



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

- Барашов Н.Г.** Методологические аспекты исследования показателей больших циклов экономического развития 3
- Красильникова Е.В.** Природа интернет-экономики 8
- Попкова Н.А.** Анализ эффективности монетаристских методов макроэкономического регулирования: исторический аспект 14
- Корчагина А.С.** Эволюция государственно-частного партнерства в современной экономике России 19
- Трубицын А.Р.** Улучшение инвестиционного климата в стране как основа инвестиционной активности субъектов экономики России 24
- Киушина В.В.** Теоретические подходы к построению модели оценки влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики 29
- Челомкова О.Ю.** Вертикальная интеграция как необходимое условие экономического роста в России 33
- Шлякова О.А.** Актуальность теории человеческого капитала в современной России 39

Управление

- Травкина Е.В.** Необходимость мониторинга банковских рисков и его значение для развития экономики страны 45
- Леванова Л.Н.** Формальное конструирование как особенность российской модели корпоративного управления 49
- Щербинина О.А.** Культура человеческого фактора в процессе реорганизации коммерческих банков 54
- Федоляк В.С.** Проблемы формирования хозяйственной самостоятельности регионов России 57
- Замятина Н.В.** Особенности исполнения муниципальных бюджетов в 2008–2009 годах 61

Право

- Липчанская М.А.** Конституционная категория «управление делами государства»: проблема определения и содержания 66
- Аверьянова Н.Н.** К вопросу о специальной земельно-правовой ответственности 71
- Пастушенко Е.Н., Цыбулевская Е.В.** Усмотрение в правоприменительной деятельности Банка России: постановка проблемы 74
- Янц М.А.** Проблемы соблюдения конституционного принципа равенства при реализации иностранными гражданами прав и свобод в сфере личной безопасности и частной жизни 77
- Бабкин Е.Э.** Категории «достоинство» и «правовой статус» как элементы борьбы с коррупцией 81
- Илюхина Ю.Ю.** Содержание конституционного права человека и гражданина на предпринимательскую деятельность в Российской Федерации 83
- Соколов А.Ю.** Административная ответственность за недобросовестную конкуренцию 87
- Варфоломеев Ю.В.** «Наше положение было ужасно еще в отношении медицинской помощи...» (К вопросу об организации медицинского обслуживания подследственных Чрезвычайной следственной комиссии Временного правительства в Петропавловской крепости) 91

Сведения об авторах

РЕДАКЦИОННАЯ
КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Коссович Леонид Юрьевич

Заместитель главного редактора

Усанов Дмитрий Александрович

Ответственный секретарь

Клоков Василий Тихонович

Члены редакционной коллегии

Аврус Анатолий Ильич

Аксеновская Людмила Николаевна

Аникин Валерий Михайлович

Бучко Ирина Юрьевна

Вениг Сергей Борисович

Волкова Елена Николаевна

Голуб Юрий Григорьевич

Дыльнов Геннадий Васильевич

Захаров Андрей Михайлович

Комкова Галина Николаевна

Лебедева Ирина Владимировна

Левин Юрий Иванович

Монахов Сергей Юрьевич

Орлов Михаил Олегович

Прозоров Валерий Владимирович

Прохоров Дмитрий Валентинович

Смирнов Анатолий Константинович

Федотова Ольга Васильевна

Федорова Антонина Гавриловна

Черевичко Татьяна Викторовна

Чумаченко Алексей Николаевич

Шатилова Алла Валерьевна

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

| | |
|---|----|
| Barashov N.G. Methodological Aspects of Economic Development Indices Big Cycles | 3 |
| Krasilnikova E.V. The Nature of Internet Economy | 8 |
| Popkova N.A. Analysis of the Monetary Methods Effectiveness in Macroeconomic Regulation: Historic Aspect | 15 |
| Kortchagina A.S. Evolution of the Public-Private Partnership in a Modern Russian Economy | 19 |
| Trubitsyn A.R. Improvement of the Investment Climate in the State as the Basis of Investment Activity of the Russian Economy Subjects | 24 |
| Kiushina V.V. Theoretical Approaches to the Evaluation Model Construction Considering the Resources Restrictions Influence on the National Economy Development | 29 |
| Chelnokova O.Yu. Vertical Integration as a Necessary Condition of the Economic Growth in Russia | 33 |
| Shlyakova O.A. Urgency of the Human Capital Theory in Modern Russia | 39 |

Management

| | |
|---|----|
| Travkina E.V. Necessity of Bank Risks Monitoring and its Role for the National Economy Development | 45 |
| Levanova L.N. Formal Designing as a Feature of the Russian Model of the Corporate Governance | 49 |
| Shcherbinina O.A. The Human Culture Aspect in a Process of Commercial Banks Restructuring | 54 |
| Fedolyak V.S. Aspects of the Economic Independence Forming in the Regions of Russia | 57 |
| Zamyatina N.V. Special Features of the Municipal Budgets Carrying out in 2008-2009 | 61 |

Law

| | |
|---|----|
| Lipchanskaya M.A. Constitutional Category of «Managing State Affairs»: the Problem of its Definition and Content | 66 |
| Averianova N.N. On Special Land and Legal Liability | 71 |
| Pastushenko E.N., Tsybulevskaya E.V. Discretion in Enforcement Measures of Bank of Russia: Statement of the Problem | 74 |
| Yants M.A. Problems of Observation of the Constitutional Equality Principle in Foreign Citizens' Exercising their Rights and Freedoms in the Sphere of Personal Security and Privacy | 77 |
| Babkin E.E. «Dignity» and «legal status» categories as elements of fight against corruption | 81 |
| Ilyukhina Yu.Yu. Content of the Constitutional Human and Civil Right for Business Activity in Russian Federation | 83 |
| Sokolov A.Y. Administrative Liability for the Unfair Competition | 87 |
| Varfolomeyev Y.V. «Our Situation Regarding Health Care Was Also Terrible...» (On Theorganization of Medical Service of Prisoners under Investigation of the Extraordinary Investigation Commission of the Provisional Government in the Peter and Paul Fortress) | 91 |

