла его жизни. Для практического осуществления аппроксимации может быть использована стандартная процедура метода наименьших квадратов. В результате проведения процедур аппроксимации из полученных полиномов выбирается тот, у которого минимальное отклонение расчетного значения от табличного, т.е.  $y - P(x) = \min$ , где  $y$  – табличное значение функции, а  $P(x)$  – расчетное значение.

Проведение подобного анализа позволяет прогнозировать длительность каждого этапа жизненного цикла изделия (или группы изделий), предполагаемые объемы выпуска на каждой стадии, а следовательно, и период, когда количество реализуемой продукции пойдет на убыль.

Описанная методика построения жизненных циклов изделий, помимо всего прочего, дает возможность найти уравнения зависимости объема выпуска от времени для любого изделия и, следовательно, позволяет вполне обоснованно вычислить для любого года выпуска значения показателя объема производства.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что промышленные предприятия должны постоянно выявлять нужды имеющихся потенциальных покупателей либо в новых товарах, либо в усовершенствовании тех или иных характеристик имеющейся продукции.

## Примечания

- <sup>1</sup> Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент. М., 2006. С. 449.
- <sup>2</sup> Классика маркетинга / Под ред. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. СПб., 2001. С. 401.
- <sup>3</sup> Герчигова Е.З. Маркетинговый анализ рынка машиностроительной продукции // Маркетинговый анализ товарных рынков: методика и опыт. Саратов, 2008. С. 54.
- <sup>4</sup> Захаров Р.А., Калюкин А.А., Самочкин В.Н. Использование концепции жизненного цикла изделий при оценке эффективности новой техники и прогрессивных технологий // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 2. С. 32.
- <sup>5</sup> Герчигова Е.З., Санинский С.А. Оптимизация процесса освоения новой сельскохозяйственной техники // Вестн. Саратов. госагроун-та им. Н.И. Вавилова. 2008. № 8. С. 75.
- <sup>6</sup> Там же.



УДК 005.6

## СЕРТИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

С.М. Гвоздева

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

В статье освещаются вопросы влияния сертификации на качество продукции, рассматриваются виды сертификации, особенности сертификации в России, модели сертификации третьей стороной.

**Ключевые слова:** стандартизация, сертификация, система сертификации продукции, сертификации третьей стороной.

### Certification as a Tool of Production Quality Improvement

S.M. Gvozdeva

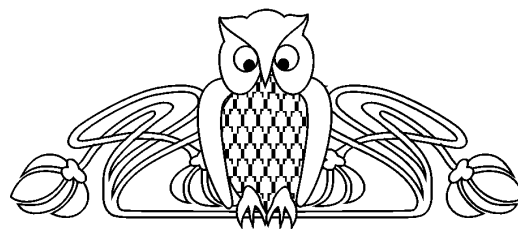
The paper deals with questions of the influence of certification on production quality, certification types, features of certification in Russia, models of third-party certification.

**Key words:** standardization, certification, system of production certification, third-party certification.

Введение отечественных компаний в систему рыночной экономики изменило внешнюю среду, под влиянием которой находится система управления качеством любой организации. Клиент становится более капризным. Как результат, менеджеры организации с большей или меньшей степенью интенсивности начинают подстраиваться под условия внешней среды, подыскивая методом проб и ошибок выход из создавшейся ситуации. Был найден единственный выход – изменение философии ведения бизнеса, изменение организационной культуры, внедрение системы тотального управления качеством продуктов и услуг.

Процессы стандартизации и сертификации регулируются рядом законодательных актов, которые затрагивают данную сферу деятельности предприятия.

Стандартизация – это процесс формирования стандартов или же инструмент управления качеством на государственном уровне<sup>1</sup>. Стандартизация осуществляется с целью гарантирования безопасности продукции, работ и услуг для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества; качества продукции, работ и услуг согласно уровню развития науки, техники и технологии; экономии всех видов ресурсов. В свою очередь, объект стандартизации – это предмет (продукция, процесс, услуга), который подлежит стандартизации. По определению ISO объектами стандартизации является продукция, услуги и процессы. Стандартизация рассматривается как механизм обеспечения отношений между разными заинтересованными сторонами, который разрешает им



разработать единые позиции с помощью единого языка общения.

Сертификация (лат. certim – верно, facere – делать) как деятельность получила широкое распространение в России с 1992 года, когда внутренний рынок стал открыт для торгового частного бизнеса и к нам хлынул поток продукции из стран ближнего и дальнего зарубежья, чтобы заполнить пустые полки магазинов. Если в государственных закупках продукции обязательное участие принимали эксперты-товароведы, которые из образцов, представленных различными фирмами-производителями, выбирали качественный товар (не обязательно самый лучший, но достойный своей цены), то цель частного предпринимателя – купить подешевле, продать подороже – не всегда совпадала с требованиями к качеству и безопасности продукции. Поэтому государство для защиты внутреннего рынка от опасной для потребителей продукции приняло «Закон о сертификации продукции и услуг», где были даны понятия о сертификации и прописаны основные требования, предъявляемые к системам сертификации.

В настоящее время, особенно в условиях рыночных отношений, когда всем предприятиям и организациям предоставлено право самостоятельного выхода на внешний рынок, они сталкиваются с проблемой оценки качества и надежности своей продукции.

В РФ зарегистрированы и действуют 16 систем обязательной сертификации и 129 систем добровольной сертификации. Простейшая классификация систем, приведенная ниже, достаточно условна, очень сильно упрощена и ориентирована на людей, достаточно далеких от проблем сертификации:

- по принципу – обязательная сертификация и добровольная сертификация,
- по принадлежности системе – гигиеническая сертификация (Минздрав), сертификация безопасности (Госстандарт), пожарная сертификация (МВД), сертификация в строительстве (Госстрой) и др.

Международный опыт свидетельствует о том, что необходимым инструментом, гарантирующим соответствие качества продукции требованиям нормативно-технической документации (НТД), является сертификация<sup>2</sup>. Сертификация в общепринятой международной терминологии



определяется как установление соответствия. Национальные законодательные акты различных стран конкретизируют: соответствие чему устанавливается нормативам и кто устанавливает это соответствие.

Сертификация – это документальное подтверждение соответствия продукции определенным требованиям, конкретным стандартам или техническим условиям. Сертификация продукции представляет собой комплекс мероприятий (действий), проводимых с целью подтверждения посредством сертификата соответствия (документа), согласно которому продукция отвечает определенным стандартам или иной НТД. Сертификация появилась в связи с необходимостью защитить внутренний рынок от продукции, непригодной к использованию. Вопросы безопасности, защиты здоровья и окружающей среды заставляют законодательную власть, с одной стороны, устанавливать ответственность поставщика (производителя, продавца и так далее) за ввод в обращение недоброкачественной продукции; с другой стороны – устанавливать обязательные к выполнению минимальные требования, касающиеся характеристик продукции, вводимой в обращение. Устанавливается ограничение на ввод в обращение продукции, которая в целом или по каким-либо отдельным параметрам подпадает под действие законодательных актов. При этом говорят, что продукция попадает в законодательно регулируемую область. Если характеристики продукции в целом и частично не подпадают под действие национальных законов, то такая продукция может свободно перемещаться в пределах соответствующего рынка и при этом говорят, что продукция попадает в область, законодательно не регулируемую.

Согласно классической схеме, испытания образцов продукции осуществляют испытательные лаборатории. Результаты испытаний, оформленные в виде протокола, передаются тем или иным способом в орган по сертификации. При этом испытательная лаборатория не имеет права ни толковать, ни разглашать полученные данные. Орган по сертификации сравнивает результаты испытаний с требованиями законодательства (если продукция попадает в регулируемую законодательством область) либо с другими представленными поставщиком характеристиками, нормативами, документами и т. д. В случае, если продукция соответствует указанным установленным требованиям, орган по сертификации выдает поставщику сертификат соответствия. В зависимости от выбранной схемы взаимоотношения субъектов сертификации могут не закончиться на этапе выдачи сертификата. Орган по сертификации может сам, или поручив это контролирующему органу, осуществлять текущий надзор за производством поставщика и характеристиками продукции и в случае получения негативных результатов аннулировать выданный сертификат соответствия.

Сертификация – важный фактор обеспечения доверия при взаимных поставках продукции, а также решения таких крупных социальных задач, как гарантия безопасности потребляемой (используемой) продукции, охрана здоровья и имущества граждан, защита окружающей среды. Развитие сертификации в общем экономическом пространстве различных государств подразумевает взаимное признание результатов сертификации продукции, которое может быть основано на гармонизации законодательной базы, использовании единых стандартов и взаимно признанных механизмов установления соответствия.

Применение предприятиями и в России сертификации продукции в условиях рыночных отношений дает следующие преимущества:

- обеспечивает доверие внутренних и зарубежных потребителей к качеству продукции;
- облегчает и упрощает выбор продукции, необходимой потребителям;
- обеспечивает потребителю получение объективной информации о качестве продукции;
- способствует более длительному успеху и защите в конкуренции с изготовителями несертифицированной продукции;
- уменьшает импорт в страну продукции, аналогичной отечественной;
- предотвращает поступление в страну импортной продукции, не соответствующей установленному уровню качества;
- стимулирует улучшение качества НТД путем установления в ней более прогрессивных требований.

Вся сертификационная деятельность осуществляется в соответствующей системе, обладающей собственными правилами и руководящими положениями.

Системы сертификации продукции можно классифицировать по различным классификационным признакам. Классификация наиболее распространенных систем сертификации по основным классификационным признакам представлена на рисунке.

Национальная система сертификации продукции создается на национальном уровне правительственной или неправительственной организацией. В качестве национального органа по сертификации в Российской Федерации определен Госстандарт России.

Региональная международная система сертификации продукции создается на уровне некоторых стран одного региона, например в рамках Европейской экономической комиссии ООН. На региональном уровне функционируют около 100 систем и соглашений по сертификации. Международная система сертификации продукции создается на уровне ряда стран из любых регионов мира правительственной международной организацией.

Обязательная система создается для продукции, на которую в НТД должны содержаться





Классификация систем сертификации

требования по охране окружающей среды, обеспечению безопасности жизни и здоровья людей. В этом случае изготовитель без соответствующего сертификата не имеет права не только реализовать продукцию, но и производить. Добровольная система сертификацией предусматривает сертификацию продукции только по инициативе ее изготовителя. В этом случае он вправе сертифицировать свою продукцию на соответствие любым требованиям НТД, в том числе зарубежной. Данный вид сертификации может дать очень многое для повышения конкурентоспособности продукции. Самостоятельная система сертификации продукции (самосертификация) создается самим предприятием-изготовителем продукции. При этом сертификаты на изделия выдает само предприятие строго под свою ответственность. По существу, самосертификация является заявлением изготовителя о соответствии его продукции и производства требованиям НТД.

Наибольшее распространение в России за последние 12 лет получила обязательная сертификация как наиболее удобная форма воздействия государства на производителей и продавцов продукции в рыночных условиях. Механизм ее возникновения был чрезвычайно прост и реализован за это время 16 раз в виде ведомственных систем обязательной сертификации. Соответствующее министерство или ведомство проводило через Государственную думу закон о своей деятельности,

где в одном из пунктов фиксировалось, что подведомственная продукция подлежит обязательной сертификации. Так возникли Система сертификации на федеральном железнодорожном транспорте (МПС РФ), Система сертификации продукции и услуг в области пожарной безопасности (МВД РФ), Система сертификации «Электросвязь» (Министерство РФ по связи и информатизации), Система сертификации на воздушном транспорте РФ (Министерство транспорта РФ) и др. Подобная самосертификация, когда и заказчик продукции (министерство) и третья сторона, оценивающая качество продукции (орган по сертификации), «играют в одни ворота», против производителя продукции, извращает дух и цель сертификации. По исходному замыслу и определению, данному в международном документе «Руководство ИСО/МЭК2», сертификация соответствия – это подтверждение третьей стороной, независимой ни от производителя продукции, ни от потребителя продукции, соответствия продукции нормативному документу. Как правило, в нормативном документе (стандарт, технические условия, техническое описание) должны быть оговорены свойства продукции, существенные для потребителя и методы доказательства этих свойств. Суть работы органа по сертификации состоит в сборе доказательств соответствия продукции – это могут быть испытания в независимой лаборатории или аудиторская проверка у производителя.



Система сертификации продукции третьей стороной создается сторонней организацией, которая проверяет, оценивает и подтверждает соответствие выпускаемой изготовителем продукции и проводимых им мероприятий требованиям НТД. Очень важно в данной ситуации для проведения сертификации продукции иметь хорошо оснащенные испытательные центры, лаборатории (стенды).

Основополагающим межотраслевым документом федерального уровня в области сертификации сегодня являются «Правила по проведению сертификации в Российской Федерации»<sup>3</sup>. Организация и проведение работ по обязательной сертификации возложены на Госстандарт России.

Основным функциональным образованием систем сертификации являются органы по сертификации, которые сертифицируют продукцию, выдают сертификаты и лицензии на применение знаков соответствия.

Формирование систем сертификации однородной продукции осуществляется с учетом следующих основных факторов:

- наличие аналогичной международной системы;
- общность технических принципов устройств (способов функционирования) продукции;
- общность назначения продукции и (или) требований к ней;
- общность методов испытаний;
- общность области распространения, нормативных документов.

Срок действия сертификата устанавливает орган по сертификации с учетом срока действия нормативных документов на продукцию, а также срока, в пределах которого сертифицированы производство или система качества. В любом случае срок действия сертификата не превышает трех лет. Если изделие имеет срок службы (срок годности), то действие сертификата распространяется на партию продукции или каждое изделие.

В процессе проведения сертификации системы качества можно выделить два этапа:

I – предварительная проверка и оценка системы качества;

II – окончательная проверка, оценка и выдача сертификата соответствия системы качества предприятия соответствующего стандарта.

По результатам первого этапа орган по сертификации составляет заключение, в котором указывается готовность предприятия и целесообразность проведения второго этапа работ по сертификации системы качества либо раскрываются причины нецелесообразности или невозможности проведения работ по второму этапу. При положительном заключении при подписании договора устанавливаются сроки проведения работ по второму этапу – окончательной проверке и оценке системы качества. Если при проведении работ второго этапа органом по сертификации

обнаруживается несоответствие системы качества требованиям соответствующего стандарта, то совместно с предприятием определяется срок ее доработки и устанавливается ориентировочный срок повторной проверки. При положительном решении сертификат выдается на определенный срок (обычно этот срок ограничивается тремя годами).

При получении в процессе сертификации положительного результата выдается документ, называемый «сертификат соответствия», который подтверждает соответствие продукции всем минимальным требованиям, установленным национальным законодательством. Данный документ является пропуском на рынок в законодательно регулируемой области.

Международной организацией стандартизации разработаны восемь схем (моделей) сертификации третьей стороной.

1. Испытания образца продукции. В первой модели предусматривается испытание образца промышленной продукции предприятия-изготовителя в независимой испытательной лаборатории или центре.

2. Испытания образца продукции с последующим контролем на основе надзора за заводскими образцами, закупаемыми на открытом рынке. Во второй модели предполагается долговременный контроль за качеством. Это обеспечивает проведение выборочных испытаний продукции в процессе реализации.

3. Испытания образца продукции с последующим контролем на основе надзора за заводскими образцами. Модель применима при наличии прямой связи производителя и потребителя без услуг торгово-посреднических организаций. Здесь периодические испытания образцов в процессе реализации заменены контролем их в производстве.

4. Испытания образца продукции с последующим контролем на основе надзора за образцами, приобретенными на открытом рынке и полученными с завода. Эта модель объединяет методики второй и третьей моделей и предполагает контроль образцов и в процессе производства, и в процессе реализации. Специалисты в области контроля качества считают ее более универсальной.

5. Испытания образца продукции и оценка заводского управления качеством с последующим контролем на основе надзора за заводским управлением качеством и испытанием образцов, полученных с завода и открытого рынка. Эта модель предусматривает создание на предприятии-изготовителе системы качества, в которой качество контролируется на всех этапах разработки и производства продукции, соблюдается строгая технологическая дисциплина, входной и пооперационный контроль, что снижает вероятность брака. Эту модель специалисты считают наиболее жесткой.

6. Оценка только заводского управления качеством. Шестая модель развивает и дополняет пятую, обеспечивая высокую эффективность си-



стемы качества предприятия, и исключает необходимость испытаний в независимых лабораториях и центрах.

7. Проверка партий изделий. Седьмая модель ориентирована на проведение всеобъемлющих испытаний в независимых лабораториях. Проверяются все эксплуатационные параметры с учетом безопасности, эргономичности, экологического воздействия и других показателей. Контроль продукции является выборочным.

8. 100%-ный контроль<sup>4</sup>.

Сертификация – важный фактор обеспечения доверия при взаимных поставках продукции, а также решения таких крупных социальных задач, как гарантия безопасности потребляемой (используемой) продукции, охрана здоровья и имущества граждан, защита окружающей среды. Развитие сертификации в общем экономическом пространстве различных государств подразумевает взаимное признание результатов сертификации продукции, которое может быть основано на гармонизации законодательной базы, использовании единых стандартов и взаимно признанных механизмов установления соответствия.

На уровне европейских стран взаимоотношения субъектов сертификации регулируются серией европейских стандартов EN 45000. Многие органы по сертификации и испытательные лаборатории, осуществляющие испытания в целях сертификации, проходят аккредитацию, т.е. получают официальное признание того, что они могут проводить определенные виды деятельности. В частности, аккредитация может заключаться в том, что орган по аккредитации, руководствуясь стандартами EN 45002 или EN 45010, проверяет выполнение испытательной лабораторией или органом по сертификации стандартов EN 45001 или EN 45011 соответственно.

Еще одним способом подтверждения соответствия продукции требуемым параметрам является декларация о соответствии, в которой поставщик, согласно стандарту EN 45014, заявляет под свою исключительную ответственность о том, что конкретная продукция соответствует конкретному стандарту или другому нормативному документу, на который данная декларация ссылается. При этом поставщик должен обеспечить соблюдение требуемых параметров в допустимых пределах и контролировать все виды своей деятельности на всех этапах производства. Если поставщик действительно способен стабильно выполнять и контролировать выполнение требований стандарта или другого документа, на который он ссылается в декларации о соответствии, то, возможно, данный способ установления соответствия будет для такого поставщика наиболее экономически целесообразным. Тем не менее даже при выполнении всех условий стандарта EN 45014 поставщик может разделить риск ответственности за продукцию с органом по сертификации, запросив сертификацию данной продукции независимой третьей стороной.

#### Примечания

- <sup>1</sup> *Никитин В.А.* Управление качеством на базе стандартов ИСО 9000: 2000. Политика. Оценка. Формирование. Ресурсы // Стандарты и качество. 2006. № 35. С. 17.
- <sup>2</sup> *Ильенкова С.Д.* Основы управления качеством: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2007.
- <sup>3</sup> Управление качеством / Под ред. С.Д. Ильенковой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 180.
- <sup>4</sup> *Мазур И.И.* Управление качеством: Учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2005. С. 154.



## ПРАВО

УДК 34(470.44–25)+929 Тельберг

### Г.Г. ТЕЛЬБЕРГ – ДЕКАН ЮРИДИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА САРАТОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (1918)

Ю.В. Варфоломеев

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

Статья посвящена короткому, но яркому и насыщенному периоду деятельности на посту декана известного адвоката, правоведа и политического деятеля Г.Г. Тельберга – одного из первых руководителей юридического факультета, учрежденного в составе Саратовского Императорского Николаевского Университета 1 июля 1917 г. по решению Временного правительства. **Ключевые слова:** Тельберг, ученый, правовед, декан, юридический факультет, Саратовский университет.

**G.G. Telberg – the First Dean of a Faculty of Law of the Saratov University (1918)**

Yu.V. Varfolomeev

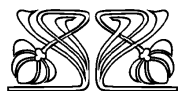
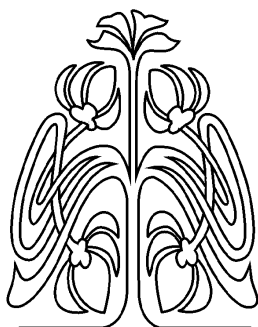
Clause is devoted short, but to the bright and sated period of activity on a post of the dean of the known lawyer, the jurist and politician G.G. Telberg – one of the first heads of the faculty of law founded in structure of the Saratov Imperial Nikolaev University on July, 1st, 1917 under the decision of Temporary government.

**Key words:** Telberg, scientist, lawyer, dean, faculty of law, Saratov university.

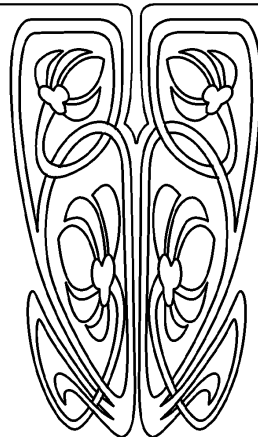
В состав российского классического университета, как правило, входил юридический факультет. Однако при открытии в 1909 г. Саратовского Императорского Николаевского Университета (далее – ИНСУ) изначально был сформирован только медицинский факультет. При этом предполагаемое открытие юридического факультета «...не состоялось не только по финансовым, но и по политическим мотивам...»<sup>1</sup>, считают Ф.А. Вестов и Н.Н. Филатов. Между тем на заседаниях Совета ИНСУ неоднократно поднимался вопрос о создании новых факультетов, в том числе и юридического, и лишь 1 июля 1917 г. по решению Временного правительства он был открыт. Новая специальность сразу же стала популярной и востребованной – на первый курс факультета в 1917 г. поступило 428 человек<sup>2</sup>.

До сих пор остается открытым вопрос о том, кто первым возглавил юридический факультет Саратовского университета. По данным А.И. Авруса, первым деканом был Н.В. Болдырев (1882–1929), старший сын барнаульского губернатора, выдающийся отечественный юрист, ученик профессора И.А. Ивановского. В то же время весьма распространенным является мнение о том, что первым деканом был Георгий Густавович Тельберг. Объяснением этого странного обстоятельства, думается, могут служить два соображения. Во-первых, Тельберг был более известен и в России, и за границей как правовед, адвокат, общественный и политический деятель. Во-вторых, и это, пожалуй, самое главное, именно он как ученый и администратор заложил организационные и материально-технические основы деятельности молодого юридического факультета.

Г.Г. Тельберг родился 27 сентября 1881 г. в Царицыне Саратовской губернии. Его мать – русская дворянка, а отец, Густав Иванович – обрусевший швед, выходец из Финляндии, начальник Саратовской биржевой почтово-телеграфной конторы. В 1899 г. Тельберг с золотой медалью окончил Царицынскую гимназию, а в 1903 г. – юридиче-



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ





ский факультет Казанского университета, где и был оставлен для подготовки к профессорскому званию. Будучи учеником профессора Н.П. Заголкина, он стал специалистом в области истории права и государственных учреждений в России<sup>3</sup>. В 1904 г. Тельберг был принят помощником присяжного поверенного и в этом качестве неоднократно участвовал в политических процессах в различных регионах страны<sup>4</sup>. В 1905 г. он вступил в конституционно-демократическую партию и стал одним из создателей ее местной организации в Казани. С 1910 г. Тельберг являлся приват-доцентом Московского университета и одновременно читал лекции в Народном университете имени А.Л. Шанявского, на женских педагогических и юридических курсах. В 1912 г. он был избран членом Московского археологического института, за научные труды получил золотую медаль имени М.М. Сперанского. В 1912 г. Тельберга избрали и. д. ординарного профессора Томского университета по кафедре истории русского права, а двумя годами позднее – председателем Совета Юридического общества при университете. В те же годы ученый совершил несколько поездок по Сибири с целью изучения волостных архивов.

До настоящего времени ни в отечественной, ни в зарубежной историографии нет обобщающего монографического исследования о жизни и деятельности Тельберга. В большинстве работ, посвященных этому выдающемуся юристу, ученому и политику, рассматривается в основном период его работы в правительстве адмирала А.В. Колчака<sup>5</sup>, а о научно-преподавательской работе, в том числе и в бытность его деканом юридического факультета Саратовского университета, практически ничего не написано<sup>6</sup>. Летом 1917 г. ординарный профессор Томского университета по кафедре истории русского права Тельберг получил телеграмму министра народного просвещения Временного правительства А.А. Мануйлова с предложением занять должность ординарного профессора на только что открывшемся юридическом факультете Саратовского университета. Тельберг с радостью откликнулся на это предложение. Одной из причин, повлиявших на его решение, стало то, что Саратов находился гораздо ближе к его родному Царицыну, чем Томск.

В начале осени 1917 г. Тельберг прибыл в город, с которым у него было связано много приятных воспоминаний, и Саратов встретил его «...все таким же чистеньким, оживленным и даже нарядным»<sup>7</sup>. Большое впечатление на него произвел комплекс университетских зданий: «В этом храме науки не было той мрачности и тесноты, которые характеризуют здания наших старых университетов, – отметил профессор. – В саратовских коридорах чувствовался размах и оптимизм строителя. Я не знаю имени архитектора, но думаю, что этот человек угадал самое главное, что нужно для университетских настроений: простор, обилие света и оживляющая архитектура цветных барелье-

фов и колонн»<sup>8</sup>. При этом Тельберг был убежден, что «своими чудесными зданиями» Саратовский университет обязан, как он выразился, «самому замечательному государственному деятелю пред-революционной эпохи» – П.А. Столыпину. По его мнению, бывший саратовский губернатор, даже став министром внутренних дел, а затем и председателем Совета министров империи, сохранил к Саратову «как колыбели своей бюрократической карьеры» чувство симпатии и благожелательной опеки, «как крестный сын к своему крестному отцу»<sup>9</sup>.

По прибытии в университет и при знакомстве с коллегами новый сотрудник отметил еще одну характерную особенность молодого «храма науки». Оказалось, что большинство преподавателей прибыли сюда в свое время из Казанского университета. Тем самым, образовалась, по словам Тельберга, «казанская академическая колония». Ту же самую картину он наблюдал и в годы своей работы в Томском университете, что позволило ему сделать такой вывод: «Славный Казанский университет, старинный аванпост русской цивилизации на Востоке, служил рассадником просвещения для Сибири и для Поволжья»<sup>10</sup>.

На первых порах Тельберг, как и все преподаватели университета, столкнулся с серьезными бытовыми и материальными проблемами. В городе остро ощущался квартирный кризис, и вновь прибывшим профессорам были отведены комнаты в пустующих лабораториях университета<sup>11</sup>. Тельберг расположился в одной из таких комнат, разложил свой несложный багаж и приступил к работе. В то же время он отмечал, что всех сотрудников университета – от профессоров до сторожей – сближали до некоторой степени те материальные трудности, которые им приходилось тогда переживать: не было сахара, не хватало муки, трудно было доставать дрова, а дороговизна росла «гигантскими шагами». Получив свое первое месячное жалованье, Тельберг узнал от своего служителя Трофима, что на его профессорские 400 рублей можно купить только 14 кулей муки, и то благодаря деревенским связям последнего.

Между тем молодой профессор быстро втянулся в привычные для него будни академической работы. Несмотря на то что в ноябре 1917 г. в Саратове была установлена советская власть, «ни профессора, ни студенты не чувствовали пока никаких перемен, – вспоминал Тельберг. – В то время как кругом нас бушевали страсти и политические раздоры и новые советские чиновники накладывали свои руки на все общественные учреждения, университет оставался как бы счастливым оазисом: в аудиториях читались лекции, в лабораториях шла своя научная работа <...> студенты занимались, устраивали кооперативы и держали экзамены. Громадная и разношерстная университетская семья как-то сплотилась и жила дружнее, чем раньше»<sup>12</sup>. Даже университетские служители были проникнуты чувством некой сопричастности к этому храму



науки и до поры до времени не участвовали ни в каких городских забастовках и демонстрациях. Одним словом, по утверждению Тельберга, «университет жил совершенно нормальной жизнью. Чтение лекций продолжалось полным ходом, и студентов интересовала не столько революция, сколько экзамены»<sup>13</sup>.

Однако «первое облачко» большевистской смуты появилось на университетском небосклоне в феврале 1918 г., когда один из университетских лаборантов, фармацевт по специальности, получил от совдепа назначение на высокую должность «комиссара университета» с бесконтрольной революционной властью «вязать и решить». «Оказалось, что фармация была как бы подготовительной школой советских государственных деятелей первых годов, нечто вроде прославленного “Училища правоведения”, которое было питомником дипломатов и помпадуров в царские времена, – с грустной иронией комментировал это назначение Тельберг. – А мы-то, живя бок о бок с фармацевтами, совершенно не подозревали в них государственных талантов...»<sup>14</sup> После того как «фармацевт» стал фактически высшим университетским начальником, трудно пришлось старому ректору П.П. Заболотнову, который вынужден был побороть свою гордость и по всякому вопросу искать одобрения у комиссара, приспособившись к новым порядкам. «Ведь наша задача была поддержать университетскую жизнь, не дать ей остановиться, предохранить ее от эксцессов и от революционных нелепостей, которые поднимались кругом нас, как болотные пузыри»<sup>15</sup>, – объяснял эту позицию декан юрфака.

Действия комиссара, озабоченного химерой классово-борьбы, грубо вторгались во внутренний мир храма науки. Первым делом он организовал союз сторожей и служителей, затем союз фельдшеров и фельдшерниц и, наконец, потребовал, чтобы представители этих новых союзов были допущены как полноправные члены в состав университетского правления. «И вот удивительное дело, – с радостью констатировал Тельберг, – университет как цельный и здоровый организм сам начал вырабатывать свои средства защиты против демагогии»<sup>16</sup>. Студенческий союз попросил у ректора разрешения тоже делегировать своих членов в правление для того, чтобы поддержать и укрепить профессорский авторитет в управлении университетом. Заслушав все эти просьбы и не будучи в силах их отклонить, правление их приняло и даже расширило: оно включило в свой состав двух представителей от студенчества, а также от младшего преподавательского персонала, т.е. от лаборантов, ассистентов и приват-доцентов университета. «Это были уже академические деятели, для которых университет был такой же святыней, как и для старого профессора»<sup>17</sup>, – отмечал Тельберг.

В январе 1918 г. деканом юридического факультета Саратовского университета был А.В. Горбунов, но в феврале прошли новые выборы, и Тельберг сменил его на этой должности. С

самого начала ему как декану второго по численности факультета пришлось председательствовать в отсутствие ректора на первых заседаниях нового правления университета. Сначала Тельбергу показалось это очень трудным делом: ведь пришли новые люди, очень далекие от научно-преподавательского контингента по культурному уровню и к тому же «начиненные до отказа» революционной пропагандой. Однако впоследствии, когда страсти улеглись, работа правления вошла в нормальное русло. Георгий Густавович объяснял это тем, что «авторитет правления был основан не столько на законе, сколько на традиционной доверии всех университетских работников к авторитету профессорской коллегии»<sup>18</sup>.

У Тельберга как у декана нового факультета были в то время две важные заботы: «во-первых, построить библиотеку юридического семинария, то есть нужно было закупить книги, обставить комнату полками, столами и стульями, чтобы студенты, занятые разработкой научных вопросов, могли работать в подходящем помещении; во-вторых ... мне хотелось обставить кабинет для декана и комнату для профессоров»<sup>19</sup>. По тогдашним ценам на все это нужно было по крайней мере 5–6 тыс. рублей, но ему удалось решить финансовый вопрос, как он выразился, – «с революционной быстротой и простотой...»<sup>20</sup>. Правление одобрило смету, комиссар-фармацевт написал на протоколе высочайшее «Быть по сему», университетский казначей выписал декану ассигновку на государственный банк, который и выдал причитающиеся ему деньги. Тельберг положил 6 тыс. в портфель, взял в помощь своего служителя Трофима и отправился закупать все, что было необходимо для факультета. Через 3 дня деканский кабинет и юридическая библиотека были обставлены всей необходимой мебелью, а в профессорской комнате появились удобные кресла, на которых преподаватель мог отдыхать в перерыве между лекциями. «Если Саратовский университет, как я надеюсь, существует и сейчас, через 33 года после того как я покинул Саратов, – вспоминал Тельберг в далекой Америке, – то я горд тем, что добыл такие комфортабельные кресла, которых не было тогда даже и в зале Московского университета»<sup>21</sup>.

За короткий отрезок времени, проведенный Тельбергом в Саратовском университете, он, тем не менее, успел сделать еще два выдающихся дела, которыми он заслуженно гордился и которые, по его выражению, доставили ему «большое духовное удовлетворение»<sup>22</sup>. К первому в прямом и переносном смысле историческому делу он оказался причастен совершенно случайно. Ранней весной 1918 г., около 10 часов утра, проходя вдоль подвальных окон старинного дома, в котором до революции помещались губернские присутственные места, а после революции – Саратовский городской совет рабочих и солдатских депутатов, он увидел громадные шкафы с пустыми полками, с полуоторванными дверцами, а на каменном полу – горы книг в старин-



ных кожаных переплетах и пожелтевших бумаг в старинных канцелярских обложках. «У меня сразу мелькнула мысль, не присутствую ли я при безвременной кончине знаменитого Саратовского губернского архива, в недра которого губернская администрация ревниво не допускала ни одного исторического исследователя, потому что там предполагались секретные дела о Чернышевском и даже о Радищеве»<sup>23</sup>, – взором опытного ученого оценил этот книжный развал Тельберг.

От «господ в галифе», шнырявших с деловым видом по коридорам советского учреждения, профессор так и не смог узнать, кто чем заведует и в чьем распоряжении находится разоренный губернский архив. «Оказывается, что все это были члены совдепа, и, как все члены, они ничего не знали, – иронично и точно заметил Тельберг. – О губернском архиве и о том, что происходит в подвале, никто не мог мне ничего сказать»<sup>24</sup>. В такой обстановке, решил Тельберг, можно бы преспокойно погрузить на ломовые телеги все, что угодно, и на глазах у всего совдепа увезти куда угодно. «Смута в то время была в умах такая, – свидетельствовал он, – что любой памятник с любой площади можно было снять, разобрать и увезти, сославшись просто на какой-нибудь ордер»<sup>25</sup>. Пока у декана в голове складывались «преступные» планы по спасению архива, Тельбергу удалось, наконец, выяснить, что нужный ему комиссар находится в комнате с апокалипсическим номером «66». Чтобы решить вопрос с вывозом архива, Тельберг позвонил своему университетскому комиссару. В итоге беседа двух «фармацевтов» – университетского и губернского – сразу разрешила все затруднения: профессору была дана санкция увозить архив куда угодно, и даже был выдан ордер на использование двух грузовиков, которые только что отвезли в тюрьму крупную партию контрреволюционеров и теперь стояли порожняком у подъезда.

Между тем выяснилось, что вмешательство Тельберга подоспело вовремя: подвал срочно был нужен для каких-то особо революционных целей, и уже был выдан ордер «на вывоз и уничтожение всей старой бумаги (! – Ю.В.)»<sup>26</sup>. Тельберг, воспользовавшись благоприятным моментом, дал указания «старшому», под командой которого находились оба грузчика, чтобы он с этими старыми бумагами и книгами обращался бережнее, чем с теми контрреволюционерами, которых он только что отвез в тюрьму, а сам тем временем помчался в университетскую библиотеку и стал советоваться с библиотекарем, нельзя ли привезти губернский архив сюда и разместить между книжными полками. В качестве консультанта по этому вопросу был даже привлечен университетский архитектор, который должен был вынести вердикт, выдержит ли пол библиотеки такое давление. Сверившись с чертежами здания, архитектор сообщил, что половину тельбергского бесценного груза можно сложить в библиотеке, а для размещения другой пришлось использовать «все свободные комнатухи и чуланы

во всем юридическом корпусе»<sup>27</sup>. Таким образом, весь Саратовский губернский архив был спасен от уничтожения и доставлен в университет деканом юридического факультета. Помогал Тельбергу в этом ответственном деле профессор университета С.Н. Чернов<sup>28</sup>, который в заметке о деятельности Саратовского Общества истории, археологии и этнографии, написанной в 1921 г. специально для журнала «Наука и ее работники», отметил: «При <...> весьма неблагоприятных обстоятельствах К[омисс]ия при разнообразном содействии родного Университета все же нашла в себе силы для упорной работы по линии своей основной задачи – спасения всего того, что сможет стать для будущего исследователя Историческим источником»<sup>29</sup>. Таким образом, усилиями университетских ученых весь Саратовский губернский архив был спасен от уничтожения и сохранен для будущих поколений исследователей.

До своего отъезда из Саратова Тельберг успел посмотреть наугад около полусотни старых связок с документами. В двух из них он наткнулся на Пугачевские дела<sup>30</sup>, а еще в одной – на дела о скопцах. Уезжая из Саратова в Томск, он мечтал о том, что когда он вернется в университет, то обязательно засядет за разборку архивного хранилища. Увы, ему не суждено уже было заняться столь увлекательным и важным делом – за него это сделали другие поколения ученых. Тельберг желал только одного: «Пусть тот историк, который будет изучать по этому архиву большие и малые драмы нашего прошлого, помянет меня добрым словом»<sup>31</sup>.

Кроме спасения губернского архива Тельберг как ученый-археолог участвовал в организации архива расформированных советской властью воинских частей русской армии. Саратов был избран пунктом демобилизации фронтовых частей, выведившихся с Румынского фронта. Делегаты воинских частей являлись в Саратовский совет рабочих и солдатских депутатов для сдачи архивов своих войсковых частей. Советские органы, озабоченные своими революционными проблемами, отмахнулись от этого, на их взгляд, рутинного и маловажного дела и распорядились сдавать войсковые архивы в губернскую архивную комиссию, а «на заседании архивной комиссии приемка этих архивов поручена была 3 членам под моим председательством»<sup>32</sup>, – вспоминал Тельберг.

Второе дело, которым вправе гордиться декан юридического факультета, – это его активное участие в создании Саратовского коммерческого института, которому, правда, организаторы, следуя духу времени, дали тогда более осторожное название – Экономический институт. В то время Саратов был главным торговым и промышленным узлом Нижнего Поволжья, снабжал грузами огромную сеть юго-восточных железных дорог. В будущем в Экономическом институте решено было создать кафедру мукомольной индустрии, так как среди прочего «мукомольная промышленность была главным созвездием на этом небосклоне. Она на-



ходила главным образом в руках разбогатевших немецких колонистов Поволжья, которым принадлежали в Саратове многоэтажные паровые мельницы, – отмечал Тельберг. – Был большой экспорт саратовской крупчатки в Германию, и немецкие комиссионеры были частыми гостями в Саратове. Наша главная улица называлась Немецкая, и лучший отель на этой улице содержался немцем»<sup>33</sup>. Наряду с ними были и русские «тузы» по мукомольной и рыбной части. Несколько раз Тельберг созывал этих немецких и русских магнатов, и они охотно подписывали чеки для Коммерческого института, однако все их вклады в банках были «заморожены» советской властью.

Главной опорой в трудах Тельберга по организации Экономического института, по его признанию, был директор Московского народного банка<sup>34</sup> «старый эсер с патриархальной седой бородой», фамилию которого, он, правда, забыл. Прения на собраниях института подчас проходили очень бурно. Спонсоры Коммерческого вуза – представители крупной буржуазии – хотели, чтобы правление института было в их руках, а деятели кооперации, которые тоже субсидировали новое учреждение, требовали себе видной роли в его делах. В создавшейся ситуации обе стороны «крепко уцепились за меня», вспоминал Тельберг: профессор-юрист был нейтральной фигурой, которая уравнивала интересы различных финансовых групп. В целом дела нового учебного заведения под руководством профессора-юриста развивались очень успешно, и на момент отъезда Тельберга из Саратова в кассе нового института было около 5000 руб. наличными и чеков на сумму 100 000 руб.

После октябрьского переворота с революционной поспешностью был уничтожен прежний государственный аппарат. Рушились судебные, административные и правоохранительные органы. В Саратове городская полиция тоже была скоротечно упразднена, а организовать что-либо другое для охраны правопорядка в городе местный совдеп пока еще не успел. «Такова, пожалуй, была общая картина разворачивания революции в стране: изо всех сил спешили разломать старую машину, ведь это было легче всего, а потом, увлекаемые революционным потоком, начинали кустарным способом мастерить новую машину»<sup>35</sup>, – точно охарактеризовал эту ситуацию опытный правовед Тельберг. Вместо упраздненной полиции жители каждого городского участка образовали свою собственную дружину, и декан юридического факультета Саратовского университета, так же как и все законопослушные горожане, выходил время от времени дежурить в морозную ночь и, как он вспоминал, «...вышагивал свой квартал с добросовестностью околоточного надзирателя недавних времен»<sup>36</sup>.