Information about the Authors

95



ЭКОНОМИКА

УДК 330.33

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БОЛЬШИХ ЦИКЛОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Н.Г. Барашов

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

В статье обсуждаются методологические вопросы изучения больших циклов конъюнктуры Н. Кондратьева. Проводится анализ количественных и качественных показателей циклической динамики, учитывается влияние эндогенных и экзогенных факторов. Все эмпирические исследования, проведенные разными авторами, классифицируются по различию методологических подходов и специфике направления. Показывается необходимость корректировки критериев выбора показателей в соответствии с тем, какие из них наиболее полно и наглядно отражают конъюнктуру российской экономики.

Ключевые слова: большие циклы, экономическая динамика, инвестиционный цикл, экономический рост, деловой цикл, инновационная модель, эндогенные и экзогенные факторы, индексный метод.

Methodological Aspects of Economic Development Indices Big Cycles

N.G. Barashov

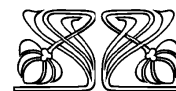
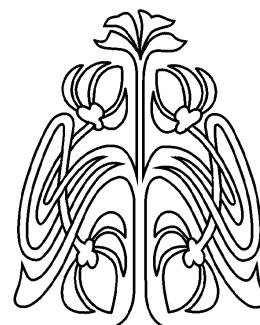
There methodological questions of the Kondratiev's cycles study are discussed in the article. Quantity and quality indicators analysis of the cycle dynamics are presented in this text. Endogenous and exogenous factors influence is accounted. All empirical issues of the different authors classified from methodologies and direction specify. It is pointed out to necessity of the indicators elect criteria's correction for the complex illustration of Russian economy.

Key words: Kondratiev's cycles, economic dynamics, investment cycle, economic growth, endogenous and exogenous factors, index method.

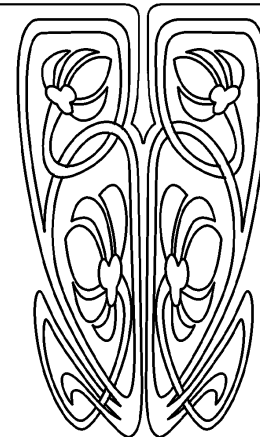
Правильно понять смысл изменений экономических показателей и оценить их последствия для дальнейшего развития экономики невозможно без учета долгосрочных циклических колебаний конъюнктуры. Одно и то же изменение конкретного показателя может иметь совершенно разный экономический смысл и последствия в зависимости от того, на какой стадии большого экономического цикла (длинной волны) оно наблюдается.

При исследовании длинноволновой экономической динамики очень важно сформулировать критерии выбора и обоснованного выделения группы статистических показателей, предназначенных для анализа. Необходимо критическое переосмысление перечня количественных показателей, которые использовались в ранее выполненных эмпирических исследованиях циклов. Предлагаемые показатели должны качественно и количественно характеризовать эндогенные и экзогенные факторы и механизмы возникновения цикличности.

Проведенные эмпирические исследования позволяют классифицировать по различию методологических подходов авторов, и в рамках каждого подхода выделить специфические направления. Впрочем, следует оговориться, что работы некоторых ученых по глубине и многоплановости могут быть причислены к нескольким классификационным совокупностям.



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





Первым подходом целесообразно назвать исследования циклических процессов на основе экономических моделей с четким критерием выбора показателей – «ведущим» фактором. Подбор узконаправленных показателей осуществляется с точки зрения характеристик, наиболее точно описывающих данный фактор.

В исследованиях основоположника теории больших циклов Н.Д. Кондратьева, а также современных ученых – С.М. Меншикова, Л.А. Клименко – используется модель инвестиционного цикла и соответствующие инвестиционному фактору показатели¹. В трактовке Н.Д. Кондратьева инвестиционная модель большого цикла близка к модели К. Маркса, в которой существенная роль отведена циклу оборотов основного капитала. Так, Кондратьев пишет: «И если К. Маркс утверждал, что материальной основой периодически повторяющихся в каждое десятилетие кризисов или средних циклов являются материальное изнашивание, смена и расширение массы орудий производства в виде машин, служащих в среднем в течение 10 лет, то можно полагать, что материальной основой больших циклов является изнашивание, смена и расширение основных капитальных благ, требующих длительного времени и огромных затрат для своего производства»².

Инвестиционная модель большого цикла, разработанная Дж. Форрестером, развивает модели делового цикла с определяющим фактором спроса на капитал (различием между существующим и желаемым объемом основного капитала)³.

Следующее направление в рамках первого подхода связано с моделью кривой роста, включающей в себя множество различных аспектов – оценку факторов роста и их вклада в экономический прогресс, международные сопоставления хозяйственного развития в разных странах, проблемы индустриализации развивающихся государств и многое другое. Здесь представлено творчество последователей Дж.М. Кейнса, разработавших концепции устойчивого долгосрочного равновесного роста экономики.

Отвечая на ряд вопросов, связанных с устойчивостью темпов роста дохода, их взаимосвязью с занятостью, инфляцией, долгосрочными и краткосрочными факторами экономического роста, Р. Харрод разработал и обосновал эконометрическую модель. Он доказал, что возможно обеспечить темпы роста, соответствующие полному использованию производственных мощностей. Гарантированный темп роста создает условия равенства сбережений и инвестиций, определяя траекторию устойчивого экономического роста. Естественный темп роста отражает потенциальные возможности производства и соответствует темпам роста населения и производительности труда. Отставание естественного темпа роста от гарантированного формирует предпосылки длительной стагнации. Для обеспечения экономического роста необходимо государственное регулирование и поддержание эффективного спроса.