Однако размеренная и энергичная деятельность декана юридического факультета и директора Экономического института Г.Г. Тельберга была

неожиданно и драматично прервана чрезвычайными обстоятельствами. В апреле 1918 г. в Саратове вспыхнуло так называемое восстание фронтовиков. После его подавления город захлестнул ожесточенный «красный» террор. В Коммерческом училище, где в квартире директора жил Тельберг, разместился штаб следственной комиссии. Все верхние этажи были заняты арестованными, которых набралось около полутора тысяч человек. «Среди арестованных оказалось очень много студентов и гимназистов, – вспоминал Тельберг, – то ли они действительно приняли участие в восстании фронтовиков, то ли их сознательно и умышленно старались припутать к этому делу»<sup>37</sup>. Комиссия из трех лиц, заседавшая почему-то в физическом кабинете Коммерческого училища, выносила приговоры, которые тут же во дворе училища приводились в исполнение. «Арестованного юнца приводили в физический кабинет два конвойных, и здесь, после пяти минут допроса, полуграмотному конвойному выдавался лоскуток бумаги размером с блюдечко, на котором было нацарапано имя обвиняемого и затем роковое слово “расстрелять”», – описал процедуру советского скорострельного «правосудия» профессор-юрист. Число расстрелянных за эти дни, по непроверенным данным, достигло тысячи человек, а когда под занавес кровавого чекистского шаша в Саратов приехал в специальном поезде «демон революции» Л.Д. Троцкий, в услужу высокому гостю были расстреляны еще около 200 человек, среди них был сын одного из профессоров Саратовского университета, схваченный на улице, когда он бежал в аптеку.

Эти трагические дни могли стать роковыми и для декана юрфака. Однажды ночью в комнату Тельберга ворвались три латышских стрелка. Оказывается в соседней квартире директора Коммерческого училища проходил обыск, и они заодно нагрянули и в квартиру директора Коммерческого института. На беду Тельберга в его письменном столе был обнаружен гектографированный бюллетень областного съезда конституционно-демократической партии. Хотя в бюллетене и не было ничего предосудительного, но в той ситуации всякий пустяк мог привести к быстрой расправе, и профессор был отконвоирован в штаб латышского полка для допроса. Неизвестно, чем бы закончился этот арест, но, к счастью для Тельберга, молодой латыш-чекист, проводивший допрос, узнал его: «Вот, господин профессор, где привелось встретиться»<sup>38</sup>.

Оказалось, что он был слушателем Тельберга в московском народном университете им. А.Л. Шанявского<sup>39</sup>. Профессор, конечно, не мог помнить всех своих слушателей, но студенты, как правило, помнят своих преподавателей. Молодой латыш распорядился освободить Тельберга и посоветовал ему на прощание дня два посидеть дома. «Это было нечто вроде совета доктора пациенту, схватившему легкий насморк. “Теперь много случается на улицах”, – сказал он двусмысленно. Под слу-





чайностью разумелась в то время человеческая жизнь»<sup>40</sup>, – невесело резюмировал Тельберг. И действительно, не искушая судьбу, по совету своего бывшего студента – латыша-чехиста, Тельберг в мае 1918 г. сдал деканство профессору А.В. Горбунову, устроил последнее совещание по делам Экономического института, сел в поезд и уехал в Томск, где уже находилась его семья.

В Сибири вчерашний адвокат, правовец и декан юридического факультета Саратовского университета оказался в центре бурных политических событий: работал сначала управляющим делами Временного правительства, затем управляющим делами Верховного правителя и Совета министров и одновременно министром юстиции Российского правительства. 14 декабря 1919 г. он выехал за границу, где продолжил научную и преподавательскую деятельность. Был профессором истории русского права юридического факультета в Харбине, читал лекции по русской истории, государственному праву, а затем преподавал в Американской академии и в Высшем японском коммерческом колледже в Циндао. После Второй мировой войны Г.Г. Тельберг переехал в США, где в 1954 г. и закончился его жизненный путь.

## Примечания

- <sup>1</sup> *Вестов Ф.А., Филатов Н.Н.* Юридический факультет Саратовского государственного университета имени Н.Г. Чернышевского // Изв. Саратов. ун-та. Нов. серия. 2007. Т. 7. Серия Экономика. Управление. Право, вып. 1. С. 62.
- <sup>2</sup> Там же.
- <sup>3</sup> Научные труды Г.Г. Тельберга: Происхождение Комитета министров в России // Журнал министерства народного просвещения. 1907. Март; Сенат и «право представления на высочайшие указы». (Очерк из истории консервативных политических идей в России начала XIX века) // Журнал министерства народного просвещения. 1910. Январь; Очерки политического суда и политических преступлений в Московском государстве XVII века. М., 1912; Правительствующий Сенат и самодержавная власть в начале XIX в. М., 1914; Волостные архивы в Сибири: Археографические очерки. Вып. I. Томск, 1917; Последние дни Романовых. Нью-Йорк, 1922; Судебники великого князя Ивана III и царя Ивана IV: Учеб. пособие. Харбин, 1926. (редактор); Идея войны в новом международном праве // Изв. юрид. фак. 1927. Т. 4; The Conception of War in the Modern International Law. Peking, 1927; Заря христианства на Руси: Исторические очерки. Шанхай, 1939.
- <sup>4</sup> Наиболее известный и скандальный судебный процесс, на котором он выступил в качестве защитника, – дело о краже Казанской иконы Божьей матери. В 1905–1908 гг. Тельберг как политический защитник из синергии «Молодая адвокатура» участвовал в ряде крупных политических процессов в Уфе, Оренбурге и других городах Урала и Северо-Востока России.
- <sup>5</sup> См.: *Мальшева С.Ю.* Георгий Тельберг – министр российского правительства адмирала А.В. Колчака // Белая армия. Белое дело. 1997. № 3; *Стародубцев Г.С.* Международно-правовая наука российской эмиграции. 2000; *Раков В.В.* Министр «полустанка» (Г.Г. Тельберг) Симферополь, 2003; *Звягин С.П.* Правоохранительная политика А.В. Колчака. Кемерово, 2001; *Балмасов С.С.* Отряды особого назначения и борьба против партизанского движения в Сибири колчаковских правительственных структур // Белая гвардия: Альманах. «Антибольшевистское повстанческое движение». 2002. № 6. С. 72–76; *Он же.* Функционирование органов власти антибольшевистских правительств Сибири. 1918–1920 гг. // Белая гвардия: Альманах. «Белое движение на востоке России». 2001. № 5. С. 3–11.
- <sup>6</sup> См.: *Некрылов С.А.* История становления и развития научных школ и направлений в Томском университете в дореволюционный период: Учеб. пособие. URL: <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/22535> (дата обращения – 25 ноября 2009 г.).
- <sup>7</sup> *Тельберг Г.Г.* Университет жил совершенно нормальной жизнью / Публикация Валерия Осина // Источник: Документы русской истории. 1998. № 3 (34). С. 74.
- <sup>8</sup> Там же.
- <sup>9</sup> Там же.
- <sup>10</sup> Там же. С. 75.
- <sup>11</sup> По воспоминаниям жены знаменитого русского ученого, первого декана историко-филологического факультета Саратовского университета С.Л. Франка Татьяны Сергеевны, осенью 1917 г. началось «совсем трагичное время»: пришли большевистские комиссары и заявили, что в отдельных квартирах теперь жить не полагается, и вселили в их квартиру семью профессора Н.В. Болдырева, а затем еще и профессора С.В. Меликову (подробнее см.: Действительно свободные: Татьяна Сергеевна Франк о первых годах революции / Подготовка текста и публикация Ивана Толстого. URL: <http://rulife.quetzal.ru/magazine/detail.php?ID=3972&print=Y>) (дата обращения – 27 ноября 2009 г.).
- <sup>12</sup> *Тельберг Г.Г.* Указ. соч. С. 75.
- <sup>13</sup> Там же. С. 80.
- <sup>14</sup> Там же. С. 74.
- <sup>15</sup> Там же. С. 75.
- <sup>16</sup> Там же.
- <sup>17</sup> Там же.
- <sup>18</sup> Там же. С. 77.
- <sup>19</sup> Там же.
- <sup>20</sup> Там же. С. 78.
- <sup>21</sup> Там же.
- <sup>22</sup> Там же.
- <sup>23</sup> Там же. С. 79.
- <sup>24</sup> Там же.
- <sup>25</sup> Там же.
- <sup>26</sup> Там же.
- <sup>27</sup> Там же. С. 80.
- <sup>28</sup> Подробнее см.: *Андреева Т.В., Соломонов В.А.* Историк и власть: Сергей Николаевич Чернов. 1887–1941. Саратов, 2006. С. 148.
- <sup>29</sup> ГАСО. Ф. 407. Оп. 2. Д. 376. Л. 2-2об.
- <sup>30</sup> Это открытие, однако, стоило ученому вывихнутой правой руки: когда он старался втиснуть на верхнюю



полку «драгоценный Пугачевский том», то упал с библиотечной лестницы.

<sup>31</sup> Тельберг Г.Г. Указ. соч. С. 80.

<sup>32</sup> Там же.

<sup>33</sup> Там же. С. 82.

<sup>34</sup> Московский народный банк был основан в 1918 г. кооперативными обществами и имел свои филиалы в крупных городах России.

<sup>35</sup> Тельберг Г.Г. Указ. соч. С. 82

<sup>36</sup> Там же.

<sup>37</sup> Там же.

<sup>38</sup> Там же.

<sup>39</sup> Полное официальное название этого муниципального учебного заведения Московский городской народный университет имени А.Л. Шанявского. Университет был основан в 1908 г. по инициативе либеральной интеллигенции Москвы на средства генерал-майора в отставке А.Л. Шанявского и по уставу находился в ведении Городской думы. Университет имел два отделения: научно-популярное (4 года обучения по программам общего среднего образования) и академическое (3 года по университетским программам естественно-исторического, общественно-юридического и историко-филологического профилей), был закрыт в конце 1918 г.

<sup>40</sup> Тельберг Г.Г. Указ. соч. С. 82.

УДК 347.6 [47+57] (09)

## ПЕТР I И СОЗДАНИЕ КОНЦЕПЦИИ «ШКОЛЫ СЛУЖБЫ ГОСУДАРСТВУ»

Л.Е. Васильева

Саратовский государственный университет  
E-mail: jurid@info.sgu.ru

XVIII век заложил основы российского образования, которое опиралось на европейскую культуру и науку, в то время значительно опередившую в области образования патриархальную Россию. В Петровскую эпоху государственная служба носила централизованный характер и единообразие в масштабах всей страны, в связи с чем и открытие новых учебных заведений постепенно стало переходить в ведение государства. Это было вызвано, прежде всего, острой потребностью государства в грамотных, знающих чиновниках. Подготовка кадров для нового государственного аппарата стала осуществляться в специальных школах и академиях в России и за рубежом.

**Ключевые слова:** государственная служба, развитие образования, Петр I.

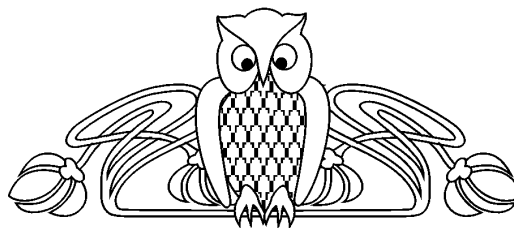
**Peter I and the Creation of the Concept of «Schools Service to the State»**

L.E. Vasileva

XVIII century laid the foundations of Russia's education, which was based on European-ical culture and science, while much ahead in the field of education pat-riarhalnuyu Russia. In the era of Peter the public service wore a centralized structed nature and uniformity throughout the country, so the opening of new schools gradually began to take in the conduct of the state. It was vyzva, but especially acute need for the state in literacy, knowledgeable officials. Training for the new state apparatus was carried out to special schools and academies in Russia and abroad.

**Key words:** public service, development of education, Peter I.

Государственная служба России начала складываться по мере становления самой государственности. В Киевской Руси IX–XI вв. отдельные функции или руководство отраслями княжеского дворцового хозяйства осуществляли тиуны и старосты. Первоначально категория людей, управляющих княжеским двором, была



зависима. Со временем эти дворцовые управители превращаются в управляющих отраслями княжеского хозяйства.

Активно стала развиваться государственная служба в период образования Московского централизованного государства, так как создается централизованный государственный аппарат. Развивается система приказов как центральных органов с жестким подчинением по вертикали и строгим руководством по горизонтали. На местах при воеводах также создаются специальные аппараты управления<sup>1</sup>. Складывается иерархия придворных чинов, даваемых за службу: окольничий, дворецкий, казначей, чины думных дворян, думных дьяков<sup>2</sup>. Большинство из них получало начальное образование в семьях, а затем развивало и углубляло его на практической службе, перенимая опыт у старших.

Таким образом, к XVII в. в России развилась приказно-воеводская система управления. Для дворян и иных служивых сословий государственная служба была обязательна. Основой ее были земельные наделы, личные заслуги, родовитость. Развивается и законодательство, регламентирующее службу. Это Судебники 1497 г. и 1550 г., Соборное Уложение 1649 г., великокняжеские, а затем царские указы. Важнейшей проблемой становятся развитие сферы образования и подготовка кадров для государственной службы.

В начале XVII в. и позже, в годы царствования Алексея Михайловича, инициатива создания учебных заведений принадлежала частным лицам при поддержке церкви. Большинство частных учебных заведений того времени давало элементарное образование. Как правило, здесь приходящих детей обучали чтению, письму и счету, а учителями



выступали представители посада и духовенства. Школы могли быть закрытыми и служили не только «для преподавания учения», но также для содержания и воспитания учеников. Они назывались пансионами. В них преподавался более широкий круг предметов. Однако эти учебные заведения, возникавшие по частной инициативе, были очень недолговечны и не могли стать прочной основой создания системы среднего образования.

Восшествие на престол в 1682 г. молодого Петра I ознаменовало развитие и укрепление новой системы государственных органов и вызвало достаточно радикальные изменения государственного строя в целом.

«Академии, школы дело есть зело нужное...», – писал Петр I<sup>3</sup>. Развитие сферы образования в период его правления впервые становится государственной политикой. Старая школа, подчиненная церкви, не могла дать технически грамотных и образованных людей, в которых нуждалось государство. Поэтому при Петре I широко было распространено командирование дворянских недорослей за границу. С 1697 по 1725 г., по неполным данным, было отправлено в общей сложности более 1000 учащихся<sup>4</sup>. Поначалу молодые люди овладевали преимущественно мореходством, кораблестроением, военным делом. Со временем за рубежом стали обучаться архитектуре, живописи, разведению парков и восточным языкам.

Обучение юношей за границей наукам, приглашение в Россию иностранцев – меры, к которым вначале прибегал Петр, также не решали проблемы. Так возникла потребность в формировании системы образования, отличительной особенностью которой были светскость и профессиональный характер подготовки необходимых государству специалистов: России нужны были корабельные инженеры, артиллеристы, мореходы, офицеры, мастера и техники в различных областях.

Первым из созданных при Петре I учебных заведений была учрежденная в Москве Школа математических и навигацких наук в Сухаревой башне (1701 г.). Это было первое реальное училище в Европе. Директором школы назначили приглашенного из Абердинского университета (Англия) профессора Генри (Андрея Даниловича) Фарварсона (1674–1739). С ним приехали еще два преподавателя. Учебной деятельностью в Навигацкой школе руководил крупный русский просветитель Леонтий Филиппович Магницкий (1669–1739)<sup>5</sup>. В учебную программу школы входили арифметика, геометрия, тригонометрия, навигация, астрономия, математическая география. Сюда принимали учащихся, «добровольно хотящих, других же паче, со принуждением»<sup>6</sup>. До того как приступить к изучению этой программы, учащиеся могли пройти два начальных класса (русская школа и цифирная школа), где учили читать, писать (на основе гражданского алфавита) и считать. Возраст учащихся составлял от 12 до 20 лет. В

школе готовили моряков, инженеров, артиллеристов, служилых людей. Выпускали из школы по мере завершения подготовки или по запросам ведомств. За прогулы учащимся грозил немалый штраф. За побег из школы полагалась смертная казнь.

В принудительном порядке зачислялись дворянские дети, не желавшие учиться вследствие косности, привычки к праздности, порождаемой у правящего сословия крепостным строем. Большое количество учащихся принадлежало к «низшим» сословиям (дети дьяков, подьячих, посадских и солдат), заинтересованным в получении образования и технической специальности.

В 1715 г. старшие классы Школы математических и навигацких наук были переведены в Петербург. На этой базе была организована Морская академия – военно-учебное заведение, где готовили к морской службе. По образцу Навигацкой школы в Москве в 1712 г. были учреждены еще две школы – инженерная и артиллерийская.

Несмотря на вышесказанное, возникающие школы не были объединены в какую-либо систему. Более того, и внутри они тоже не представляли никакой системы. Классы делились не по последовательно возрастающему уровню знания, а по изучаемым предметам, по получаемой профессии: класс навигации, класс математики, класс морских наук и т.п. В такой школе можно было учиться любое количество лет или прервать обучение в любом классе. Но эта школа обладала тремя новыми характеристиками: она была светская, профессиональная и государственная.

С первых дней существования профессиональных школ в России и почти до конца XVIII в. главной их проблемой оставался набор учеников. Хотя Навигацкая школа создавалась специально для молодого дворянства, русские дворяне не спешили стать ее слушателями. Властям приходилось заставлять учиться принуждением, изменением социального статуса, дарованием привилегий.

Но не только дворянское невежество было препятствием мешало набирать учеников, с этим решительный Петр мог бы и справиться. Было и иное препятствие. Большинство учеников даже из дворянских семей обнаруживало неподготовленность к обучению вообще. Ведь мода на домашних учителей была еще впереди, и дети часто не были обучены даже письму, чтению, иностранным языкам и арифметике. Как они могли изучать навигацию или артиллерийское дело, читать иностранные учебники, записывать формулы?

При всех профессиональных школах для дворян возникли подготовительные отделения, но проблему таким образом решить было невозможно. Профессиональная школа, отвечающая государственным потребностям в специалистах, не могла существовать без школы общеобразовательной.

Петр I очень быстро нашел решение. Уже в 1714 г. были образованы «цифирные школы», где обучали основам математики и письму, чтобы подготовить учеников к изучению морских и военных



наук. Проблему «кто учит» в отношении «цифирных школ» Петр решил по-государственному просто: он распорядился взять из каждой Навигацкой школы учеников, которые уже закончили класс геометрии и класс географии, и разослать их по два человека по губерниям. В 1716 г. таких оказалось 24 человека, соответственно было открыто 12 школ. К концу царствования Петра их стало на 30 больше<sup>7</sup>. Выбора «чему учить» фактически не существовало: учили тому, что знали сами, т.е. арифметике и геометрии, без которых было невозможно обучение «навигационным наукам».

Дворянство не считало необходимым постигать «цифирную премудрость» ради опасного и трудного морского дела и всячески старалось избавить своих детей от такой участи. Специальным императорским указом предписывалось «всем дворянским и подьячим детям» учиться «поголовно», а без свидетельства об окончании школы «жениться их не допускать», хотя последнее пришлось почти сразу отменить<sup>8</sup>. Но категоричность государственной позиции показательна. Это была именно и исключительно государственная школа, и поэтому была применена сила нового государства.

Учение приобрело статус государственной службы, особой дворянской повинности. Отношение к нему было таким же: за учебу, как и за службу, ученик получал жалованье и награды, а за неисполнение обязанностей – служебные взыскания, а то и телесные наказания за нерадивость.

Но и этой силы не хватило, чтобы заставить дворян осознать необходимость школьного образования, поэтому в цифирные школы принимали всех желающих. По данным П.Н. Милюкова, в 1727 г. в них обучалось более 2 тыс. учеников. Почти половину учащихся составляли лица из духовного сословия, остальные – солдатские, приказные и посадские дети. Дворянских детей в них было менее 2,5%<sup>9</sup>.

Таким образом, цифирные школы постепенно пришли в упадок. Многие дворяне и приказные не хотели посылать в них своих сыновей. Детей забирали насильно. Значительная часть возможных учеников из духовного сословия уходила в церковные школы. В 1744 г. некоторые цифирные школы были присоединены к полковым гарнизонным школам. И все же возникновение в Петровскую эпоху новых типов школ было важным этапом в организации обучения будущих государственных служащих и создании национальной системы образования.

Новые, юридически грамотные чиновники потребовались для реформированных органов власти и управления России. В 1710–1719 гг. проходила ликвидация прежних центральных государственных органов, замена их новыми, вершиной которых стал Сенат. В 1719–1725 гг. были образованы дополнительные органы отраслевого управления, проведены областные изменения, реформы церковной власти, преобразования

в финансово-налоговой сфере, созданы правовые основы для деятельности всех учреждений и регламентированного порядка прохождения государственной службы. Утвержденный в 1722 г. «Табель о рангах» юридически закрепил систему чинов и государственных должностей Российской империи. Государственная служба была централизованной и единообразной в масштабах всей страны. Бюрократическое начало в формировании государственного аппарата, несомненно, победило аристократическое (связанное с принципом местничества). Профессиональные качества, личная преданность и выслуга стали определяющими факторами при продвижении по службе, которая регулировалась уже специальными законодательными актами, среди которых «Генеральный регламент» (1720), семь регламентов для различных коллегий, определяющих общую структуру, статус и направление деятельности отдельных государственных учреждений, «Устав воинский»<sup>10</sup>. Кроме того, служба регулировалась манифестами, указами царя, а затем императора. Именно для тех, кто должен был посвятить себя государственной службе, создавалась система образования в молодой Российской империи.