Пытаясь оценить темпы роста национального дохода, необходимые для обеспечения полной занятости, Е. Домар предложил гипотезу о двойственной роли инвестиций. С одной стороны, они создают доход, способствуя расширению совокупного спроса, с другой стороны, увеличивают производственные мощности, влияя на расширение рыночного предложения. Как отмечал Б. Селигмен, «методологический смысл проблемы состоит в определении объема инвестиций, необходимого для обеспечения роста дохода, который равен повышению производственной мощности. При этом занятость является функцией отношения дохода к производственной мощности»⁴.

В работе Е. Домара «Essays on the Theory of Economic Growth» описаны следующие предпосылки модели⁵. Во-первых, она предназначена для определения устойчивого равновесного экономического роста, при котором ключевые хозяйственные подсистемы изменяются с одинаковой скоростью при полной занятости населения трудоспособного возраста. Во-вторых, экономическая система представлена как одна отрасль, производящая однородный продукт. В-третьих, используется двухфакторная модель, основными источниками экономического роста в которой выступают капитал и труд. Количество труда и капитала, требуемое для производства единицы продукции, постоянно. В-четвертых, доля национального дохода, используемая для финансирования прироста новых (дополнительных) производственных мощностей также постоянна.

На основе анализа модели Харрода–Домара был сделан вывод о том, что обеспечение устойчивого равновесного экономического роста предполагает соблюдение равенства темпов роста населения и темпов роста капитала.

Наибольшей критике, прежде всего, со стороны неоклассиков подвергались следующие положения в модели Р. Харрода: во-первых, прирост валового внутреннего продукта является функцией только накопления капитала. Во-вторых, величина капиталоемкости фиксирована технологическими условиями производства. В-третьих, отсутствует тенденция к стабилизации гарантированного темпа роста. Многие авторы рассматривают гипотезу Харрода–Домара как нереалистичную, поскольку производственные факторы в процессе экономического роста трактуются как невзаимозаменяемые.

Снижение темпов экономического роста в 1970-е гг. стимулировало научный интерес к концепции больших циклов, проблеме неравномерности экономического развития, чередованию периодов высоких и низких темпов роста экономики. Здесь, впрочем, остается ряд дискуссионных вопросов, и прежде всего – степень регулярности такого чередования. Сам факт наличия периодов более быстрого и замедленного развития в истории всех развитых стран очевиден,



однако сомнения вызывает степень регулярности, цикличности процесса.

Основополагающей для неоклассического направления оказалась простая непрерывная односекторная модель Р. Солоу, в которой экономический рост определяется накоплением капитала, ростом числа рабочей силы, технологическими изменениями. Производственная функция в качестве объясняющих переменных использует капитал и труд. Капиталоемкость рассматривается как переменная величина⁶. Опираясь на принципы неоклассической теории, в соответствии с которой изменение относительных цен на факторы производства инициирует процесс замещения, ученый доказал, что меняющаяся капиталовооруженность труда может обеспечивать рост выпуска продукции и запасов капитала одинаковыми темпами. Модель Р. Солоу описывает взаимосвязи факторов экономического роста стабильной экономической системы.

Современные экономисты неоклассического направления, используя аппарат производственных функций в сочетании с другими методами моделирования, эконометрики и статистики, делают попытку оценить влияние на экономический рост множества факторов, проследить взаимосвязь производственной функции с мультипликатором инвестиций. Они полагают, что мультипликативный эффект напрямую зависит от эффективности ресурсно-технологических связей в экономической системе, т.е. существует взаимосвязь между формулами мультипликатора и производственных функций.

Интересные исследования выполнены У. Ростоу на основе модели, в которой важную роль играют показатели цен факторов производства, колебаний кривой производства продукции и деления продукции между основным и промышленным секторами. Экономист подчеркивал важность ведущих секторов роста, включая текстильную промышленность, железные дороги, производство электричества и автомобилей, которые стимулируются циклическими волнами роста в течение новейшей истории некоторых стран, поэтому выбор показателей падает на текстильную промышленность, железные дороги, производство электричества и автомобилей. Автор, в частности, соотносит длинные циклы с периодической заменой одного ведущего сектора другим. В своих ранних работах У. Ростоу разделял основные и промышленные секторы, которые получили центральную роль в формальной модели, созданной им совместно с М. Кеннеди в 1979 г.⁷

Соединение теорий Й. Шумпетера и Г. Менша, основанных на нововведениях, с предложениями У. Ростоу о ведущих секторах роста дает важный результат. Применение термина «обновление продукции» приводит к созданию и развитию понятия «лидирующий сектор роста» – ведущей силы, стимулирующей экономику в течение очередного цикла. Соответственно, выбор пока-

зателей осуществлялся посредством выделения ведущего сектора в различных странах.

Особое направление экономической мысли складывается в области кредитно-денежных теорий цикла. Так, еще в 1920-е гг. Г. Кассель и, отчасти, Д.И. Опарин отстаивали концепцию длинных циклов, основанную на изменении количества денег в обращении (обусловленном, в свою очередь, открытием золотых месторождений). Подобная методология получила развитие в предложенных Й. Дельбеке и П. Корпиненом кредитно-денежных моделях кондратьевского цикла, достаточно близких по своей идеологии к монетарным теориям делового цикла⁸.

Инновационными концепциями больших циклов занимались Й. Шумпетер, Г. Менш, А. Кляйнкнехт и др.⁹ В данном направлении исследователи пытались определить номенклатуру показателей, позволяющую с большей точностью охарактеризовать научно-технический прогресс (НТП). основополагающими работами здесь считаются труды Й. Шумпетера, посвященные анализу цикличности, роли стимулируемых нововведениями циклов. Обобщая теорию оппонента, С. Кузнец констатировал: «Шумпетер утверждал, что цикличность развития экономики имеет в качестве своей основы нововведения»¹⁰. Именно нововведения служат решающим фактором при определении показателей цикличности.