Для проводимых Петром I преобразований характерно принуждение дворянства к службе. Правовой статус дворянства был существенно изменен принятием Указа «О единонаследии» 1714 г.<sup>11</sup>, который закреплял наследование поместья только за старшим сыном. Остальные дети вынуждены были устраиваться на военную или гражданскую службу, за которую получали жалованье. Логическим продолжением указа «О единонаследии» стал «Табель о рангах» (1722) «Сыновьям Российского государства князей, графов, баронов, знатнейшего дворянства, такожде служителей знатнейшего ранга, хотя мы позволяем, для знатной их породы или их отцов знатных чинов, в публичной ассамблеи, где двор находится, свободный доступ перед другими нижняго чина, и охотно желаем видеть, чтоб они от других всяких случаях по достоинству отличались; однакож мы для того никому какого ранга не позволяем, пока они нам и отечеству никаких услуг не покажут и за оные характера не получат»<sup>12</sup>. «Табель о рангах» сформулировал новую систему чинов и должностей. Устанавливались сроки службы в определенных чинах. По достижении чинов восьмого класса чиновнику присваивалось звание потомственного дворянина, с передачей этого звания по наследству, чиновники с четырнадцатого по седьмой класс получали личное дворянство. Таким образом, принцип выслуги подчинял принцип родовитости. «Табель о рангах» уравнивал военную и гражданскую службу. Каждому воинскому званию соответствовал гражданский чин, были аналогичны и принципы продвижения по службе.

Петр I требовал от своего ближайшего окружения организовывать подготовку грамотных



в правовом отношении чиновников, поскольку большая часть дьячества не удовлетворяла новым требованиям, которые предъявлялись к государственным служащим. Первым инициативу проявил начальник Посольского приказа Л.К. Нарышкин, основавший в 1703 г. в Москве специальное училище для подготовки новой генерации чиновников<sup>13</sup>. Нарышкинское училище существовало до 1715 г. и подготовило несколько десятков квалифицированных специалистов для государственной службы. В этом учебном заведении, наряду с другими предметами, преподавалась этика с элементами политики и юриспруденции. Почти все ученики происходили из знатных родов, имели хорошее семейное образование, поэтому оказались востребованными на государственной службе.

В соответствии с «Генеральным регламентом», а также герольдмейстерской инструкцией и «Табелем о рангах»<sup>14</sup> в 1722 г. была основана Коллегия юнкеров, которая функционировала до 1763 г. Она сыграла важную роль в подготовке квалифицированных, юридически грамотных чиновников, изучавших науки непосредственно на службе под руководством своих начальников. Поскольку продвижение по служебной лестнице стало зависеть от уровня квалификации, многие молодые чиновники с усердием изучали юриспруденцию и смежные с ней науки.

Особой популярностью среди молодежи пользовалась школа для обучения подьячих, учрежденная указом Петра I от 10 ноября 1721 года<sup>15</sup>. Здесь будущие чиновники изучали арифметику, письмоводство и основные нормативные документы.

Становление системы образования, так называемой «школы службы государству», не обошлось без трудностей. Так, например Петровские реформы образования и воспитания вызывали глухое и явное недовольство, которое подавлялось жестко и беспощадно. Недовольных не устраивало, например, разрушение традиций домашнего семейного воспитания. Новые гражданские учебные заведения брали на себя не только функции образования, но и воспитания.

Однако главной трудностью стало нежелание населения овладевать новыми знаниями. Причин тому было несколько. Во-первых, это слишком малое число людей, способных понять обновление школьного дела как государственную необходимость. Во-вторых, большинство дворян, купцов и священников (не говоря уже о крестьянах) не видели практической пользы для своих детей в получении такого образования. Традиционно российский социум того времени не предусматривал оставление своего сословия. Исключения были чрезвычайно редкими. Большинство устраивали школы мастеров грамоты и традиционная древнерусская образованность. В-третьих, трудное для освоения содержание образования (математика, языки), длительность обучения, отсутствие необходимых учебников на русском языке и под-

готовленных преподавателей делали обучение в таких школах не слишком привлекательным. В-четвертых, авральные репрессивные способы, которыми государство пыталось «загнать незнатных» в школы, отождествлялись в глазах населения с государственной службой, наподобие рекрутчины<sup>15</sup>. Отдавая ребенка в школу, родители, фактически, теряли его, так как учеба была началом пожизненной службы государству. А тяготы службы в России всегда пытались облегчить.

Поэтому не помогли ни заковывание бежавших из школы учеников в кандалы, ни засады на бежавших у родителей, ни непомерные штрафы и поручительства, ни знаменитый запрет дворянам жениться, пока не получат образования. Казенные школы так и оставались пустующими. Именно тогда российская государственность впервые проявила одну характерную черту в своем образовательном реформировании. Декларируя реформу, создавая ее план, она никогда не находила достаточного финансирования своих проектов, перекладывая тяжесть его на общество. Так случилось и с цифирными школами, которые должны были создаваться за счет населения и церковных приходов.

Итак, в Петровскую эпоху открытие новых учебных заведений постепенно стало переходить в ведение государства, что было вызвано, прежде всего, острой потребностью государства в грамотных, знающих чиновниках. Поэтому правительство Петра I, поставив под жесткий контроль многие сферы жизнедеятельности, не обошло своим вниманием, в частности, систему государственного образования. Возникновение в Петровскую эпоху новых типов школ было важным этапом в организации подготовки государственных служащих и становлении национальной системы образования.

#### Примечания

- 1 См.: *Ерошкин Н.П.* История государственных учреждений дореволюционной России. М., 1983. С. 45.
- 2 Там же. С. 34.
- 3 Цит. по: *История русской культуры IX–XX вв.* М., 2003. С. 119.
- 4 См.: *Павленко Н.И.* История Петра Великого. М., 2006. С. 560.
- 5 См.: *Джуринский А.Н.* История образования и педагогической мысли. М., 2003. С. 201.
- 6 *Коркунов Н.М.* История философии права. СПб., 1915. С. 272.
- 7 См.: *Березовая Л.Г., Берлякова Н.П.* История русской культуры: В 2 т. М., 2002. Ч. 1. С. 245.
- 8 Там же. С. 269.
- 9 Там же. С. 270.
- 10 См.: *Российское законодательство X–XX вв.*: В 9 т. М., 1989. Т. 4. С. 328–365; *Полное Собрание Законов*: В 36 т. СПб., 1839. Т. VI. № 3978, № 3708, № 3718 и т.д.; *Воскресенский Н.А.* Законодательные акты Петра I М.; Л., 1945. Т. 1. С. 254.



<sup>11</sup> См.: Полное Собрание Законов. СПб., 1831. Т. V. № 2789. С. 275.

<sup>12</sup> Там же. Т. VI. № 3890. С. 190.

<sup>13</sup> Коркунов Н.М. История философии права. СПб., 1915. С. 275.

<sup>14</sup> См.: Российское законодательство X–XX вв. С. 328–365; Полное Собрание Законов. Т. VI. № 3978, № 3708, № 3718 и т.д.; Воскресенский Н.А. Указ. соч. С. 254.

<sup>15</sup> См.: Березовая Л.Г., Берлякова Н.П. Указ. соч. С. 256.

УДК340.12(470–89)

## НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РУССКОЙ ИДЕИ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА

С.В. Стрыгина

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

В статье анализируются национальные идеи правового государства, высказанные в трудах дореволюционных русских ученых-правоведов. Речь идет о необходимости исторической преемственности при создании этого социального института в современной России. Рассматриваются идеи, которые не утратили своей значимости.

**Ключевые слова:** правовое государство, традиции, менталитет, нравственность, справедливость, право, сознание.

### National Features of Russian Idea of the Lawful State

S.V. Strygina

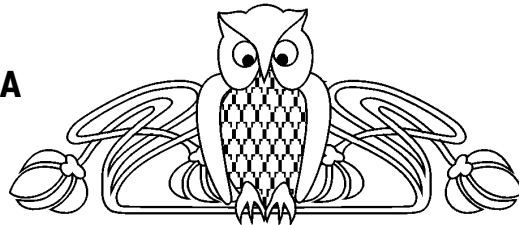
In the article are analyzed national ideas of a lawful state in doctrines of pre-revolutionary Russian scientists – jurists. It is a question of necessity of historical continuity at creation of this social institute in modern Russia. Ideas which have not lost the importance are considered.

**Key words:** lawful state, traditions, mentality, morals, justice, right, consciousness.

Правовое государство как комплексное явление возникает не только путем реформирования государственных институтов и совершенствования правовой системы, но в первую очередь на основе формирования ценностей и идей в общественном сознании и общественном бытии. Чтобы создать этот социальный институт необходимо внедрить в обществе те идеалы и установки, которые естественным образом будут являться для него основой и не вызовут отторжения. Концепции правовой государственности не могут быть оторванными от опыта прошлого, исторически сложившихся и апробированных общечеловеческих ценностей и гуманистических традиций.

Необходимо вспомнить слова выдающегося русского ученого Н.М. Коркунова о том, что жизнь общества « тем в большей мере определяется прошлым, чем больше это прошлое богато историческими событиями »<sup>1</sup>.

России предстоит создать правовое государство, о наличии которого уже заявлено в Конституции РФ. Должна ли страна иметь только особые «русские основы» или же это будет западный образец? Вопрос не столь прост в силу



особенностей как исторического развития, так и современного момента.

Выдающийся ученый профессор М.И. Байтин выделил два главных элемента современного правового государства. К ним он относит: «1) выдвижение на первый план личности, ее прав и свобод, их гарантированности; 2) ограничение правом пределов государственной власти, правовая легитимация и регламентация механизма ее формирования и деятельности»<sup>2</sup>.

В философско-правовых идеях российских правоведов XIX–XX веков уже просматривались подобные идеи и понятия. Они видны в трудах таких ученых, как Б. Чичерин, П. Новгородцев, Б. Кистяковский, С. Котляревский, В. Гессен, Л. Петражицкий, Ильин И.А. и др, которые предопределили развитие идей о правовом государстве.

Так, в творчестве Бориса Чичерина получили развитие идеи охранительного либерализма, согласно которой человек считается изначально свободным существом. Б.Н. Чичерин увязывает идеи правового государства с возможными формами его реализации. Государство представляет право, которое, по его мнению, символизирует лишь формальное, внешнее начало. Эффективное государственное регулирование основано на уважении прав личности, оно немыслимо без развития культуры и образования: «...абсолютное значение государства не ведет, однако, к поглощению в нем человеческой личности. Высшее единство противоположностей оставляет относительную самостоятельность подчиненным сферам. Семейство, гражданское общество, церковь подчиняются государству, но не уничтожаются в нем. В этих союзах лицо находит полный простор для своей свободы»<sup>3</sup>, – писал русский ученый.

Борис Николаевич считал, что необходимо установить общий закон, который будет определять пределы свободы для каждого, чтобы предотвратить столкновение между «свободными лицами». Фактически, у него дано определение основы правового государства, которое не противоречит современному понятию. Б.Н. Чичерин считает, что «право есть совместное существование свободы под общим законом. В противоположность нрав-



ственности, здесь свобода составляет коренное начало, а закон является только средством для осуществления этого начала. Поэтому закон здесь ничего не предписывает, он только позволяет все, что совместно со свободой других»<sup>4</sup>. Речь идет об одном из принципов правового государства: «разрешено все, что не запрещено законом».

В отличие от западных ученых Б.Н. Чичерин в своих трудах на первое место ставит не государство и не институты, как Гегель (который обожествлял идею государства), а личности, «живые носители нравственного закона». Это своеобразие учения о личности неоднократно анализировал П.И. Новгородцев<sup>5</sup>. Идеи Б.Н. Чичерина отвечают современным требованиям, так как развитие российского общества и российской государственности возможно лишь при условии усиления роли личностного начала в правовой и политической системах России.

Идею правового государства развивает в своих произведениях Павел Иванович Новгородцев. Он вплотную подошел к идее социального государства, предлагая утверждение минимума социальных благ, гарантированных государством и обеспечивающих достойное существование. При этом определяющей выступала идея материального обеспечения свободы. «Речь идет в данном случае, очевидно, о том, чтобы обеспечить для каждого возможность человеческого существования и освободить от гнета таких условий жизни, которые убивают человека физически и нравственно»<sup>6</sup>, – писал ученый.

О том, как это было верно, говорит то, что указанное положение закреплено в ст. 7 Конституции РФ 1993 года: «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

П. Новгородцев рассматривал демократию как одну из форм правового государства. Он говорил: «...так как с идеей правового государства, как она развивается в Новое время, неразрывно соединяется представление не только об основах власти, но и о правах граждан, о правах свободы, то издревле идущее определение демократии как формы свободной жизни связывается здесь органически с самым существом демократии как формы правового государства»<sup>7</sup>.

Ученый полагал, что обществу необходимо единое право, одинаково обязательное для всех, которое требует единой власти. Эта власть призвана защищать «естественные права» граждан на жизнь, свободу и независимость. Многие идеи П. Новгородцева отвечают современным условиям. Сюда можно отнести сформулируемый им закон, характеризующий закономерность действия общественного мнения. Он заключается в том, что по мере необходимости выяснения положительных и конкретных сторон общественное мнение все более утрачивает свое единство и могущество и за известным пределом становится совершенно

бессильным, отказывая в каких бы то ни было указаниях тем, кто хотел бы их иметь. Речь идет о том, что не всегда народ может указать, каким способом и в какой мере должны быть исполнены его желания. «Будучи по способу своего образования гораздо более пассивным, чем активным, общественное мнение, во-первых, не может быть прочным и устойчивым, во-вторых, не может быть определенным и ясным и, в-третьих, не может охватывать область политических вопросов во всей полноте их практической постановки. Для того, кто захотел бы найти в нем твердую почву для решений, оно окажется недостаточным, и без других, более прочных критериев, оно скорее разочарует, чем поддержит того, кто вздумал бы с ним не только считаться, но и во всем сообразовываться»<sup>8</sup>.

Проецируя сказанное выше на сегодняшний день, следует заметить, что в России в 90-е годы была введена система правовых установлений, направленная на повышение уровня свободы в обществе, возможностью ее осуществления. Принятая в 1993 году Конституция закрепила стремление государства расширить право выбора в различных сферах жизнедеятельности людей. Но для того, чтобы право было эффективным, его должно поддерживать общественное мнение, оно должно войти в сознание людей.

Абсолютное большинство россиян сходит к мнению, что порядок в стране не обеспечен, и относятся к этому крайне негативно. Идея наведения порядка в России могла бы консолидировать абсолютное большинство населения. Но как только необходимо предпринять реальные действия по объединению, солидарность, порожденная массовым неприятием беспорядка, уступает место привычному размежеванию. Причиной этого является отсутствие в массовом сознании единого, устоявшегося мнения о том, какой должен быть порядок. Представления о необходимом порядке размыты и абстрактны. Это подтверждает тезис о том, что общественное мнение может указывать конечную цель, но оно не способно рассмотреть пути ее достижения.

П. Новгородцев говорит о том, что в России степень устойчивости общественного мнения возрастает в зависимости от глубины убеждений каждого гражданина. При постоянной борьбе влиятельных идей и программ, при неизбежной перемене событий и настроений убеждения испытывают постоянные колебания и «повороты в умах». При этом в кризисных условиях они проявляются в гораздо большей степени, нежели в эпоху спокойного развития. П.И. Новгородцев писал: «Народная воля должна быть законом – это ясно; но как найти народную волю, кого считать призванными к ее выражению, как выразить ее в законах и т. д. ...проблема народной воли остается столь же загадочной, как и прежде»<sup>9</sup>.

Таким образом, видно, что ученый подчеркивал важность нравственности в формировании



правового государства, воспитания у социальных слоев и властвующей элиты адекватных им настроений, чувств, черт характера, ориентаций и моделей поведения.

Он прекрасно выразил, на наш взгляд, особенность российских концепций государственности и личности в своих трудах: «... в том факте, что у нас нет и быть не может “Духа законов” и “Общественного договора”, непосредственно проступает своеобразие нашего положения и что отсутствие апологии права и государства в русской литературе имеет свою основу именно в том, что русский дух выражает себя в вечном стремлении к чему-то высшему, чем право и государство»<sup>10</sup>.

Мы наблюдаем в русских идеях государственности и права, в отличие от западно-европейской науки, постоянное сближение нормы и идеала, нормы и наилучшего состояния системы. Так, в книге «Об общественном идеале» П.И. Новгородцев увязывает поиск идеалов, юридических норм и нравственного здоровья личности и общества<sup>11</sup>. Эти идеи в дальнейшем развивает ученый – правовед Н.Н. Алексеев. Он говорит о «справедливом государстве», которое должно стать образцом объективного социального устройства. Ученый подчеркивает, что идея устройства «неотделима от справедливости, интимно связана с ней, ей внутренне присуща»<sup>12</sup>.

Из трудов русских правоведов, таким образом, следует, что главным постулатом правового государства является не только основание справедливого общения, но и наличие особого нравственного духа. Он необходим для того, чтобы осуществить более справедливое устройство жизни.

Новгородцев указывает на такое своеобразие, как эмоциональность, которая выражается даже в склонности к беспорядку. Он считал, что русская мысль, чувствуя склонность к беспорядку, обращается к идее власти, склоняется перед оковами государства и порядка. Правовед пишет, что русское своеобразие права надо искать во взлетах и падениях русской мысли, «вершина которой есть Достоевский, как высший взлет и полновеснейшее явление национального духа, а самое дно – Бакунин, как бездна отрицания и ренегатства, в которой русскому остается лишь одно: религиозный фанатизм проповеди и страстности веры, превращающая анархизм в своеобразное религиозное исповедание»<sup>13</sup>.

Сейчас большинство населения стремится к тому, чтобы порядок в стране опирался, прежде всего, на правовые нормы, взаимоотношения человека и государства основывались на обоюдном соблюдении законов, а возникающие конфликты разрешались с помощью суда. Такое стремление является шагом вперед по сравнению с советским периодом, однако многие россияне непоследовательны в своем понимании законности, руководствуясь большей частью эмоциями в понятиях справедливости и нравственности. Но

данные понятия часто расходятся с содержанием правовых норм, поэтому созидательная функция права признается далеко не всеми. В этом до сих пор сказываются черты русского менталитета.

Большую роль в развитии идей правового государства сыграл представитель социологического направления в праве Богдан (Федор) Александрович Кистяковский.

Свою философскую позицию Кистяковский определял как «научный идеализм», способный обеспечить социальные науки конкретной методологией и гносеологической основой.

Оригинальный подход Б. Кистяковского к методологическим проблемам можно определить как социокультурный. Право он считает наиболее значительным выразителем культуры, а культуру рассматривает как важнейший способ реального бытия права. Поэтому исторически сформированный уровень правосознания и правовой культуры является, на его взгляд, определяющим фактором построения правового государства. Элементы культуры, согласно Кистяковскому, превращают власть и все ее атрибуты в элементы «коллективного духа», т.е. общественного сознания. В противном случае в обществе будет править правовой нигилизм.

В работе «Социальные науки и право: Очерки по методологии социальных наук и общей теории права» он говорит об ограничении власти как принципе правового государства. В правовом государстве власть должна быть ограничена «признанием за личностью неотъемлемых, ненарушимых и неприкосновенных прав»<sup>14</sup>.

Видный ученый во многом опередил свое время, говоря о расширении прав народа в хозяйственной сфере, которое «произойдет не только в сфере чисто политических и государственных отношений, но и будет заключаться, что особенно важно, в распространении тех же принципов на область хозяйственных отношений, которые в правовом государстве подчинены лишь нормам гражданского права»<sup>15</sup>.

Для российской истории характерны прерывность, раскол, недостаточная зрелость новых общественных структур в недрах предыдущих. Российское общество, не исчерпав потенциал одного этапа, не разрешив присущие ему противоречия, вынуждено было заниматься задачами, противоречиями следующего этапа общественного развития.

При разработке модели правового государства необходимо учитывать исторические традиции и менталитет российского народа, геополитическое положение и природно-климатические условия нашей страны, выработать собственные принципы.

Об этом говорил в свое время русский правовед Б.А. Кистяковский: «Нет единых и одних и тех же идей свободы личности, правового строя, конституционного государства, одинаковых для всех народов и времен, как нет капитализма или другой хозяй-





ственной или общественной организации, одинаковой во всех странах. Все правовые идеи в сознании каждого отдельного народа получают своеобразную окраску и свой собственный оттенок»<sup>16</sup>.

На примере концепций русских дореволюционных ученых видно, что нашей стране исторически свойственна ориентация на идеалы, эмоциональность, страстная вера в идеалы, внутреннее ощущение правильности или неправильности, несправедливости. Права человека, их объем и содержание не рассматривались в России как результат естественного развития, как объективно присущее человеку от рождения. Они определялись государством, которое решало, дать ему права или нет. И сами права должны были действовать только в том объеме, в котором они были дарованы. Эта установка была закреплена надолго и в советский период, а потому существует еще до сих пор. Социальную значимость, к которой всегда стремится человек, в России принято было достигать через страдания, жертвы, геройство во имя «мира» (так, существует поговорка «На миру и смерть красна») либо за счет удачи.

Необходимо учитывать, что человек может чувствовать себя творцом собственной жизни, ощутить свое собственную значимость на деле только в подлинно правовом государстве. «Подлинное правовое государство создает условия для того, чтобы граждане воспринимали себя хозяевами, активными участниками управления делами общества, научились держать в узде “слуг – чиновников”, усиливать позитивные и снижать негативные свойства государственности»,<sup>17</sup> – пишет проф. А.В. Малько. Но для того чтобы придти к такому положению дел, необходимо в первую очередь совершенствовать правовое сознание населения, которое находится в современной России на низком уровне. Здесь сказываются как национальные, так и привнесенные советским периодом особенности, а также неэффективные меры и часто неумение и нежелание со стороны власти поднять уровень правового сознания населения. Этому в немалой степени способствует бюрократизация властных структур.

«Правосознание, – по убеждению выдающегося русского ученого И.А. Ильин, – есть особого рода инстинктивное правочувствие, в котором человек утверждает свою собственную духовность и признает духовность других людей»<sup>18</sup>.

Именно поэтому сейчас проблема заключается в том, чтобы реально поставить во главу угла принципы индивидуальной свободы и четкой правовой регламентации всех сторон общественной жизни. С одной стороны, привычка к иждивенчеству, а с другой – девальвация прежних ценностей привела к массовому пессимизму. Важно в стране сформировать новую социальную атмосферу, которая поможет большинству населения усвоить психологию творца собственного благополучия,

чему, безусловно, будет способствовать высокий уровень правового сознания.

Создание российского правового государства – процесс длительный и трудный. Его специфика состоит в том, что оно не копирует западный образец, не должно строиться целиком и полностью на прежних патриархальных началах, которые постепенно меняются в общественном сознании. Вместе с тем не учитывать своеобразия многовекового развития страны нельзя. Теоретические концепции правовой государственности не могут быть оторванными от опыта прошлого, исторически сложившихся общечеловеческих ценностей.

## Примечания

- <sup>1</sup> Коркунов Н.М. Лекции по общей теории права. СПб., 1898. С. 204.
- <sup>2</sup> Байтин М.И. Сущность права. Современное нормативное понимание на грани двух веков. М., 2005. С. 456.
- <sup>3</sup> Чичерин Б.Н. Нравственный мир // Русская философия права. Антология. СПб., 1999. С. 102.
- <sup>4</sup> Там же. С. 101.
- <sup>5</sup> См.: Новгородцев П.И. О своеобразных элементах русской философии права // Соч. М., 1995. С. 380.
- <sup>6</sup> Новгородцев П.И. Право на достойное человеческое существование. URL: [http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2004/12/11/0000198240/014\\_Novgorodtsev.pdf](http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2004/12/11/0000198240/014_Novgorodtsev.pdf) (дата обращения – 29 января 2010 г.).
- <sup>7</sup> Новгородцев П.И. Демократия на распутье. URL: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Polit/Hrestom/39.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/Hrestom/39.php) (дата обращения – 30 января 2010 г.).
- <sup>8</sup> Новгородцев П.И. Введение в философию права. Кризис современного правосознания. Есть ли выход? URL: <http://constitutions.ru/archives/1965/10> (дата обращения – 29 января 2010 г.).
- <sup>9</sup> Там же.
- <sup>10</sup> Новгородцев П.И. О своеобразных элементах русской философии права. С. 368.
- <sup>11</sup> Новгородцев П.И. Об общественном идеале. М., 1991.
- <sup>12</sup> См.: Алексеев Н.Н. Идея справедливости // Русская философия права. Антология. СПб., 1999. С. 409.
- <sup>13</sup> Новгородцев П.И. О своеобразных элементах русской философии права. С. 378.
- <sup>14</sup> Кистяковский Б.А. Социальные науки и право: Очерки по методологии социальных наук и общей теории права. М., 1906. С. 482.
- <sup>15</sup> Там же. С. 483.
- <sup>16</sup> Кистяковский Б.А. В защиту права (Интеллигенция и правосознание). URL: <http://www.vehi.net/vehi/kistyak.html> (дата обращения – 30 января 2010 г.).
- <sup>17</sup> Малько А.В. Новые явления в политико-правовой жизни России: вопросы теории и практики. Тольятти, 1999. С. 49.
- <sup>18</sup> Ильин И.А. О сущности правосознания // Ильин И.А. Соч.: В 2 т. М., 1993. Т. 1. С. 143.



УДК 321.01.34

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ВЛАСТИ В XVIII–XX ВЕКАХ

Ф.А. Вестов

Саратовский государственный университет  
E-mail: jurid@info.sgu.ru

В статье рассматриваются вопросы формирования различных политико-правовых представлений о власти, а также сделана попытка определить их разработанность в XVIII–XX веках.

**Ключевые слова:** политика, власть, общество, право.

### Some Aspects of Political and Legal Representations about Power in XVIII–XX Centuries

F.A. Vestov

The paper deals with questions of the formation of political and legal representations about power, depending on what politico-legal school the representative of a considered doctrine belongs to. The work tries to estimate the degree of development of the politico-legal representations about power in the XVIII–XX centuries.

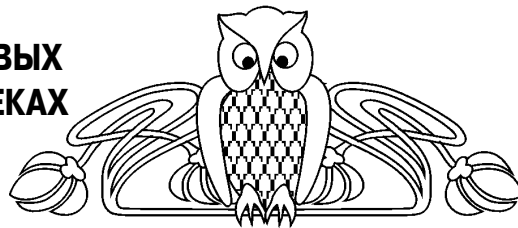
**Key words:** politics, power, society, law.

Вопрос о государственной власти, пронизывающей собой всю социальную жизнь<sup>1</sup>, вот уже более 200 лет пытаются решить многие государственоведы и юристы. Еще основатель юридической школы государственного права Ц.Ф. Гербер утверждал, что «государственное право есть учение о государственной власти»<sup>2</sup>. Даже сам термин «правовое государство», появившийся в первой трети XIX века<sup>3</sup>, стал отправной точкой в обсуждении роли власти в таком государстве. Так, например, по словам А.С. Алексеева, современное государство есть организация не личного, а общественного господства<sup>4</sup>.

Чтобы понять феномен власти в правовом государстве, прежде всего, следует рассмотреть власть как таковую, как силу, способную организовать, интегрировать, управлять, как средство для достижения поставленных обществом целей и т. д. и т. п.

Как справедливо отметили А. Тулеев и Ю. Сыроватский, сила власти настолько велика, что она «завораживает и пугает, притягивает и отталкивает, награждает и наказывает, несет добро и жестокость, справедливость и попирает прав, вызывает восторг и ненависть»<sup>5</sup>. Ее даже сравнивают с божественным проведением.

Определить понятие власти не просто. На сложность проблемы указывают многие авторы. Так, по словам Т. Бола, «власть – слово, которое слышишь повсюду. Мы часто пользуемся им, не особенно задумываясь над его смыслом. Однако при ближайшем рассмотрении содержание этого понятия оказывается особенно проблематичным»<sup>6</sup>. Власть «стала одним из наиболее деба-



руемых и оспариваемых понятий»<sup>7</sup>, – писал Дж. Скотт. М. Фуко говорил о власти как о великом неизвестном<sup>8</sup>.

В свою очередь, сложность проблемы породила многообразие подходов к понятию власти. Так, например, английский философ, родоначальник английского материализма Ф. Бэкон, учение которого сложилось в атмосфере общего научного и культурного подъема стран Европы, ставших на путь капиталистического развития, освобождения науки от схоластических пут церковной догматики<sup>9</sup>, считал, что истинная власть заключается в познании, в науке. Основной идеей Ф. Бэкона, согласно которой «знание есть сила», является то, что наука – это средство достижения власти, прежде всего власти над природой, но не только над ней. «...Рассмотрим, – пишет он, – можно ли найти где-нибудь такое могущество и такую власть, какой образование наделяет и с помощью которой возвеличивает человеческую природу. Мы видим, что уважение к власти зависит от достоинства того, над кем властвуют. Так, власть над животными и скотом, какой обладают волопасы или овчары, не имеет никакого значения; власть над детьми, которой обладают школьные учителя, не слишком уважаема; власть над рабами скорее позорна, чем почетна, и не намного лучше власть тиранов над народом, доведенным до рабского состояния... Почет приятнее в свободных монархиях и республиках, чем под властью тиранов...»<sup>10</sup>. Наука развивает и приумножает благосостояние и богатство общества и отдельных лиц, «но власть науки намного выше, чем власть над волей, хотя бы и свободной и ничем не связанной. Ведь она господствует над рассудком, верой и даже над самим разумом, который является важнейшей частью души и управляет самой волей. Ведь на земле, конечно, нет никакой иной силы, кроме науки и знания, которая бы могла утвердить свою верховную власть над духом и душами людей, над их мыслями и представлениями, над их волей и верой... справедливое и законное господство над умами людей, упроченное самой очевидностью и сладостной рекомендацией истины, конечно же, скорее всего, может быть уподоблено божественному могуществу»<sup>11</sup>. Ф. Бэкон считал, что «два человеческих стремления – к знанию и могуществу – поистине совпадают в одном и том же»<sup>12</sup>. Посредством науки человек может повелевать природой, подчинять ее, т. е. «власть человека над



вещами заключается в одних лишь искусствах и науках». «Тот, кто поймет до конца природу человека... тот рожден для власти»<sup>13</sup>.

С целью управления обществом, для власти над людьми Ф. Бэкон предложил создать науку о человеческой природе. В виде аргумента, он приводит интерпретацию мифа о Сфинксе.

В целом Ф. Бэкон был убежден, что истинная власть заключается в знании, которое способно дать человеку божественное могущество, сделать его не мнимым богом, как лжепророки, а богом истинным.

Последователь Ф. Бекона, английский философ-материалист Т. Гоббс<sup>14</sup>, делая акцент на важность методологии в научном познании, понимал власть как средство достичь блага в будущем. При этом он считал, что сама жизнь есть вечное и неустанное стремление к власти, прекращающееся лишь со смертью<sup>15</sup>. Т. Гоббс отвергал тезис Аристотеля, что человек есть общественное животное и не может жить вне общения. Он был убежден, что люди не испытывают никакого удовольствия от жизни в обществе и заставить людей жить вместе и в мире друг с другом способна<sup>16</sup> только верховная власть, держащая всех в подчинении. По словам Т. Гоббса, «пока люди живут без общей власти, держащей всех их в страхе, они находятся в том состоянии, которое называется войной, и именно в состоянии войны всех против всех»<sup>17</sup>.

Несколько по-иному подходил к понятию власти немецкий социолог, историк, экономист и юрист М. Вебер (Weber)<sup>18</sup>. М. Вебер был первым европейским социологом, который осознал фундаментальность феномена власти. М. Вебер отождествлял господство с властью. Он считал, что господство предполагает взаимное ожидание: того, кто приказывает, что его приказу будут повиноваться, а тех, кто повинуются, что приказ будет исполнен. В этом заключается, согласно М. Веберу, социальная природа господства, т.е. власти. Он вычленяет три типа господства. Первый тип господства – легальное господство, в основе которого лежит целерациональное действие. Оно подчиняется юридическим законам, формально-правовому началу. Данный тип господства осуществляет слой бюрократии, который для М. Вебера является выразителем компетентности руководства и рациональности управления. Второй тип господства – традиционное господство, основанное на вере в священность и законность издревле существующих порядков. Этот тип господства подразделяется им на два вида – патриархальное и сословное. Для патриархального вида господства характерно то, что начальник совпадает с господином, подчиненные с подданными и слугами. Для сословного вида господства характерно то, что господствующий и подчиненный слои представляют собой сословия со своими привилегиями и возможностями. Ведущие характеристики этого типа господства

состоят в том, что господствующее сословие обладает привилегией на господство. Третий тип господства – харизматическое господство, которое основывается на экстраординарных способностях человека, пришедшего к власти – его пророческом даре, силе духа и слова<sup>19</sup>.

С одной стороны, достоинством концепции М. Вебера можно считать отождествление власти с господством. С другой – в этом отождествлении состоит один из изъянов его концепции, поскольку оно им не обоснованно и не оправдано<sup>20</sup>.

Интересен взгляд на проблему власти представителей теории социального обмена. Так, американский социолог Дж. Хоманс феномен власти объяснял принципом наименьшего интереса: тот, кто наименее заинтересован в обмене, обладает большей способностью диктовать его условия, что приводит к несимметричному обмену и властным отношениям<sup>21</sup>.

Другой представитель данного направления, П. Блау, в труде «Обмен и власть в социальной жизни»<sup>22</sup> изложил свою теорию как своеобразный синтез бихевиористического и структурно-функционального подходов. Согласно П. Блау, социальный обмен лежит в основе взаимодействия статуса и власти и возникновения различий между ними в случае неэквивалентного (несимметричного) обмена. Дифференциация статуса и власти ведет к формированию социальной организации и ее легитимации – признанию всеми участниками обмена, основанного на культурных ценностях. Обмен не лежит в основе ценностей, а следовательно, не объясняет феномен власти целиком. Легитимация и организация усугубляют неравенство, создавая структурные предпосылки социального изменения<sup>23</sup>. П. Блау сформулировал понятие власти как «способность одного индивида или группы осуществлять свою волю в отношении других – либо через страх, либо отказывая в обычных вознаграждениях, либо в форме наказания и вопреки неизбежному сопротивлению»<sup>24</sup>. По мнению И.Л. Петрухина, данное определение, при всех его положительных сторонах, «можно было бы дополнить указанием на то, что орудием власти является не только воля, но и интеллект; что власть – это инструмент социального управления, осуществляемого на основе информативных процессов; что власть – это не только “способность”, но и реальность властвования; что власть может действовать не только методом принуждения, но и убеждением, авторитетом»<sup>25</sup>.

Несколько иначе объяснил феномен власти С. Лукс<sup>26</sup>. Критикуя «одномерную» теорию Р. Дала<sup>27</sup> и «двухмерную» теорию П. Бахраха и М. Баратца<sup>28</sup>, С. Лукс выдвигает собственную «трехмерную» теорию власти, исследование которой было продолжено некоторыми авторами в последующем<sup>29</sup>.

В основе идеи власти у С. Лукса лежит весьма простая посылка: один индивид каким-то образом



воздействует на другого<sup>30</sup>. Однако не всякое воздействие можно считать применением власти. Мы ежедневно оказываем на кого-нибудь множество видов воздействия, но далеко не все из них можно отнести к проявлению власти. С. Лукс полагает, что власть – не просто обыденное, а морально значимое или нетривиальное действие. Но по какому критерию можно отличить тривиальное действие от нетривиального? С. Лукс отвечает, что проявить свою власть по отношению к кому-то – значит затронуть его интересы, а точнее говоря, пойти против его воли, покуситься на его автономность<sup>31</sup>.

После опубликования работ С. Лукса его теория была подвергнута критике<sup>32</sup>. В основном С. Лукса критиковали за его определение власти в той части, где он говорит о покушении на автономность личности. Так, если признать, что проявление власти по отношению к другому лицу – это покушение на его автономность, то нам пришлось бы исключить множество примеров, когда власть применяется для того, чтобы убедить – или побудить действовать – во имя блага. Однако сам С. Лукс признает, что благая цель требует жертв и причиняет вред<sup>33</sup>.

Следует отметить, что критики не отвергают «трехмерную» теорию власти, сформулированную С. Луксом, они лишь указывают на несоответствия или противоречия в его доказательствах.

Сторонники классового подхода, сформировавшегося под воздействием марксистско-ленинской философии, определяют власть как авторитет, обладающий возможностью подчинять своей воле, управлять или распоряжаться действиями других людей, как форму социальных отношений, характеризующуюся способностью влиять на характер и направление деятельности и поведения людей, социальных групп и классов посредством экономических, идеологических и организационно-правовых механизмов, а также с помощью авторитета, традиций и насилия<sup>34</sup>.

Однако взгляд на власть сторонников классового подхода несколько изменился в конце 1980-х – 1990-е годы, когда произошло крушение социалистического лагеря. Власть стали определять как тип межличностных отношений, когда одна сторона воздействует на поведение и деятельность другой при помощи определенных средств – авторитета, договора, норм и принуждения<sup>35</sup>. Более полное определение приводит И.Л. Петрухин. Власть, по его словам, это целенаправленное воздействие человека, группы людей, государства на объект управления для удовлетворения своих потребностей и защиты своих интересов, осуществляемое путем принуждения или угрозы принуждения, а также и путем убеждения. Здесь слово «своих» «означает интересы не только конкретной личности, но и социального объединения, которое представляет властвующий. Принуждение, которым пользуется властвующий, может быть доведено до применения к под-

властному санкций, наказания. Укрепившаяся и почитаемая власть внешне утрачивает черты принудительности: ее боготворят, а с единичными противниками власти без труда расправляются при общем одобрении народа (так было, например, когда в 30-х гг. в СССР истребляли «врагов народа»)»<sup>36</sup>.

Приведенные различия в подходах к феномену власти связаны со многими причинами. В.В. Дементьев, например, к таковым относит следующие. «Во-первых, – пишет он, – до того, как подвергнуться научному анализу, термин «власть» широко использовался в обыденной речи. Поэтому, чтобы определить содержание данного термина, необходимо опираться на значения и смысл, в которых он употребляется на уровне обыденного сознания. Но поскольку по своей природе эти значения и смысл не могли быть четкими и однозначными, то и определения власти, базирующиеся на материале обыденного сознания, всегда будут «многомерными и размытыми», а также сводиться к описанию внешних признаков явления. Во-вторых, формы проявления власти многообразны»<sup>37</sup>. Поскольку, по мнению В.В. Дементьева, формы проявления власти «существенно отличаются друг от друга ...чрезвычайно сложно отыскать то общее, что их объединяет и связывает...»<sup>38</sup> Поэтому термин «власть» «не имеет какого-то одного, устоявшегося значения». В-третьих, исходя из того, что «власть не существует в чистом виде, а представляет собой аспект, сторону, свойство различных социальных, политических и экономических отношений», В.В. Дементьев сопрягает сложности в определении власти со скрытостью, замаскированностью этого явления<sup>39</sup>.

Сюда следовало бы добавить и то, что мысль о власти развивалась в различных исторических условиях, которые оказывали существенное влияние на подходы авторов. Для каждого исторического периода будут соответствующие подходы к власти. Поэтому, исходя из всех представленных причин, «власть» – понятие, которое постоянно будет вызывать споры»<sup>40</sup>; многомерная, неопределенная и размытая проблема, которая будет постоянно зависеть от наблюдателя<sup>41</sup>.

Стоит ли вообще определять понятие власти? Ведь, как полагает Т. Болл, это понятие сущностно оспариваемо, его содержание не определено и не определимо в принципе<sup>42</sup>. «Трудности концептуализации власти и отсутствие согласия в ее понимании и породили сомнения в необходимости такого понятия, в его научной полезности и пригодности для проведения исследований социальной практики. Некоторые авторы считают понятие власти столь неопределенным, что от него следует отказаться или, по крайней мере, всячески избегать»<sup>43</sup>.

Однако следует не отказываться от исследования, а, напротив, продолжить его, поскольку построение теоретической модели или концепции, описывающей феномен власти, предполагает



поиск «минимальной гносеологической единицы в возможных определениях власти»<sup>44</sup>. «Требуется найти общее и единое основание... во... внешних проявлениях власти»<sup>45</sup>.

Сфера действия власти весьма широка. И.Л. Петрухин, говоря о ней, приводит пример ее проявления в животном мире и природе вообще<sup>46</sup>. Конечно, такой подход возможен. Однако, говоря о власти, мы имеем в виду, прежде всего, человека, власть которого «распространяется на... себе подобных»<sup>47</sup>.