С. Кузнец в своей работе «Деловые циклы Шумпетера» так резюмировал критику рассматриваемой концепции: чтобы установить существование циклов, нужно представить доказательства того, что колебания определенной длительности, действительно, имеют место одновременно при развитии ряда аспектов экономической жизни, определить, какие внешние факторы или особенности экономической системы влияют на вновь повторяющиеся флуктуации. Пока закономерности не установлены, нельзя считать, что выявленный цикл влияет на экономическую жизнь. Пока не установлен теоретический базис, нет оснований для описания данных, полученных в результате эмпирических наблюдений в отношении определенного типа циклов в конкретной стране за какой-то период времени, какой-либо из известных моделей экономического развития. Доказательств наличия пятидесятилетних циклов, выделяемых по объемам производства – либо в целом, либо для важнейших отраслей, физического объема торговли – не было представлено. Имеющиеся объяснения делают упор на внешних факторах (научные открытия, войны и пр.) без демонстрации тенденции регулярного повторения, основывающейся на механизме циклических процессов или на действии внешних факторов с доказанной цикличностью¹¹. Таким образом, наряду с замечаниями о необоснованном доказательстве механизма циклов С. Кузнецом косвенно поставлен вопрос о корректности выбора показателей для эмпирического исследования.



Идеи Й. Шумпетера были развиты многочисленными представителями современных теорий «больших волн нововведений». В частности, Г. Менш внес свой вклад в объяснение кондратьевских циклов¹². Он привлек внутренние факторы для объяснения накопления инноваций между спадом и подъемом и разделил нововведения на базисные инновации и улучшающие.

В концепциях инновационной модели можно выделить две группы исходного статистического материала – патентную статистику и статистику нововведений. Показатель численности патентов наиболее четко характеризует фактор инноваций и позволяет оценить поток новых знаний. Такая статистика представлена за достаточно продолжительный период времени, например, в Великобритании с середины XVII в., в США – с конца XVIII в. Динамика патентных данных обычно сопоставляется с тремя показателями развития экономики – индексом промышленного производства, ВВП/ВНП в постоянных ценах и индексом оптовых цен. Показатель важнейших нововведений по сравнению с числом патентов более субъективен и зависит от личных позиций и уровня квалификации привлекаемых экспертов. Статистические материалы, составленные независимыми экспертами и носящие межотраслевой характер, крайне малочисленны и в основном представлены работами сторонников длинных циклов, поэтому степень их объективности не всегда может быть признана достаточной. Из пяти разных списков важнейших нововведений лишь три охватывают XIX в., а временные рамки статистического материала ограничены 60-ми гг. XX в.

Достаточно широкое распространение получил еще один косвенный способ оценки долговременных колебаний научно-технического прогресса – оценка производственной функции и выявление колебаний вклада НТП в экономический рост, но этот способ должен учитывать ориентацию производственной функции на поиск стационарной, устойчивой траектории. Р. Солоу в своей работе, посвященной оценке производственной функции в период 1909–1949 гг., отмечал, что «существуют некоторые свидетельства в пользу того, что в 1909–1929 гг. темп роста технического прогресса был меньше, чем в 1930–1949 гг.»¹³.

В работе Р. Хартмана и Д. Уилера была предпринята попытка оценки долговременных колебаний научно-технического прогресса в Великобритании и США на основе двух простых производственных функций: типа Солоу и типа Кобба–Дугласа¹⁴. В качестве показателей объема выпуска для США использовался ВНП в постоянных ценах, для Великобритании – ВВП в постоянных ценах и объем промышленного производства.

Второй подход к подбору показателей для эмпирического исследования циклических колебаний определяется так называемыми экзогенными шоками, т.е. в качестве генератора цикла выступают некоторые случайные факторы. Такая

методология прослеживается в предложениях Л.Д. Троцкого и концепции Э. Мандела¹⁵. Случайные факторы намного важнее, чем внутренние, и именно они, по мнению Э. Мандела, отражают механизм длинных волн. Э. Мандель выделяет четыре фактора, на основе которых осуществляется выбор показателей для анализа цикличности: 1) внезапное падение органического строения капитала, например, вследствие его массового отлива в отрасли с низким строением; 2) внезапное повышение нормы прибавочной стоимости вследствие роста интенсификации труда и крупных поражений рабочего класса в борьбе с предпринимателями; 3) внезапное понижение цен на сырье, имеющее последствия, аналогичные понижению органического строения капитала; 4) внезапное ускорение оборота оборотного капитала вследствие усовершенствования средств транспорта и связи, техники распределения.

Третий подход носит интеграционный подход и, с нашей точки зрения, наиболее интересен. Он стал особенно популярным в последние 10–15 лет, однако его истоки можно обнаружить у Н.Д. Кондратьева и Я. Ван Гельдерена¹⁶.

При анализе разнообразной статистики – рядов цен и производства, показателей финансов, миграции и занятости – Я. Ван Гельдерен не придерживался определенной узкой модели, объясняющей механизм больших циклов конъюнктуры: он руководствовался созданной теорией и находил эмпирические доказательства, исследуя выбранные натуральные показатели и индикаторы. Например, для подъема периода 1850–1873 гг., по мнению ученого, определяющим сектором было железнодорожное строительство, которое косвенно повлияло на интенсивное развитие металлургической промышленности, производство стали и угля. Для экономического подъема, имевшего место после 1896г., главной причиной он называл развитие электрической и автомобильной промышленности, подъем которых повлиял на рост производства в других областях промышленности. Здесь косвенно речь идет об инновационной модели, но причислить автора к данному методологическому подходу, с точки зрения критериев выбора показателей, было бы не совсем корректно.

В работах Я. Ван Гельдерена сформулирована гипотеза о выборе показателей, касающаяся доступности дешевого ссудного капитала при низком уровне цен в конце цикла депрессии. Избыточное предложение дешевого капитала имеет место в условиях слабого реинвестирования прибыли во время предыдущего цикла спада в рамках длинной волны. Эта тенденция может быть усилена расширением добычи и производства золота в начале периода подъема, что облегчает кредитование. Для периода процветания характерно расширение кредита и снижение процентных ставок, но возникающее напряжение на рынке капитала может быть одной из причин постепенного сокращения



кредитования. В данном случае выбор показателей опять делается не на основании фактора, а на основании гипотезы.

Аналогичная логика прослеживается и в работах Н.Д. Кондратьева, который осуществлял анализ показателей в соответствии с выдвинутой гипотезой, интегрируя при этом натуральные показатели, такие, как производства свинца, чугуна и т.п., и индексы цен, курс ренты, оборот внешней торговли.

Ярким примером современных изысканий, последовательно реализующих интеграционный методологический подход, являются исследования Ю.В. Яковца, который проводит совместное рассмотрение научных, изобретательских, инновационных и технических циклов и конкретизирует выбор определенных показателей.

Такой же подход к изучению циклов представлен в теории социогенетики, основы которой изложены в трудах Ю.В. Яковца, А.И. Субетто, а также экономической генетики, представленной в книге В.И. Маевского¹⁷. Основные положения теории социогенетики сводятся к совокупности основных структуроопределяющих свойств – генотипа, наследственного ядра системы (по В.И. Маевскому – ядра саморазвития), а выбор показателей при исследовании носит разнофакторный характер.

Согласно этой теории, пока сохраняется генотип, существует система. Адаптируясь к изменениям окружающей среды, генотип системы обогащается в результате наследственной изменчивости. Адаптивность системы обеспечивает ее устойчивость в критических ситуациях. Она кумулятивно накапливает полезные признаки. Обогащение генотипа происходит на основе механизма отбора – естественного и искусственного (стихийного или целенаправленного). Механизм конкуренции способствует отбору наиболее жизнеспособных элементов системы. Однако действует и механизм солидарности, кооперации, партнерства, помогающий членам и элементам общества, имеющим общие интересы, выжить и адаптироваться при резких переменах среды. Закономерности социогенетики действуют неодинаково на разных фазах цикла: в периоды кризисов нарушается равновесие системы, растет число мутаций; в фазах оживления и подъема происходит отбор и закрепление полезных мутаций; в фазе зрелости интенсивность перемен уменьшается, система развивается стабильно, но в ней зреют семена новой неустойчивости. Выбор показателей в данном случае основывается на элементах системы.

Четвертый подход к методике выбора показателей наиболее распространен в работах современных исследователей, хотя он обнаруживается уже у основоположника концепции – Н.Д. Кондратьева. Наш соотечественник, описывая экономическую конъюнктуру, рассматривал как количественные, так и качественные показатели.

В начале XX в. были предложены и получили развитие статистические индексы. В 1919 г. в США под руководством У. Митчелла сотрудники Секции цен управления военной промышленности вычислили «индекс изменения количеств» американской промышленности за 1913–1918 гг. С начала 20-х гг. аналогичный индекс рассчитывался ЦСУ СССР. Данный метод предполагает расчет частных субиндексов, описывающих динамику отдельных отраслей или продуктов (например, добычу медной руды, производство мяса, изготовление стульев в натуральном выражении), из которых затем вычисляется сводный индекс.

Индексные показатели достаточно широко используются многими странами и международными организациями. В соответствии с этим методом промышленность представляется несколькими крупными секторами: добывающая промышленность, обрабатывающая промышленность и сфера коммунальных услуг (производство и сбыт электроэнергии, газа и воды), которые, в свою очередь, делятся на отрасли, в которых исчисляются индивидуальные субиндексы.

Эффективность индексного метода при исследовании циклической динамики существенно ограничена достоверностью исходного статистического материала, который для стран с централизованной плановой экономикой многими авторами подвергается сомнению. В этом контексте предпочтительнее использование не расчетных, а натуральных показателей.

Мы предлагаем использовать интеграционный подход к выбору показателей циклической динамики, так как он обладает следующими преимуществами:

выбор показателей осуществляется с точки зрения ключевых факторов, привлекаемых для объяснения механизма больших циклов: технологический прогресс, физический капитал, человеческий капитал, интеграция экономик различных стран через торговлю, инвестиции, структурные изменения;

выбранные показатели наиболее четко и наглядно отражают экономическую конъюнктуру России.

К числу таких показателей отнесем ВВП, численность населения, внешнюю торговлю и основные добывающие и сырьевые производства (нефть, уголь, чугун). Поскольку именно сырьевые отрасли отечественной экономики наиболее высоко котируются на мировом рынке, постольку достоверная оценка места России в мировом союзе не может игнорировать эти показатели. Кроме того, учитывая значительный интервал развития страны в условиях централизованной плановой экономики, при выборе показателей более высокий приоритет следует присвоить натуральным показателям, а не различным индикаторам и индексам. При изучении циклической динамики для таких показателей, как нефть, уголь необходимо применять натуральные величины,



т.е. добычу нефти и угля в млн тонн. Аналогичный подход с целью сопоставимости однородных показателей желательно использовать при исследовании США, Японии, Китая и стран Западной Европы. Наряду с количественными показателями существуют и качественные. К ним мы относим институционально-политическую динамику, экономическую политику, инновационную активность, ожидания экономических агентов.