### Примечания

- 1 См.: Франк С.Л. Духовные основы общества. Введение в социальную философию // Русское зарубежье. Из истории социальной и правовой мысли. М., 1991. С. 418–433; Франк С.Л. Планомерность и спонтанность в общественной жизни. (Государство и гражданское общество) // Русская философия права / Авт.-сост.: А.П. Альбов, Д.В. Масленников, М.В. Сальников. СПб., 1999. С. 382–394.
- 2 Gerber C.F. Grundrüge eines Systems des Deutschen Staatsrechts. 2. Aufl. Leipzig, 1869. S. 3.
- 3 См.: Welcher K.T. Die letzten Gründe von Recht Staat und Strafe Ciesen. 1813. S. 25, 71; Mohl R. Die Polizeiwissenschaft nach den Grundsätzen des Rechtsstaats. Bd. 1–2. Tübingen, 1832–1833.
- 4 Алексеев А.С. К учению о юридической природе государства и государственной власти. М., 1894. С. 32; Он же. К вопросу о юридической природе власти монарха и конституционном государстве. Ярославль, 1910. С. 39.
- 5 Тулеев А., Сыровацкий Ю. Власть в руках человека и человек... в руках власти. Новосибирск, 1993. С. 5.
- 6 Болл Т. Власть // Полис. 1993. № 5. С. 36.
- 7 Цит. по: Ледяев В.Г. Власть: концептуальный анализ. М., 2001. С. 6.
- 8 Фуко М. Интеллектуалы и власть // Избранные политические статьи, выступления и интервью. М., 2002. С. 74.
- 9 См.: Милонов К.К. Философия Франциска Бэкона. М., 1924; Субботник С. Френсис Бэкон. М., 1937; Мельвиль М.Н. Френсис Бэкон. М., 1961.
- 10 Rossi P., Vacone Fr. Della magia alla scienza. Bari, 1957. S. 135.
- 11 Там же.
- 12 Там же. С. 79.
- 13 Там же. С. 293.
- 14 Цит. по: Быховский Б.Э. Психофизическое учение Т. Гоббса // Вестн. Комакадемии. 1928. № 26 (2); Ческис А.А. Томас Гоббс. М., 1929.
- 15 См.: Hobbes T. Leviathan (1651). Cambridge, 1991. В. I, Ch. 10. P. 62.
- 16 Цит. по: Зотова Л.В. Безопасность народа и государства как главная политическая ценность в учении Томаса Гоббса // Вестн. Рос. ун-та дружбы народов. Сер. Политология. 2003. № 4. С. 55.

- 17 Гоббс Т. Левиафан. М., 2001. С. 87.
- 18 Цит. по: Bendix R. Max Weber. An intellectual portrait. N. Y., 1960.
- 19 Цит. по: Огурцов А.П. Научный дискурс: власть и коммуникация (дополнительность двух традиций) // Фило-софские исследования. 1993. № 3. С. 15–18.
- 20 Там же. С. 18.
- 21 Цит. по: Сериков А.Е. Социология: Курс лекций. Самара, 2003. С. 43–44.
- 22 См.: Blau P. Exchange and Power in Social Life. N.Y., 1964.
- 23 См.: Сериков А.Е. Указ. соч. С. 46.
- 24 Blau P. Op. cit. P. 117.
- 25 Петрухин И.Л. Человек и власть (в сфере борьбы с преступностью). М., 1999. С. 93–94.
- 26 См.: Lukes S. Power: a Radical View. L., 1974.
- 27 См.: Dahl R. The Concept of Power // Behavioral Science. 1957. № 2. P. 201–215.
- 28 Bachrach P., Baratz M.S. The Two Faces of Power // American Political Science Review. 1962. № 56. P. 947–952.
- 29 См. напр.: Gaventa J. Power and Powerlessness: Quiescence and Rebellion in an Appalachian Valley. Urbana, 1980.
- 30 См.: Lukes S. Op. cit. P. 26.
- 31 Там же.
- 32 См. напр.: Wartenberg T.E. The Forms of Power: From Domination to Transformation. Philadelphia, 1990; Morriss P. Power: a Philosophical Analysis. N. Y., 1987; Oppenheim F. Political Concept: A Reconstruction. Oxford, 1981; Gray J. Political Power, Social Theory and Essential Contestability. The Nature of Political Theory. Oxford, 1983. P. 75–102.
- 33 См.: Lukes S. Op. cit. P. 32.
- 34 Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. 6-е изд., перераб. и доп. М., 1991. С. 67.
- 35 Плотникова О.В. Власть и формы ее проявления. Уссурийск, 1996. С. 3.
- 36 Петрухин И.Л. Указ. соч. С. 94.
- 37 См.: Дементьев В.В. Указ. соч. С. 69–70.
- 38 Там же.
- 39 Там же. С. 70.
- 40 Болл Т. Указ. соч. С. 41.
- 41 Власть: Очерки современной политической философии Запада / В.В. Мшвениерадзе, И.И. Кравченко, Е.В. Осипова и др. М., 1989. С. 132.
- 42 См.: Болл Т. Указ. соч. С. 41.
- 43 См.: Ледяев В.Г. Власть: концептуальный анализ. М., 2001. С. 10.
- 44 Власть: Очерки современной политической философии Запада. С. 220.
- 45 См.: Дементьев В.В. Указ. соч. С. 73.
- 46 См.: Петрухин И.Л. Указ. соч. С. 94–95.
- 47 Там же. С. 95. .



УДК 343.045.8

## НЕЕСТЕСТВЕННЫЙ МОНОПОЛИЗМ И ОПЕРАТИВНО-РОЗЫСКНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ СПЕЦИФИКИ

С.В. Шошин

Саратовский государственный университет  
E-mail: sergei8@mail.ru

Оперативно-розыскная деятельность в современной России должна соответствовать рыночным реалиям. Происходящие в отечественном обществе и экономике изменения влияют на деятельность правоохранительных органов и специальных служб.

**Ключевые слова:** неестественный монополизм, оперативно-розыскная деятельность, экономика, политика, услуги, страхование.

**Unnatural Monopoly and Operational-Search Activity: Some Problems of Russia's Specificity**

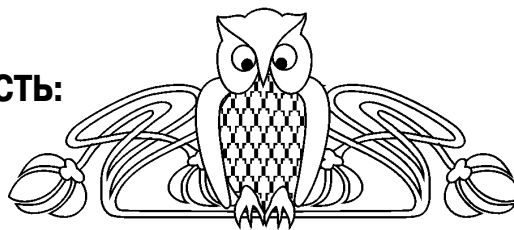
S.V. Shoshin

Tracking activity in modern Russia must comply with market realities. Developments in the domestic society and the economy changes affect the activities of law enforcement bodies and special services.

**Key words:** unnatural monopoly, operatively-search activity, economics, politics, services, insurance.

Происходящие в современном российском обществе изменения порой преподносят населению множество сюрпризов. Одним из таких неожиданных моментов можно определить следующую прецедент. По мнению О.И. Шкаратан, с которым сложно не согласиться, Россия как бы осталась в советском времени и пространстве, если брать в основу анализа латентные характеристики и доминирующие социально-экономические структуры, хотя и позаимствовала в процессе постсоветской трансформации многие атрибуты частнособственнической экономики и демократической организации общества<sup>1</sup>. В частности, в оперативно-розыскной деятельности, в ее организации на территории Российской Федерации до сих пор доминируют категории экономической и политической мысли времен строительства развитого социализма. Это несложно обнаружить практически в любом учебнике по оперативно-розыскной деятельности, теории оперативно-розыскной деятельности, изданном в России в последнее время<sup>2</sup>.

Сейчас изменилась не только экономическая, но и политическая ситуация. Теперь становится возможным анализировать не только проблематику определения стоимости как следственного действия, так и оперативно-розыскного мероприятия, но и вопросы обеспечения равного доступа



всем хозяйствующим субъектам на территории Российской Федерации к осуществлению деятельности, в том числе и связанной с процессом установления истины по уголовным делам. В части 1 ст. 8 Конституции РФ, действующей сегодня, указывается, что в Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности. Статья 34 (ч. 2) Конституции РФ гласит, что не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Прорекларированные пожелания не в полной мере отражают реальное положение вещей, сложившееся в современном Российском государстве и обществе. Многочисленные и весьма разнообразные проявления неестественного монополизма, особенно связанные с деятельностью по раскрытию, расследованию преступлений и судебным рассмотрением уголовных дел, в значительной степени влияют на практику применения указанных выше положений Конституции РФ.

На протяжении длительного времени существования Советского государства, заведомо не допускавшего какой-либо конкуренции в принципе, а в особенности в столь важной и деликатной области, у подавляющего большинства ученых не возникало каких-либо предположений о возможности (а если говорить более правильно, о необходимости, об обязательности) введения конкуренции. С незначительными изменениями и корректировками, обусловленными весьма принципиальными переменами, произошедшими в Российском государстве и обществе в последнее время, ситуация, подобная имевшей место в практике организации деятельности по выявлению и расследованию преступлений, а также судебной власти в СССР все же продолжает сохраняться.

Нами в опубликованных ранее материалах неоднократно рассматривались многочисленные аспекты подобных проявлений неестественного монополизма<sup>3</sup>.

Весьма поучительным и актуальным здесь видится мнение И.Ю. Артемьева, руководителя Федеральной антимонопольной службы РФ, о том, что сегодня он старается реализовать принцип отказа от избирательного правоприменения<sup>4</sup>. Как известно, категории «стараться реализовать» и «полностью реализовать», при-



менительно к отечественной действительности, могут быть разделены весьма значительно. Здесь, несомненно, целесообразным может оказаться не только юридический анализ проблемы, но также философское, социологическое и экономическое осмысление сущности происходящих в Российском государстве и обществе на современном этапе его развития непростых и неоднозначных явлений.

Российская Федерация сегодня только вступает на путь построения цивилизованного общества, отличающегося демократическими принципами, ориентированного на рыночную экономику. Это, по мнению В.Б. Исакова, мешают как наследие прошлого в виде общей сырьевой ориентации экономики, устаревшей инфраструктуры, недостатка квалифицированного менеджмента, так и ошибки, накопившиеся уже в ходе рыночных реформ. К сожалению, указывает В.Б. Исаков, руководящая элита России до сих пор не осознала до конца, что необходимо формировать дееспособные рыночные институты, а не квазирыночные потемкинские деревни<sup>5</sup>.

Для иллюстрации этого интересна точка зрения Ф.А. Хайека, основателя Чикагской школы экономистов. Данный исследователь еще в начале XX века говорил о том, что власти, управляющие экономической деятельностью, будут контролироваться отнюдь не только материальные стороны жизни<sup>6</sup>. В их ведении окажется распределение лимитированных средств, необходимых для достижения любых наших целей. И кем бы ни был этот верховный контролер, распоряжаясь средствами, он должен будет решать, какие цели достойны осуществления, а какие – нет. В этом и состоит суть проблемы. Экономический контроль неотделим от контроля над всей жизнью людей, ибо, контролируя средства, нельзя не контролировать и цели. Монопольное распределение средств заставит планирующие инстанции решать и вопрос о ценностях, устанавливая, какие из них являются более высокими, а какие – более низкими, а в конечном счете – определять, какие убеждения люди должны исповедовать и к чему они должны стремиться. Идея централизованного планирования заключается в том, что не человек, а общество решает экономические проблемы, и, следовательно, общество (точнее, его представители) судит об относительной ценности тех или иных целей<sup>7</sup>.

В связи с этим возникает весьма актуальный вопрос об идеологическом компоненте в политической риторике (и, соответственно, в практике деятельности) современной российской власти.

Из курса истории, изучавшегося многими по различным изданиям, известно, что на протяжении многих лет органы власти, действовавшие с той или иной степенью легитимности на территории современной Российской Федерации, включали в свою практику разнообразные идейные компоненты. Идеи, пришедшие в голову соответствующим

представителям правящей элиты, логически последовательно доведенные до сведения рядовых представителей электората, с разной степенью благотворности оказывали положительное влияние на формирование стабильного общества.

Длительное время в нашем государстве пытались построить кто социализм, кто – коммунизм. Затем, после кардинальных перемен в отечественном обществе, многое стало неясным. Сегодня некоторые пытаются представить себе в качестве идеологического приоритета построение рыночного общества. В то же время многочисленные проявления неестественного монополизма, наряду с другими факторами, демонстрируют спорность такой точки зрения.

В современной России актуальной является существенная степень размытости ориентиров развития национального общества. В практике каждого цивилизованного общества, как предполагается, должно иметься место цели (или группы целей), официально провозглашенной (провозглашаемым) в процессе его жизнедеятельности. Указанные цели (приоритеты) развития общества в безусловном порядке должны быть восприняты всеми членами общества. Какие-либо противоречия с требованиями демократии при этом не должны возникать. Любой человек вправе осознанно представлять, к чему именно стремится общество, членом которого он является.

Действовавший, в частности, и на территории России с 1961 года «Моральный кодекс строителя коммунизма», безусловно, является сегодня (для подавляющего большинства представителей российского электората) исключительно исторической абстракцией. Можно по-разному относиться к идеалам этого «Кодекса». В современном российском обществе отсутствует потребность в гуманности, во взаимном уважении, честности и правдивости, в заботе о воспитании детей. Эти ценности, хотя и отражены в ставшем достоянием истории «Кодексе», но (в той или иной мере) актуальны для многих членов российского общества и сегодня.

В Российской Федерации сегодня имеется достаточное количество специалистов в области политики, управления, финансов, культуры, науки и искусства, способных определить в качестве национального приоритета какую-либо важную для общества цель. В процессе разработки подобного приоритета большое значение может оказать духовенство, служители различных религий, законно действующих на территории Российской Федерации. Многочисленные высшие учебные заведения (как светские, так и духовные), обладающие весьма представительным научным потенциалом, вполне смогут справиться с решением указанной задачи как самостоятельно, так и с привлечением широких слоев общественности. Учитывая провозглашаемые в современной России приоритеты рыночного пути развития экономики, можно предложить рассмотреть вопрос



о выделении соответствующих грантов на проведение таких научно-исследовательских работ. Финансирование их может быть осуществлено как из бюджета соответствующего уровня, так и из средств различных коммерческих организаций, заинтересованных в повышении уровня духовности в государстве и обществе.

Для этого можно использовать большой потенциал средств массовой информации. В реализации этого проекта вполне целесообразно задействовать телевидение, радио, а также многочисленные ресурсы сети Интернет. Для достижения социально-значимых целей сегодня важным и неперенным условием становится потребность в максимально широком использовании различных наукоемких технологий, доступных для пользователей в результате развития научно-технического прогресса.

Определение целей развития общественной жизни, ее приоритетов и компонентов должно явиться предметом исследования и объектом общественного анализа. Общество вправе знать те цели, к которым стремится (хотя бы номинально). В идеале общество само должно и определять указанные приоритеты. В достижении таких целей необходимы совместные активные усилия как светской власти и органов управления, так и религиозных деятелей, а также широких слоев национального электората. Только целенаправленными общими усилиями представляется возможным достичь положительного результата, устраивающего всех представителей национального гражданского общества. При необходимости, возможно, потребуется учитывать и опыт, накопленный в ряде иностранных государств. Однако надлежит при этом учитывать и требования, обусловленные российской спецификой.

Анализируя состояние современного российского общества, можно согласиться с точкой зрения А.И. Соловьева и Г.Г. Почепцова, которые считают, что присущий сегодняшней власти тип политической риторики, объясняющей происходящие в обществе преобразования без идейных акцентов, по сути своей воплощает методику резонансной коммуникации<sup>8</sup>. Указанное явление строится на активизации уже имеющихся у человека представлений. В силу этого с его помощью не представляется возможным добиться перекодировки уже заданных культурных стандартов. Такой стиль коммуникации власти с обществом лишь консервирует культурные стандарты в политике. Он не в состоянии объяснить людям события в рамках того или иного идеологического концепта, сохраняя тем самым лишь способность заражать их примером разрешения похожих проблем, ограждая «от волнений и рискованных соблазнов мечты»<sup>9</sup>.

Весьма любопытно здесь мнение В.В. Федорова, считающего, что в стране (имеется в виду в РФ. – примеч. С.Ш.) сформировался идейно-политический синтез, ставший основой «консен-

сусной метаидеологии» так называемого «путинского большинства», обрел социальный фундамент в виде нового среднего класса, отражающего стабилизацию социальной структуры общества, получил определенное теоретическое обоснование (концепция «суверенной демократии»). В.В. Федоров также считает, что главная отличительная черта метаидеологии – объединяющая общество ориентация на власть, реализующую общенациональную субъектность, в противовес многочисленным кланам и группировкам, растаскивающим власть, преследующим частные или групповые интересы<sup>10</sup>. Сведение многочисленных идеологических приоритетов в единую «метаидеологию», с провозглашением при этом идеалов «суверенной демократии», нуждается в своем глубоком и комплексном осмыслении. Далеко не все из существующих сегодня в Российской Федерации идеологических компонентов предполагается возможным отнести к соответствующим демократическим приоритетам. Кроме того, по мнению В.В. Федорова, не менее важной особенностью «метаидеологии» являются усиление консервативных тенденций, поиск порядка, идеология патриотизма. Вектор поиска общенациональной идеологии, по его мнению, на сегодняшний день направлен в сторону идей сильного, экономически эффективного и современного социально ориентированного государства и патриотического внешнеполитического курса страны<sup>11</sup>. Безусловно, важные и значимые для общества идеи, однако, не могут являться исчерпывающими для всего пласта российской национальной идеологии. На возникающие при анализе этих вопросов сомнения пока не удается получить однозначных ответов и на официальном сайте «Единой России».

Особо следует отметить неестественный монополизм при организации и производстве оперативно-розыскной деятельности. Сюда может быть отнесена и деятельность по контролю телефонных и иных переговоров (акустическому контролю помещений), осуществляемая как в процессе оперативно-розыскной деятельности, так и при расследовании преступлений, а также при судебном рассмотрении уголовных дел. В частности, неестественный монополизм выражается в специфике процесса финансирования приобретения специальной техники и оборудования, используемых при решении задач оперативно-розыскной деятельности. Проблемы организации финансирования криминалистических учетов сегодня также далеко не всегда избавлены от проявлений неестественного монополизма. Специфике организации финансирования процессов подготовки и деятельности по реализации отдельных оперативно-розыскных мероприятий также в значительной степени сегодня в РФ оказываются свойственны следующие проявления неестественного монополизма:

– приобретение и обслуживание агентурных квартир;





- реализация организационно-финансовых мероприятий по защите прав свидетелей, потерпевших на жизнь и здоровье;
- реализация мероприятий, связанных с исследованием предметов и документов;
- реализация мероприятий, связанных с отождествлением личности.

Сегодня актуален неестественный монополизм при определении банковских организаций, обслуживающих счета, используемые при финансировании оперативно-розыскной деятельности. Похожие проблемы, как показывает практика, свойственны и процессу финансирования предварительного расследования. Стал обычной практикой и неестественный монополизм при определении поставщика транспортных услуг для перемещения задержанных и иных лиц, лишенных свободы передвижения. Процесс организации и производства финансирования деятельности, осуществляемой уполномоченными субъектами по обеспечению сохранности государственной тайны в процессе выявления, расследования и раскрытия преступлений и судебного рассмотрения, сегодня не в полной мере избавился от проявлений неестественного монополизма. Организация и производство финансирования деятельности, производимой по поручению уполномоченных субъектов на территории иностранных государств, в процессе выявления, расследования и раскрытия преступлений и судебного рассмотрения оказываются также связанными с неестественным монополизмом.

Финансирование из бюджета деятельности адвоката по назначению органов следствия и суда, деятельности переводчика, транспортных расходов, связанных с перемещением свидетелей, потерпевших, должностных лиц органов следствия и дознания, а также командировочных расходов (в части оплаты проживания свидетелей, потерпевших), обусловленных процессом расследования преступлений, – все это нередко подвержено влиянию проявлений неестественного монополизма. Похожие вопросы возникают также и в процессе судебного рассмотрения уголовных дел.

Важно минимизировать неестественный монополизм и в организации, и производстве финансирования деятельности уполномоченных субъектов, направленной на обеспечение сохранности государственной тайны в период производства расследования и судебного рассмотрения.

Неестественный монополизм в Российской Федерации проявляется и в организации и осуществлении деятельности, направленной на профилактику преступлений. Это, например, свойственно охранной деятельности, подготовке кадров для работы по профилактике, выявлению, раскрытию и расследованию преступлений. Неестественный монополизм проявляется также в определении банковских организаций, обслуживающих счета, используемые при финансировании производства деятельности, связанной с профилактикой преступлений.

Актуальным оказывается процесс анализа специфики организации и финансирования процесса использования достижений высоких технологий при профилактике преступлений в аспекте минимизации проявлений неестественного монополизма.

Этот перечень далеко не исчерпывающий.

Анализируя экономическую составляющую правоприменительной и правоохранительной деятельности, следует полностью согласиться с точкой зрения Е.Р. Петровой, называющей в числе главных факторов конкуренции в условиях переходной экономики не издержки и цены, а уровень и объем корпоративной власти и контроля рынка и производства. Этот объем и уровень корпоративной власти и контроля рынка и производства выражается в статусе предприятия, близости к ресурсам, степени личной унии с государственным аппаратом, а в определенных случаях – в коррупции и прямом насилии<sup>12</sup>.