Примечания

- 1 См.: Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. М., 2002. С. 36–98; Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике: когда общество меняет кожу / С.М. Меньшиков, Л.А. Клименко. М., 1989. С. 16–118.
- 2 Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. М., 1989. С. 217–218.
- 3 См.: Forrester J. Innovation and Economic Change / J. Forrester. Futures. 1981. Vol. 13(4). P. 322–323.
- 4 Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. М., 1968. С. 46.
- 5 См.: Domar E. Essays on the Theory of Economic Growth / E. Domar. N.Y., 1957. P. 136–157.
- 6 См.: Solow R.M. Technical Change and the aggregate Production Function / R.M. Solow // Rev. Econ. Stat., 1957. Vol. 39. P. 312–320.
- 7 См.: Rostow W.W., Kennedy M. A Simple Model of the Kondratieff Cycle / W.W. Rostow, M. Kennedy // Research in Econ. Hist., 1979. Vol. 4. P. 3–36.
- 8 См.: Cassel G. The Theory of Social Economy / G. Cassel. N.Y., 1932. P. 191; Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И. Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обсуждение в Институте экономики / Н.Д. Кондратьев, Д.И. Опарин. М., 1927. С. 117; Delbeke J. Long-Term Trends in Belgian Money Supply, 1877–1984 / J. Delbeke // The Long Wave

- Debate Berlin, 1987. P. 313–325; Korpinen P. Monetary Model of Long Cycles / P. Korpinen // Ibid. P. 333–344.
- 9 См.: Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process / J. Schumpeter. N.Y., 1939. P. 134–147; Mensch G. Stalemate in Technology / G. Mensch. Cambridge. Mass. 1979. P. 69–81; Kleinknecht A. Innovation patterns in crisis and prosperity. Schumpeter's long cycles reconsidered / A. Kleinknecht. L., 1987. P. 206.
 - 10 Kuznets S. Schumpeter Business Cycles / S. Kuznets // American Economic Review. 1940. June. Vol. 30, № 2. P. 263.
 - 11 Ibid. P. 264.
 - 12 См.: Mensch G. Op. cit. P. 97–112.
 - 13 Solow R.M. Op. cit. P. 316.
 - 14 См.: Hartman R.S., Wheller D.R. Schumpeterian Waves of Innovation and Infrastructure Development in Great Britain and the United States: The Kondratieff Cycle Revisited / R.S. Hartman, D.R. Wheller // Research in Econ. Hist. 1979. Vol. 4. P. 37–85.
 - 15 См.: Троцкий Л.Д. О кривой капиталистического развития / Л.Д. Троцкий // Вестн. соц. акад. 1923. № 4. С. 45; Mandel E. Late Capitalism / L., 1975. P. 31; Mandel E. Long waves of capitalist development. The marxist interpretation / E. Mandel. Cambridge, 1980. P. 57–59.
 - 16 См.: Van Gelderen J. Springvloed. Beschouwingen over industriële ontwikkeling en prijsbeweging / J. Van Gelderen // De Nieuwe Tijd. 1913. P. 253–277; Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. М., 2002. С. 397–398.
 - 17 Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю.В. Яковец. М., 1988. С. 67; Субетто А.И. Системогенетика и теория циклов / А.И. Субетто // Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов: В 2 ч. СПб.; М., 1994. ч. 1. С. 36; Маевский В.И. Эволюционная экономика и экономическая генетика / В.И. Маевский. М., 1995. С. 28.

УДК 004:33

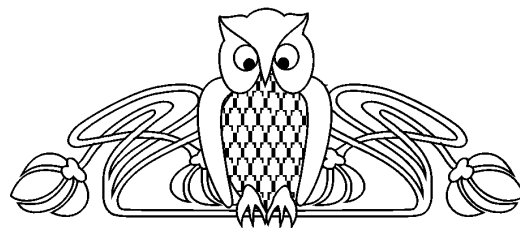
ПРИРОДА ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ

Е.В. Красильникова

Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина
E-mail: ok-russia@yandex.ru

В статье проведен сравнительный анализ таких понятий, как «интернет-экономика», «сетевая экономика», «информационная экономика», «общество, основанное на знаниях». Рассмотрены теоретические аспекты интернет-экономики, ее специфические особенности и потенциальные преимущества в плане снижения транзакционных издержек.

Ключевые слова: информационные ресурсы, законы и структура интернет-экономики, стоимость (ценность) продукции и транзакционные издержки в интернет-экономике, новые формы бизнес-организаций, коммерческой и трудовой активности



The Nature of Internet Economy

E.V. Krasilnikova

The article touches upon the comparative analysis of such terms as «Internet economy», «network economy», «information economy», «knowledge society». Theoretical aspects of the Internet economy, its specific peculiarities and potential benefits are being studied.

Key words: information resources, laws and structure of the Internet economy, value of production and transaction costs in the Internet economy, new forms of business organizations, commercial and labor activity.



К концу двадцатого столетия достаточно ясно определились черты, которые, по всей видимости, станут доминирующими признаками современной экономики. Развитие интернет-технологий привело к созданию глобальной электронной среды экономической деятельности и формированию новых организационных и институциональных структур во всех сферах хозяйственной жизни общества. Одно из названий этой вновь формирующейся среды – «сетевая экономика» (networked economy). В докладе, подготовленном Европейской комиссией, глобальная сетевая экономика определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия»¹. Р.И. Цвильев связывает возникновение сетевой экономики с развитием информационных технологий, что приводит к эволюции современных экономических систем, развитию нерыночных механизмов регулирования и сетевых организационных структур. «В итоге, возникает своего рода безотраслевая, сетевая экономика, основанная преимущественно на горизонтальных связях»².

На наш взгляд, термин «сетевая» не совсем подходит для определения феномена хозяйственной деятельности, складывающейся на основе глобальной информационной сети Интернет. Он охватывает более широкий спектр общественных отношений. По мнению М. Кастельса, «сетевая структура представляет собой комплекс взаимосвязанных узлов. Конкретное содержание каждого узла зависит от характера той конкретной сетевой структуры, о которой идет речь»³. К ним он относит различные экономические, политические и культурные образования, средства массовой коммуникации, в том числе и глобальные информационные сети. Кроме того, на сегодняшний день имеется определенная путаница в понятиях. Часто происходит смешение сетевой и многоуровневой организации экономики. Последняя представляет собой построенную на личных отношениях и состоящую из множества звеньев систему реализации продукции, с успехом примененную в свое время компанией «Гербалайф».

В научный оборот вошло еще одно близкое по значению определение – «виртуальная экономика». Однако понятие виртуальности значительно шире: с его помощью в настоящее время обозначаются многие экономические, политические, культурные явления, не связанные непосредственно с глобальной компьютерной сетью Интернет. Сам термин «виртуальность» (от лат. *virtualis* – возможный) обозначает объект или состояние, которые реально не существуют, но могут возникнуть при определенных условиях, и несет в себе некоторый оттенок «искусственности». Таким образом, виртуальное отличается от реального

(существующего на самом деле) и обозначает субъективно воспринимаемую реальность.

Так, по мнению К.Г. Гадди и Б.В. Икеса, виртуальная экономика – это экономика, основанная на нерыночных отношениях, построенная на «иллюзорном представлении практически обо всех важнейших экономических параметрах – ценах, объемах продаж, зарплате, налогах и бюджете <...> где по установленным ценам никто не платит наличными деньгами; где никто ничего не платит в срок; где существуют громадные взаимные задолженности, которые не могут быть погашены в разумные сроки; где зарплата начисляется, но не выплачивается и так далее...»⁴.

Таким образом, для обозначения хозяйственной деятельности с использованием глобальной информационной сети cannot лучше подходит термин «интернет-экономика», который мы и будем употреблять в дальнейшем. Объяснение феномена интернет-экономики имеет много общего с теорией становления и развития постиндустриального общества⁵. Подавляющее большинство исследователей называют в качестве его главных признаков радикальное ускорение технического прогресса, снижение роли материального производства, выражающееся, в частности, в уменьшении его доли в совокупном общественном продукте, развитие сектора услуг и информации, изменение мотивов и характера человеческого деятельности, появление нового типа вовлекаемых в производство ресурсов, существенную модификацию всей социальной структуры.

Одно из наиболее развернутых определений постиндустриального общества дано Д. Беллом: «Постиндустриальное общество, – пишет он, – это общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений <...> во все большей степени зависит от достижений теоретического знания...»⁶. С этой точки зрения в истории достаточно строго прослеживаются три большие эпохи, образующие триаду: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество. В постиндустриальном обществе основным производственным ресурсом является информация, в индустриальном – энергия, в доиндустриальном – природные ресурсы. Соответственно, на постиндустриальной стадии развития общества доминируют наукоемкие, на индустриальной – капиталоемкие, а в доиндустриальную эпоху – трудоемкие технологии.

С точки зрения господствующих технологий, формирующийся социально-экономический порядок можно охарактеризовать как «информационное общество», концепция которого может и должна рассматриваться как составная часть постиндустриальной теории. Теория информа-



ционного общества существенно обогатила представления о современном этапе общественного прогресса. Наибольшим значением, на наш взгляд, обладает проведенный ее сторонниками анализ роли информации в хозяйственном развитии западных стран. Результатом его стала трактовка информации как специфического ресурса, не обладающего большинством характеристик, свойственных традиционным факторам производства. Так, было отмечено, что распространение информации тождественно ее самовозрастанию, что исключает применение к этому феномену понятия редкости. При этом потребление информации не вызывает ее исчерпаемости как производственного ресурса.

Еще одним направлением в развитии теории постиндустриального общества является так называемая концепция «knowledge society», значительная роль в которой отводится не столько информации, сколько знаниям как основному условию производства. «Традиционные факторы производства, – пишет П. Дракер, – земля, (т.е. природные ресурсы), рабочая сила и капитал – не исчезли, но приобрели второстепенное значение. Эти ресурсы можно получить, причем без особого труда, если есть необходимые знания. Знание в новом его понимании означает реальную полезную силу, средство достижения социальных и экономических результатов»⁷.

Необходимо проводить различия между понятиями «информация» и «знание». Дж. Ходжсон объясняет это различие следующим образом: «Информация – это совокупность данных, которые уже интерпретированы, которым удалось придать некий смысл. А знания – продукт использования информации». Знание есть нечто такое, что находится «где-то поблизости» и надо просто «сделать его доступным» или «открыть»⁸. По словам Р. Кроуфорда, «знание – это способность применить информацию к конкретному роду деятельности»⁹. Французский экономист Ж. Сапир предлагает считать информацией «любые сведения, которые могут быть почерпнуты из сигнала и добавлены к уже существующему знанию». И далее: «Поскольку информация не дана агенту как таковая, важность ее приобретения уступает важности обработки. Знание, понимаемое как совокупность представлений о состоянии среды, первично по отношению к информации. Следовательно, нужно перейти от “экономики информации” к “экономике знания”»¹⁰.

Рассматривая различные теории современного общества, нельзя не упомянуть концепцию постмодернизма. При этом постмодерн определяется как эпоха, характеризующаяся ростом культурного и социального многообразия, демасификации производства и индивидуализации потребления.

Таким образом, указанные теории, каждая со своих позиций, рассматривают различные аспекты формирования новой общественной формации.