Следует согласиться с точкой зрения С.В. Бажанова, считающего, что в периоды реформирования экономической и правовой сторон «уголовной политики» и социальной действительности в целом по необходимости вообще предпочтительны рационалистический подход, решение насущных и особенно острых проблем современности с точки зрения целесообразности, практической пользы. Российские же законы (да и само общество) еще далеки от того, чтобы определять главные аспекты социально-экономического реформирования на подлинно научных теоретических и эмпирических основах. Экономика и право находятся в состоянии, требующем устранения из хозяйственной и законодательной практики заведомо убыточных технологий, особенно противоречащих здравому смыслу. Указанное состояние также свойственно и другим сферам<sup>13</sup>.

В деятельности по снижению числа проявлений неестественного монополизма (которые, к сожалению, не ограничиваются случаями, перечисленными выше) особое значение должны иметь средства массовой информации. Квалифицированно произведенная, красочно оформленная и правильно преподнесенная социальная реклама способна привить всем разумным членам российского общества стремление к построению демократии, достижению условий честного рынка, с равным доступом к возможности предоставления услуг и поставки товаров для государственных нужд. Данные цели, безусловно, являются общественно-значимыми. Важной особенностью реализации такой деятельности является необходимость участия в ней представителей юридической, экономической и иной общественности. Проблемы, связанные со сложными правовыми, экономическими и философскими категориями, возникающие в деятельности современного Российского государства, должны решаться с привлечением специалистов, обладающих над-



лежащим уровнем специальной подготовки в соответствующих отраслях знаний.

Например, ч. 1 ст. 4 Федерального закона «О естественных монополиях» регулируется деятельность естественных монополий в сфере услуги общедоступной электросвязи<sup>14</sup>. Из этого однозначно следует, что деятельность по контролю телефонных переговоров, не являясь общедоступной электросвязью, не может быть отнесена к естественным монополиям. Соответственно, доступ к деятельности по контролю телефонных переговоров должны иметь не конкретные должностные лица, состоящие в штате определенного правоохранительного или иного силового органа, а выигравшие тендер (конкурс) по распределению подрядов на предоставление указанной услуги соответствующим государственным органам<sup>15</sup>.

Любая общественно-полезная деятельность, в том числе и связанная с контролем телефонных переговоров, должна иметь денежный эквивалент своей стоимости. Финансирование из государственного бюджета этого вида деятельности, осуществляемой ведомственными специалистами без какой-либо конкуренции, сложно признать справедливым и целесообразным. Необходимо переложить обязанность по финансированию производства контроля телефонных переговоров с государства на конкретного правонарушителя, осужденного за совершение некоего деликта. Такое решение проблемы высвобождает значительную массу денежных средств государства для других социально-значимых целей.

Полное исключение из деятельности по контролю телефонных переговоров элементов неестественного монополизма, помимо других положительных моментов, может принести значительную долю гласности в вопросы целесообразности расходования значительных сумм из государственного бюджета на деятельность, не имеющую какой-либо реальной перспективы. В частности, во всемирной сети Интернет могут быть размещены соответствующие сведения о содержании открытой части заказов (подрядов) на осуществление деятельности по контролю телефонных переговоров. При наличии к тому соответствующей потребности любой заинтересованный в получении такой информации субъект мог бы, используя указанный выше информационный массив, определить, насколько законно велась деятельность по контролю телефонных переговоров по конкретному уголовному делу (материалу) при раскрытии и расследовании интересующего его деликта. Законопослушные налогоплательщики, используя подобную информацию, могли бы без особых затрат сил и времени сравнить, как соотносятся значения сумм, потраченных на финансирование процесса контроля телефонных переговоров, с суммами, полученными государством по результатам раскрытия преступления (преступлений), расследования и судебного рассмотрения конкретных уголовных дел. Впо-

следствии, после огласки соотношения объема финансирования и объема возврата в бюджет денежных средств, могут быть сделаны надлежащие выводы о необходимости внесения корректив в соответствующую правоприменительную практику. Такие коррективы могут быть внесены органами исполнительной власти, например, по надлежаще оформленному поручению законодательной власти. Результатом подобных изменений будет устранение необоснованных случаев контроля телефонных переговоров. Станут невозможными случаи применения дорогостоящего контроля телефонных переговоров по уголовным делам, по результатам расследования которых отсутствует вероятность компенсации за счет конкретных виновных лиц сумм затрат на указанную выше деятельность. Тем самым, более последовательно будут соблюдены права и интересы российских налогоплательщиков.

При прекращении по реабилитирующим основаниям уголовного дела, по которому был произведен контроль телефонных переговоров, следовало бы ожидать возложения обязанности возмещения понесенных государством соответствующих расходов на виновных в инициировании подобного необоснованного уголовного преследования невиновных лиц (невиновного лица). Среди подобных лиц могли бы оказаться и лица, являвшиеся в соответствующий период времени должностными. Законодательно можно рекомендовать внести соответствующие коррективы в действующее российское законодательство.

Неестественный монополизм свойствен процессу определения поставщика услуг ОСАГО (обязательного страхования гражданской ответственности владельцев средств автотранспорта) в отношении автомобилей, используемых при проведении оперативно-розыскной деятельности. В этом вопросе отсутствует какая-либо гласность. Хотя предоставление страховых услуг никто из авторов не отважится отнести к содержанию правоохранительной деятельности. Страхование услуги всегда во всех странах мира оставались в сфере интересов бизнеса. Соответственно, в указанный сегмент страховых услуг и на обширной территории российского рынка необходимо внедрить конкуренцию, ибо к сфере действия естественной монополии сферу страхования (даже по действующему сегодня национальному законодательству) отнести не представляется возможным.

Сегодня в Российской Федерации с известной степенью успешности действует целый ряд иностранных страховых компаний, а также страховых компаний с частично иностранным уставным капиталом. Эти компании фактически оказываются лишенными доступа к рынку услуг по страхованию автогражданской ответственности автомобилей, связанных с оперативно-розыскной деятельностью. Кроме того, имеется значительное количество иностранных страховых компаний, обладающих надлежащей степенью стабильности и необходимым



размером капитала, требуемых для предоставления анализируемых страховых услуг. Предоставление подобным иностранным хозяйствующим субъектам доступа к рынку российских страховых услуг будет способствовать привлечению в Российскую Федерацию иностранного капитала, что, несомненно, благоприятно скажется на национальной экономике (как минимум, российской). Весьма примечательно, что на саммите Россия–ЕС в октябре 2001 году была создана группа высокого уровня (ГВУ) для разработки концепции Общего европейского экономического пространства (ОЕЭП). ГВУ разработала такую концепцию, и она была одобрена на римском саммите Россия–ЕС в ноябре 2003 года. Концепция исходит из того, что серьезный потенциал, имеющийся у России и ЕС для роста взаимной торговли и инвестиций, используется не в полной мере. Существует очевидная необходимость сближения России и ЕС и придания экономическому взаимодействию большей динамичности путем установления стабильности и предсказуемого торгового режима, основанного на общих, гармонизированных или совместных правилах<sup>16</sup>.

Одной из форм подобного сближения России и ЕС могло бы выступить партнерство в сфере страховых услуг.

В концепции Общего европейского экономического пространства дается следующее определение данного пространства: «ОЕЭП представляет собой открытый и интегрированный рынок между Россией и ЕС, основанный на общих или совместных правилах и системах регулирования, включая совместную административную практику, обеспечивающую взаимодополняющий эффект развития и использование преимуществ экономики масштаба и, как следствие, обеспечивающий повышение конкурентоспособности обеих Сторон на внешних крупных рынках. Формирование ОЕЭП в соответствии с концепцией будет направлено на устранение препятствий и создание новых возможностей в таких сферах, как трансграничная торговля товарами, трансграничная торговля услугами, учреждение и деятельность компаний, а также движение капитала, связанных с ОЕЭП аспекты движения физических лиц в соответствующих отраслях экономической деятельности»<sup>17</sup>.

По мере успешной реализации процедуры предоставления доступа иностранным страховым компаниям на отечественный рынок страховых услуг, связанных (как минимум) с автотранспортом, используемым при оперативно-розыскной деятельности, станет изменяться в положительную сторону экономически необоснованная, заниженная (в 2–2,5 раза по сравнению с сопоставимыми странами) доля оплаты труда в ВВП. Сегодняшняя ситуация снижает участие накоплений населения в денежной мультипликации и кредитном портфеле, мотивацию производительного труда и наносит демографический ущерб<sup>18</sup>. В конечном

итоге данная инновация будет способствовать увеличению среднего уровня оплаты труда на территории Российской Федерации до уровня в экономически развитых государствах мира.

В качестве другого проявления неестественного монополизма в сфере деятельности органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, следует отметить неосуществление непосредственно самой процедуры организации тендера (конкурса) для определения победителя (исполнителя государственных заказов). При проведении тендера (конкурса) в целях выявления исполнителя государственного заказа для правоохранительной деятельности в сфере оперативно-розыскной деятельности должны применяться залог, банковские гарантии либо страхование исполнения договора. В данном вопросе тендеры (конкурсы) также не проводятся, гласность, соответственно, отсутствует полностью. Залог при проведении указанных тендеров (конкурсов), как правило, невозможен в принципе. Объясняется это тем обстоятельством, что непосредственно правоохранительный (или иной силовой орган), осуществляющий оперативно-розыскную деятельность, как правило, не является собственником какого-либо имущества, которое можно было бы определить в качестве предмета залога. Оплата банковской гарантии также не совпадает с целями финансирования из бюджета данного правоохранительного или иного силового органа, осуществляющего оперативно-розыскную деятельность. Даже если допустить возможность корректировки целей финансирования конкретного органа, осуществляющего оперативно-розыскную деятельность, сам такой орган (непосредственно) предоставить банковскую гарантию (от своего имени) – не может, так как не относится к банковским организациям. Если же такой орган, уполномоченный на производство оперативно-розыскной деятельности, пожелает предоставить банковскую гарантию от некоего банка, то в данном вопросе также должно быть производство тендера (конкурса), ибо процесс выдачи банковской гарантии является возмездным. Наиболее вероятным в сложившейся ситуации предполагается вариант страхования исполнения договора. Здесь также необходима гласность, связанная с тендером (конкурсом). Сегодня такое страхование исполнения договора в России не практикуется (как минимум, в сфере отношений, связанных с реализацией оперативно-розыскной деятельности).

Важно помнить, что сегодня анализируемые финансовые отношения не имеют в Российской Федерации ничего общего, в частности, с исламским банковским делом. В исламском банковском деле предполагается, что в свете запрета ссудного процента банки должны были работать исключительно на беспроцентной основе<sup>19</sup>.

Следующий пример неестественного монополизма в оперативно-розыскной деятельности



вновь зависит от сферы страхования. Общеизвестным фактом является потребность в страховании жизни, здоровья сотрудников правоохранительных и иных силовых органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность. Это относится как к гласным сотрудникам таких структур, так и негласным. Аналогичные замечания вполне могут быть отнесены и к сфере медицинского страхования указанных граждан. Соответственно, требуется гласность в вопросе указанного страхования и конкурс (тендер) по определению поставщика соответствующей услуги для государства.

При реализации весьма затратной и трудоемкой деятельности по защите прав свидетелей (потерпевших) в процессе осуществления оперативно-розыскной деятельности, например при расследовании уголовных дел, также должны соблюдаться требования конкуренции и гласности. Элемент неестественного монополизма, свойственный и указанной сфере человеческой деятельности, как предполагается, должен явиться объектом пристального исследования как российских ученых, так и практиков, в том числе и законодателей. В частности, в соответствии с Федеральным законом от 20.08.2004 г. № 119-ФЗ «О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства», предусмотрено несколько мер безопасности<sup>20</sup>. Среди них особо затратными являются:

- 1) личная охрана, охрана жилища и имущества;
- 2) выдача специальных средств индивидуальной защиты, связи и оповещения об опасности;
- 3) переселение на другое место жительства;
- 4) изменение внешности;
- 5) временное помещение в безопасное место.

Очередным проявлением неестественного монополизма в оперативно-розыскной деятельности является осуществление технического обслуживания (сервис, ремонт) автомобилей, используемых при решении задач, поставленных в процессе ОРД. Учитывая значительное количество относительно дорогостоящих автомашин иностранного производства, используемых при решении задач оперативно-розыскной деятельности, следует соблюдать требования конкуренции как при выборе поставщика сервисных услуг (которые сами по себе не являются дешевыми, а требуются регулярно), так и при определении порядка заключения контрактов (конкурс, тендер). Аналогичная ситуация с наличием проявлений неестественного монополизма складывается и с процессом определения поставщиков расходных материалов для автомашин, используемых при оперативно-розыскной деятельности. К таким расходным материалам относятся бензин, дизельное топливо, различные виды смазочных веществ и т.д.

В процессе оперативно-розыскной деятельности нередко используется помощь специалистов. При подобном взаимодействии также надлежит

исключить проявления неестественного монополизма. Всякий специалист, чьи специальные познания используются при оперативно-розыскной деятельности, при этом выполняет свою работу. Данная работа в любом случае должна подлежать оплате. Для производства оплаты необходимо проведение предварительного (до фактического выполнения работ, услуг) тендера (конкурса), с соответствующими элементами гласности. Сегодня является общеизвестным, что труд не может являться кабальным и, соответственно, бесплатным. Нужды оперативно-розыскной деятельности не должны финансироваться за счет самого специалиста и (или) его работодателя. Такое финансирование (в конечном итоге) должно быть (в идеале) возложено на непосредственно самого правонарушителя, признанного судом в надлежащем порядке виновным в совершении конкретного преступления.

Все закупки программного обеспечения (как и непосредственно компьютерной техники), используемого при оперативно-розыскной деятельности, должны происходить с соблюдением требований конкуренции и гласности. Элементы проявлений неестественного монополизма в области закупок программного обеспечения и средств компьютерной техники для оперативно-розыскной деятельности должны быть искоренены. Особую актуальность данный аспект приобретает при реализации концепции «Электронного государства». Сегодня надлежит рассматривать возможность максимально полно использовать возможности применения в практике оперативно-розыскной деятельности документации (документооборота) не столько и не только на бумажном носителе. Широкого распространения, несомненно, заслуживают электронные документы. В связи с этим требуется соблюдать требования конкуренции и гласности при определении надлежащего режима сохранения информации ограниченного пользования. Здесь необходимо четко провести грань между сведениями, подпадающими под законодательный запрет их разглашения, и общедоступными сведениями, которые нельзя делать недоступными для граждан.

Учитывая значимость и недостаточность имеющихся теоретических разработок анализируемой проблематики, следует отметить актуальность и необходимость дальнейшей их научной разработки и углубленного анализа. При осуществлении указанных исследований необходимо в надлежащей степени учитывать изменения, произошедшие в экономике Российской Федерации в последнее время.

#### Примечания

- <sup>1</sup> См.: Шкартан О.И. К сравнительному анализу влияния цивилизационных различий на социальные процессы в посткоммунистическом мире // СОЦИС. 2007. № 10. С. 25; Филатов Н.Н. «Идеологический дефицит»



- и теоретическая критика демократии в современной России // Социально-правовые приоритеты социально-экономического развития России: Материалы междунар. науч.-практ. Конф., посвященной 100-летию СГУ им. Н.Г. Чернышевского (2–3 июля 2008 г.) / Отв. ред. Ю.П. Суслов. Саратов, 2009. С. 475.
- <sup>2</sup> См., например: Теория оперативно-розыскной деятельности: Учебник / Под ред. К.К. Горяинова, В.С. Овчинского, Г.К. Сенилова. М., 2006.
- <sup>3</sup> См., например: Шошин С.В. Пути преодоления проявлений монополизма в деятельности адвокатов России // Закон. Журн. для деловых людей. Февраль. 2008. С. 74–78; *Он же*. Некоторые особенности реализации приоритетного национального проекта «Образование» в России // Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, приоритетных национальных проектов и программ. М., 2009. С. 376–380; *Он же*. Проблемы монополизма в организации производства судебно-медицинских исследований (освидетельствований) при решении вопроса о возбуждении уголовного дела // XIV Кирилло-Мефодиевские чтения: Материалы науч.-практ. конф. (Смоленск, 23 мая 2008 г.). Т. 1. Смоленск, 2008. С. 285–290; *Он же*. Проблемы совершенствования законодательной регламентации контроля и записи телефонных и иных переговоров (российский и зарубежный опыт) // Актуальные проблемы развития правовой системы государства: российский и зарубежный опыт: Сб. науч. тр. Новосибирск, 2008. С. 384–392; *Он же*. Некоторые перспективы развития экономического воплощения российского социального государства (пути преодоления отдельных проявлений монополизма) // Проблемы модернизации экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина Российской Федерации: Материалы Рос. науч. эконом. собрания (Москва, 19–20 октября 2007 г.). М., 2008. С. 2401–2421; *Он же*. Проблемы назначения и последующего использования в процессе доказывания по уголовному делу результатов судебной экспертизы наркотических веществ // Современные возможности судебных экспертиз при расследовании преступлений: Сб. материалов Всерос. интернет-конф. (20 мая – 30 июля 2007 г.) / Под ред. Ю.Н. Баранова, Т.В. Поповой, Д.В. Тишина. Челябинск, 2007. С. 145–153; *Он же*. Вопросы развития экономической составляющей отдельных отношений федерального центра с регионами в России // Проблемы государственной политики регионального развития России: Материалы Всерос. науч. конф. (Москва, 4 апреля 2008 г.). М., 2008. С. 2130–2151; *Он же*. Проявления монополизма в сфере организации выявления и расследования преступлений в сфере экономики // Правоохранительная деятельность российского государства: законодательство и практика: Сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф., посвященной 10-летию кафедры теории права, государства и организации правоохранительных органов юридического факультета КурскГТУ. Курск, 2008. С. 562–566 и др.
- <sup>4</sup> Артемьев И.Ю. Практика применения законодательства о конкуренции // Закон. Журн. для деловых людей. Февраль 2008. С. 1, 5–11.
- <sup>5</sup> Исаков В.Б. Как вода, свет и электричество // Интернет и жизнь. Спецвып. Журн. «Услуги и цены». № 1 (265). Июнь 2009. С. 14.
- <sup>6</sup> Хайек Ф.А. Дорога к рабству / Пер. с англ.; Под общ. ред. Л.Б. Маковой и др. М., 2002. С.106.
- <sup>7</sup> Там же.
- <sup>8</sup> Почепцов Г.Г. Психологические войны. М., 2000. С. 110; Соловьев А.И. Политическая стабильность в социокультурном измерении: российские иллюстрации // Ученые труды факультета государственного управления МГУ им. М.В. Ломоносова. Вып. 1. М., 2002. С. 54.
- <sup>9</sup> Барт Р. Мифология. М., 1996. С. 129.
- <sup>10</sup> См.: Федоров В.В. Политические и мировоззренческие ценности россиян и трансформация партийно-политической системы страны // Эмпирические исследования гражданского общества: Сборник материалов общественных слушаний (24.09.08) / Сост. А.М. Лопухин. М., 2008. С. 137.
- <sup>11</sup> Там же. С. 138.
- <sup>12</sup> Петрова Е.Р. Монополизм и формы его проявления в современной переходной экономике: Дис. ... канд. экон. наук. Уфа, 1999. С. 4–7; (РГБ, 2003); Бузгалин А.В., Колганов А.И. Закономерности и модели переходной экономики // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика. № 1. С. 22–32; Шошин С.В. Использование инновационного потенциала молодежи в процессе реализации приоритетного национального проекта «Образование» // Молодежь и будущая Россия: Материалы Третьей всерос. науч.-практ. конф. М., 2008. С. 423–428.
- <sup>13</sup> См.: Бажанов С.В. Стоимость уголовного процесса: Дис. ... д-ра. юрид. наук. Н. Новгород, 2002. С. 3–6; Шошин С.В. Использование инновационного потенциала молодежи в процессе реализации приоритетного национального проекта «Образование». С. 423–428.
- <sup>14</sup> См.: Федеральный закон РФ «О естественных монополиях» от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ (ред. от 25.12.2008 г.) // СЗ РФ. 1995. № 34. Ст. 3426.
- <sup>15</sup> См.: Шошин С.В. Вопросы совершенствования законодательства о контроле телефонных переговоров // Проблемы применения судами ФЗ РФ «Об оперативно-розыскной деятельности»: Материалы науч.-практ. конф. (Иркутск, 8 апреля 2008 г.) / Отв. ред. А.И. Лухнев. Иркутск, 2008. С. 129–134.
- <sup>16</sup> См.: Фаминский И.П. Участие России в общеевропейском экономическом сотрудничестве: проблемы и перспективы // Перспективы интеграции России и Единой Европы / Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. М., 2005. С. 16–17.
- <sup>17</sup> Там же.
- <sup>18</sup> См.: Якунин В.И., Багдасарян В.Э., Сулакишин С.С. Новые технологии борьбы с российской государственностью. М., 2009. С. 298.
- <sup>19</sup> См.: Шляков К.С. Методы финансирования и инструменты, используемые в исламском банковском деле // Междисциплинарные исследования Арабского Востока: Ежегодник. 2010. М., 2010. С. 156.
- <sup>20</sup> Федеральный закон от 20.08.2004 г. № 119-ФЗ (ред. от 24.07.2007 г.) «О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства» // СЗ РФ. 2004. № 34. Ст. 3534.



УДК 343.985.7:343.347.1

## ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, ПОДЛЕЖАЩИЕ УСТАНОВЛЕНИЮ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПНЫХ НАРУШЕНИЙ САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИХ ПРАВИЛ

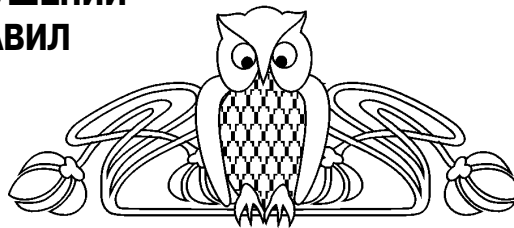
А.Н. Иванов, С.Н. Козина<sup>1</sup>

Саратовский государственный университет

E-mail: aivanov@sgar.ru

<sup>1</sup>Саратовская государственная академия права

E-mail: nextons@mail.ru



Статья посвящена проблемным вопросам расследования нарушений санитарно-эпидемиологических правил. Уточняется роль и место в структуре криминалистической методики обстоятельств, подлежащих установлению. Приводится уточненный перечень обстоятельств, подлежащих установлению при расследовании анализируемой категории уголовных дел.

**Ключевые слова:** расследование преступлений, обстоятельства, подлежащие установлению, нарушение санитарно-эпидемиологических правил.

### Facts to be Established in the Process of Investigating Offences Related to Violation of Sanitary and Epidemiological Rules

A.N. Ivanov, S.N. Kozina

The article deals with the debatable issues of investigating violations of sanitary and epidemiological rules. The author specifies the role of the facts to be established and the place of the same in Criminalistics methods structure. The author presents an adjusted list of the facts to be established in the process of investigating the mentioned category of criminal cases.

**Key words:** crime investigation, facts to be established, violation of sanitary and epidemiological rules.

При разработке криминалистических методик расследования важное значение имеют обстоятельства, подлежащие установлению. Правильное и полное определение таких обстоятельств позволяет сотрудникам правоохранительных органов всесторонне и полно определить цели и задачи своей деятельности, выбрать наиболее эффективные приемы и средства их достижения, спланировать свою деятельность при осуществлении уголовного преследования лиц, совершивших преступления.

Полный перечень обстоятельств, подлежащих установлению по уголовному делу определенной категории, возможен на основе детального структурирования предмета доказывания (ст. 73 УПК РФ), насыщения его необходимыми данными, относящимися к уголовному закону, определяющему юридически значимые обстоятельства, необходимые для правильной квалификации преступного деяния<sup>1</sup>.

В криминалистической литературе наряду с термином «обстоятельства, подлежащие до-

казыванию» употребляется понятие «обстоятельства, подлежащие установлению». На наш взгляд, использование последнего понятия в криминалистическом плане более обоснованно, поскольку термин «установление» шире «доказывания», включает также выяснение и обнаружение фактов, не нуждающихся в доказывании, но имеющих важное значение при расследовании преступлений. Тем самым взаимосвязываются обстоятельства, необходимые для правильного разрешения дела в суде, и криминалистически значимые обстоятельства, используемые в процессе раскрытия, расследования и предупреждения преступлений.

При расследовании нарушений санитарно-эпидемиологических правил подлежат установлению следующие обстоятельства:

- имел ли место факт нарушения санитарно-эпидемиологических правил<sup>2</sup>;
- какие именно правила нарушены;
- в чем заключались нарушения: в совершении активных действий (например, выпуск и реализация некачественных товаров, пищевых продуктов, представляющих опасность для человека; использование опасных способов захоронения отходов производства; превышение предельно допустимого уровня воздействия на человека шума, вибрации в период работы; использование некачественной питьевой воды; проведение дезинфекции в учреждении в присутствии людей, не имеющих отношения к обработке; нарушение предельно допустимых концентраций химических веществ в водном объекте, используемом для спортивных мероприятий; использование при вакцинации медицинских иммунобиологических препаратов, не прошедших сертификацию и т.п.) либо в бездействии (например, не осуществлено обезвреживание отходов потребления; не обеспечены безопасные условия труда; не проведены ограничительные мероприятия на основании предписаний главных государственных санитарных врачей; не приняты меры по дезинфекции посуды в местах общественного питания и т.п.)<sup>3</sup>.
- последствия, наступившие в результате данных нарушений, в виде массового заболевания или отравления людей (ч. 1 ст. 236 УК РФ)



либо смерти человека (ч. 2 ст. 236 УК РФ). Существенное значение для определения круга обстоятельств, подлежащих установлению по данной категории уголовных дел, имеет правильное понимание терминов «заболевание» и «отравление». Заболевание – это нарушение нормальной, функционирующей жизнедеятельности организма человека, требующей для восстановления медицинского вмешательства. Под отравлением принято понимать химическую травму, развивающуюся вследствие внедрения в организм чужеродного химического вещества в токсической дозе<sup>4</sup>.

Массовым считается любое заболевание (инфекционное или неинфекционное) или отравление (бактериальной или химической природы) значительного количества людей, находящихся на конкретной территории<sup>5</sup>, распространенность которого значительно превышает среднестатистический (т.е. низкий, обычный) уровень заболеваемости данной болезнью за сопоставимый период времени.

Соответственно, необходимо установить:

– каков диагноз заболевания (отравления) людей; что явилось причиной (возбудителем) заболевания (отравления) потерпевших; при инфекционных заболеваниях<sup>6</sup> необходимо выяснить источник возбудителей инфекции, пути и факторы передачи (конкретный инфицированный пищевой продукт или вода, атмосферный воздух и сам человек) возбудителей инфекций. Например, пищевые заболевания микробной природы возникают при употреблении в пищу недоброкачественных продуктов питания, в которых содержатся патогенные микроорганизмы. Возбудители этих заболеваний попадают из воздуха, загрязненной воды, используемой для мойки или приготовления пищи, могут заноситься грызунами, а также людьми, соприкасающимися с продуктами питания (с рук, одежды, с капельками слюны при кашле и чихании и т.д.);

– количество заболевших (отравившихся) людей из числа определенной группы населения (коллектив, населенный пункт и т.д.). Следователь должен собрать данные, подтверждающие тот факт, что заболевания (отравления) связаны между собой общим источником возбудителя или общим путем (фактором) передачи инфекции;

– среднестатистические показатели заболеваемости по конкретной территории за определенный период времени;

– наличие причинной связи между нарушением санитарно-эпидемиологических правил и массовыми заболеваниями и отравлениями людей;

– время нарушения санитарно-эпидемиологических правил (как можно точнее: день, час, минуты) и наступления вредных последствий, указанных в ст. 236 УК РФ;

– место совершения преступления – это конкретное единственное место, обозначенное территорией, городом, поселком, улицей, номером дома, этажом, квартирой и т.п.<sup>7</sup> К числу обстоятельств,

характеризующих место совершения преступных нарушений санитарно-эпидемиологических правил и, соответственно, подлежащих установлению, относятся: наименование и местонахождение учреждения, где возникло негативное воздействие различных факторов массового заболевания (отравления) либо произошла смерть людей (лечебно-профилактические, дошкольные образовательные, общеобразовательные учреждения и школы-интернаты, летние оздоровительные учреждения, пищевые и приравненные к ним объекты и т.д.); место возникновения очага инфекции<sup>8</sup> (в больничных палатах, перевязочной, на кухне, складе и т.д.); место наступления негативных последствий;

– обстоятельства, характеризующие личность субъекта преступления. В данном случае необходимо установить: фамилию, имя, отчество, год, месяц, день и место рождения; национальность подозреваемого (обвиняемого), владеет ли он языком, на котором ведется уголовное производство, каково его место проживания или регистрации; данные об образовании, месте работы и занимаемой должности; какими правовыми нормами, приказами и должностными инструкциями регламентируется его деятельность, какой круг обязанностей и полномочий; лежит ли на нем обязанность соблюдать санитарно-эпидемиологические правила или обеспечить их соблюдение; каково отношение к воинской обязанности (состоит ли на воинском учете), о наличии государственных наград, почетных званий, ранений лица, причастного к преступлению; каково семейное положение, каков состав семьи, имеются ли на его иждивении лица, нуждающиеся в постороннем уходе<sup>9</sup>; являлось ли данное лицо во время совершения преступления вменяемым, как характеризуется по месту работы или жительства; данные о жизни и деятельности подозреваемого в прошлом, в частности участвовал ли в предотвращении последствий аварии в Чернобыле, в боевых действиях, в том числе и контртеррористических операциях, имеет ли судимость, если да, то по какой статье УК РФ, когда, каким судом, вид и размер наказания, срок отбывания наказания в местах лишения свободы, основание и дату освобождения; состояние здоровья – имеются ли инфекционные или иные заболевания;

– виновность обвиняемого и его вина как самостоятельные юридические категории. Уголовно-процессуальный закон, включая в перечень обстоятельств, подлежащих доказыванию, виновность лица в совершении преступления, не сводит ее лишь к субъективной стороне преступления. Общеизвестно, что установление виновности означает, прежде всего, тот факт, что именно конкретное лицо совершило уголовно наказуемое деяние. Соответственно, можно сделать вывод, что понятие виновности лица в совершении преступления предполагает установление: а) его причастности к совершению преступного



деяния (т.е. нужно установить, что нарушение санитарно-эпидемиологических правил совершено именно данным лицом); б) наличия вины в форме неосторожности;

– каковы мотивы преступления (получение прибыли от продажи некачественного (просроченного) товара; увеличение объема производственных работ на предприятиях с вредными факторами производства и т.д.);

– кому причинен вред вследствие нарушения санитарно-эпидемиологических правил, повлекших массовое заболевание (отравление) людей: указать фамилию, имя, отчество, дату, месяц, год рождения, пол, возраст, национальность, семейное положение, состав семьи, место жительства, образование, место работы потерпевшего, профессию и связанные с ней факторы вредного производства, вид учебного заведения;

– какой вред здоровью потерпевших причинен вследствие нарушения санитарно-эпидемиологических правил; причинен ли моральный<sup>10</sup> или имущественный вред; какие расходы, вызванные повреждением здоровья, в том числе и расходы на лечение, дополнительное питание, приобретение лекарств, посторонний уход, санаторно-курортное лечение, понес потерпевший;

– обстоятельства, исключающие преступность и наказуемость деяния, которые могут повлечь за собой освобождение от уголовной ответственности и наказания;

– обстоятельства, смягчающие и отягчающие наказание;

– обстоятельства, способствовавшие совершению преступления. В данном случае нужно выяснить: осуществлялось ли обучение должностных лиц и работников учреждения санитарно-эпидемиологическим правилам; не привлекались ли к выполнению работ лица, не имеющие соответствующей специальности либо квалификации; как осуществлялся контроль за санитарно-гигиеническим состоянием помещения и рабочего места; как были обеспечены работники организации, в которой произошло массовое заболевание (отравление), средствами индивидуальной и коллективной защиты и т.д.

Сгруппированные таким образом обстоятельства, подлежащие установлению, способствуют избранию наиболее эффективного направления действий следователя с учетом специфики расследуемого преступления. Безусловно, в процессе расследования по конкретному уголовному делу указанные обстоятельства могут детализироваться в зависимости от сложившейся следственной ситуации и имеющегося объема доказательственной информации.

## Примечания

<sup>1</sup> Для оценки деяний, связанных с нарушением санитарно-эпидемиологических правил, необходим анализ не только уголовно-правовых норм, но и конкретных

правил обеспечения санитарно-эпидемиологической безопасности, содержащихся в различных законах и подзаконных нормативных правовых актах.

- <sup>2</sup> Санитарные правила или государственные санитарно-эпидемиологические правила и нормативы – это нормативные правовые акты, устанавливающие санитарно-эпидемиологические требования (в том числе – критерии безопасности и (или) безвредности факторов среды обитания для человека, гигиенические и иные нормативы), несоблюдение которых создает угрозу жизни или здоровью человека, а также угрозу возникновения и распространения заболеваний (см.: Федеральный закон от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (с изм. на 30 декабря 2008 г.) // СЗ РФ. 1999. № 14. Ст. 1650).
- <sup>3</sup> См.: Малеина М. Ответственность за нарушение санитарно-эпидемиологических правил // Российская юстиция. 2000. № 7. С. 50.
- <sup>4</sup> См.: Буромский И.В., Клевно В.А., Пашиных Г.А. Судебно-медицинская экспертиза: термины и понятия: Словарь для юристов и судебно-медицинских экспертов. М., 2006. С. 145.
- <sup>5</sup> Под конкретной территорией следует понимать вспышку массового заболевания (отравления) людей, носящую локальный характер и регистрирующуюся в отдельных организованных коллективах (детских садах, столовых общественного питания, оздоровительных лагерях, медицинских учреждениях и т.д.).
- <sup>6</sup> Инфекционные заболевания человека – это заболевания, возникновение и распространение которых обусловлено воздействием на человека биологических факторов среды обитания (возбудителей инфекционных заболеваний) и возможностью передачи болезни от заболевшего человека или животного к здоровому человеку.
- <sup>7</sup> См.: Бурданова В.С. Обстоятельства, подлежащие доказыванию по уголовному делу, как важнейший элемент частных криминалистических методик // Вестн. криминалистики. М., 2001. Вып. 2. С. 40.
- <sup>8</sup> Очагом инфекционных заболеваний (иногда его также именуют очагом эпидемического (эпизоотического) заражения) называется территория, зараженная болезнетворными микробами и являющаяся источником распространения инфекционных заболеваний (см.: Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 3.1.1.1117-02 «Профилактика острых кишечных инфекций». М., 2002).
- <sup>9</sup> См.: Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 29 апреля 1996 г. № 1 «О судебном приговоре» // Рос. газ. 1996. 22 мая.
- <sup>10</sup> В соответствии с положениями ст. 151, 1099, 1100, 1101 ГК РФ при определении размера компенсации морального вреда необходимо учитывать характер причиненных потерпевшему физических и нравственных страданий, связанных с его индивидуальными особенностями, степень вины подсудимого, его материальное положение и другие конкретные обстоятельства дела (см.: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29 апреля 1996 г. № 1 «О судебном приговоре» // Рос. газ. 1996. 22 мая).





## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Блинова Ирина Сергеевна** – аспирантка кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: blinovai@yandex.ru

**Васильева Лариса Ефимовна** – кандидат исторических наук, доцент кафедры истории государства и права Саратовского государственного университета. E-mail: jurid@info.sgu.ru

**Варфоломеев Юрий Владимирович** – профессор кафедры истории России Института истории и международных отношений Саратовского государственного университета. E-mail: ybartho@mail.ru

**Вестов Федор Александрович** – профессор кафедры уголовного, уголовно-исполнительного права и криминологии юридического факультета Саратовского государственного университета. E-mail: jurid@info.sgu.ru

**Выгодчикова Ирина Юрьевна** – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры математической экономики Саратовского государственного университета. E-mail: VigodchikovaIY@info.sgu.ru

**Гвоздева Светлана Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: gvsveta@inbox.ru

**Герчикова Елена Зиновьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и рекламного менеджмента Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: ezger@yandex.ru

**Дорофеева Любовь Ивановна** – кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: dorofeyevali@yandex.ru

**Иванов Александр Николаевич** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой уголовного процесса, криминалистики и судебных экспертиз Саратовского государственного университета. E-mail: aivanov@sgar.ru

**Козина Светлана Николаевна** – преподаватель кафедры криминалистического обеспечения расследования преступлений Саратовской государственной академии права. E-mail: nextons@mail.ru

**Корчагина Алена Сергеевна** – аспирантка кафедры экономической

теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: ale-korchagina@yandex.ru

**Леванова Лидия Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: lidiya.levanova@gmail.com

**Оськина Елена Алексеевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Саратовского института социального образования (филиал) Российского государственного социального университета. E-mail: mgsu@mail.ru

**Порезанова Елена Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: oberttb@info.sgu.ru

**Потапов Андрей Павлович** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник лаборатории производственно-экономического потенциала агропромышленного производства Института аграрных проблем Российской академии наук, г. Саратов. E-mail: apk@mail.saratov.ru

**Сенокосова Людмила Сергеевна** – ассистент кафедры экономической теории и учений Саратовского государственного технического университета. E-mail: senoolga@yandex.ru

**Сенокосова Ольга Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: senoolga@yandex.ru

**Стрыгина Светлана Владимировна** – кандидат философских наук, доцент кафедры теории государства и права Саратовского государственного университета. E-mail: naukasvet@yandex.ru

**Федоляк Василий Степанович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: fvs01@rambler.ru

**Шошин Сергей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовного, уголовно-исполнительного права и криминологии Саратовского государственного университета. E-mail: serguei8@mail.ru

## INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

**Blinova Irina** – post-graduate student, Chair of economic theory and national economy, Saratov State university. E-mail: blinovai@yandex.ru

**Vasilieva Larisa** – candidate of historical sciences, senior lecturer, Chair of state and law history, Saratov State university. E-mail: jurid@info.sgu.ru

**Varfolomeyev Yuri** – professor, Chair of Russian history, Institute of history and international relations, Saratov State University. E-mail: ybartho@mail.ru

**Vestov Fyodor** – professor, Chair of criminal and executive law and criminology, Saratov State University. E-mail: jurid@info.sgu.ru

**Vygodchikova Irina** – candidate of physico-mathematical sciences, senior lecturer, Chair of mathematical economics, Saratov State University. E-mail: VigodchikovaIY@info.sgu.ru

**Gvozdeva Svetlana** – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: gvsveta@inbox.ru

**Gerchikova Yelena** – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of marketing and advertising management, Saratov State Socioeconomic University. E-mail: ezger@yandex.ru

**Dorofeyeva Lyubov** – candidate of economical sciences, professor, Chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: dorofeyevali@yandex.ru

**Ivanov Alexander** – candidate of law, senior lecturer, Head of Chair of criminal process, criminalistics, and judicial examinations, Saratov State University. E-mail: aivanov@sgar.ru

**Kozina Svetlana** – teacher, Chair of criminalistic maintenance of crime investigation, Saratov State Academy of Law. E-mail: nextons@mail.ru

**Korchagina Alyona** – post-graduate student, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: ale-korchagina@yandex.ru

**Levanova Lidia** – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: lidiya.levanova@gmail.com

**Os'kina Yelena** – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of economic theory, Saratov Institute of Social Education (branch) of Russian State Social University. E-mail: mgsu@mail.ru

**Porezanova Yelena** – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: oberttb@info.sgu.ru

**Potapov Andrew** – candidate of economical sciences, senior researcher of the laboratory of productive and economic potential of agroindustrial manufacture, Institute of Agrarian Problems, Russian Academy of Sciences, Saratov. E-mail: apk@mail.saratov.ru

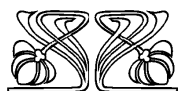
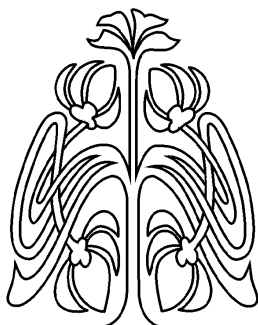
**Senokosova Lyudmila** – assistant professor, Chair of economic theory and doctrines, Saratov State Technical University. E-mail: senoolga@yandex.ru

**Senokosova Olga** – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: senoolga@yandex.ru

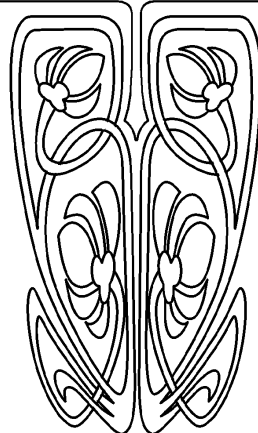
**Strygina Svetlana** – candidate of philosophical sciences, senior lecturer, Chair of the theory of state and law, Saratov State University. E-mail: naukasvet@yandex.ru

**Fedolyak Vasily** – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: fvs01@rambler.ru

**Shoshin Sergei** – candidate of law, senior lecturer, Chair of criminal and executive law and criminology, Saratov State University. E-mail: serguei8@mail.ru



**ПРИЛОЖЕНИЯ**



**Подписка на I полугодие 2011 года**

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](mailto:izdat@sgu.ru)

Каталожная цена одного выпуска 300 руб.