По мнению В.Л. Иноземцева, на роль глобальной доктрины способна претендовать теория постэкономического общества, которая может быть построена на основе представлений, сформировавшихся в рамках концепций постиндустриализма и постмодернизма. «В каждой из них, – пишет он, – содержится та или иная фундаментальная предпосылка постэкономической теории. Постиндустриализм акцентирует внимание на роли технического и научного прогресса в общественном развитии; теоретики постмодернизма выдвигают на первый план новые качества человека, определяющие фундаментальные свойства будущего общества. Однако ни технический прогресс не может осуществиться без радикального развития личности, ни становление самой новой личности невозможно вне экономических успехов, обеспечивающих высокий уровень материального благосостояния общества в целом. Точкой, в которой практически пересекаются выводы двух теорий, является положение о значении науки и знаний, об их роли в развитии современного производства и формировании новых качеств его работника»¹¹. При этом под постэкономическим обществом В.Л. Иноземцев понимает «такой тип социального устройства, где хозяйственная деятельность человека становится все более интенсивной и комплексной, однако не определяется более его материальными интересами, не задается традиционно понимаемой экономической целесообразностью»¹².

На наш взгляд, феномен интернет-экономики органически вписывается в любую из указанных концепций, однако имеет свои особенности:

1) инфраструктурой Интернет-экономики являются глобальные и локальные информационные сети и компьютерные технологии, которые стремительно дешевеют и проникают повсюду. Нарастание разнообразных и многоуровневых связей между этими внедряемыми всюду «точками доступа к сети» приводит к образованию среды тесно связанных друг с другом чипов, испускающих непрерывный поток мини-посланий, которые расходятся сверхподвижными волнами. Интернет-экономика вовлекает все новых участников: производителей информационного продукта, провайдеров и миллиарды пользователей, различия между которыми зачастую стираются. Все будут связаны со всеми;

2) в интернет-экономике ценность продуктов труда вытекает из их множественности, подобно тому, как ценность мобильных телефонов растет при увеличении количества людей, которые ими владеют. Эта черта Интернет-экономики прямо противоречит двум наиболее фундаментальным аксиомам неоклассической экономической теории: 1) ценность благ связана с их редкостью; 2) изобилие благ снижает их ценность;

3) ценность участия в интернет-экономике растет экспоненциально от роста числа участников. Этот рост вовлекает в нее все новых и



новых субъектов. Любой экспоненциальный рост имеет «точку перелома», после которой рост бизнеса, производства или самой сети превращается в лавинообразное событие. Присущие интернет-экономике низкие предельные издержки и быстрое распространение продукции уменьшают временной интервал жизненного цикла товара и наращивания бизнеса;

4) основной закон функционирования интернет-экономики известен как закон возрастающей отдачи. Но в отличие от индустриальной экономики, где возрастание отдачи является результатом нововведений отдельных фирм, и им же достаются все выгоды от этого, увеличение отдачи в интернет-экономике создается всей сетью и распределяется в ней между всеми. Производители информационного продукта, провайдеры и пользователи вместе создают ценность сети, хотя результаты увеличения отдачи могут быть распределены между ними неравномерно;

5) функционирование интернет-экономики связано с низкими транзакционными издержками, в первую очередь, издержками поиска и распространения информации, заключения сделок и осуществления расчетов. Все объекты, которые можно скопировать, приспособляются к закону инверсионного (обратного) ценообразования и становятся дешевле по мере их совершенствования. В интернет-экономике можно рассчитывать на то, что лучшее удешевится, и это открывает поистине необъятные горизонты развития;

6) если услуги становятся тем ценнее, чем они многочисленнее, и если они стоят тем меньше, чем они становятся лучше и важнее, то, продолжая эту логику, можно сказать, что самые ценные вещи должны быть бесплатными. Электронные копии информационного продукта почти ничего не стоят, а ценность возрастает пропорционально при их умножении, порождая все большую потребность в них. Когда важность и незаменимость продукта устанавливается, компания может продавать дополнительные услуги или делать апгрейд (улучшать), что позволяет следовать и далее курсом щедрости и поддерживать этот магический круг. Выбрасывая на рынок бесплатный продукт, вы приковываете к нему долю человеческого внимания, которая приводит к увеличению доли рынка. И то, что сегодня бесплатно, завтра приобретет ценность, включая новые навыки и знания;

7) отсутствие четкого центра и четких границ, характерное для интернет-компаний, смещает их целевые установки с максимизации собственной прибыли на развитие инфраструктуры сети в целом. Ключевым фактором становится поддержка сетевых стандартов, преданность стандартам, а не фирме. Компании, держащие эти высоты, выигрывают максимально. Но вслед за их преуспеванием преуспевают и все участники сети. Разнообразная, интерактивная и, в высшей степени, пластичная интернет-экономика напоминает биосистему, в которой жизнь кипит – возникают

новые ниши и тут же исчезают, конкуренты оказываются то впереди тебя, то позади. Организациям приходится постоянно видоизменяться, чтобы не оказаться в положении аутсайдера;

8) происходит замещение традиционных материальных продуктов информационными, имеющими незначительный по стоимости материальный носитель. Те же продукты, которые нельзя заменить (например, телевизоры, телефоны и т.п.), «облагораживаются» встроенными электронными чипами с возможностью выхода в глобальную сеть, благодаря чему вещи «умнеют», обмениваются информацией, легко управляемы и становятся элементами интернет-экономики. Экономика и коммерция сливаются с Интернетом, где все транзакции и объекты должны подчиняться сетевой логике;

9) возникают новые экономические отношения на всех уровнях хозяйственной деятельности. Происходит частичный демонтаж индустриальной экономики и создание гибкой сети новых организаций и форм коммерческой и трудовой активности, которая требует усвоения все новых знаний и развития соответствующих навыков. И хотя повсеместное развитие интернет-технологий не ведет напрямую к росту производительности труда, их развитие играет на руку креативным человеческим устремлениям: повторы, копирование, автоматизация обесцениваются, а оригинальность, воображение, способность к творчеству и инновациям растут в цене;

10) возникают и развиваются интернет-компании, имеющие ряд особенностей по сравнению с традиционными фирмами. По словам Т. Стюарта, «интеллектуальная компания перемещается налегке. После того как информация заменила собой товарные запасы и, покинув свое материальное тело, зажила собственной деловой жизнью, компания превратилась в качественно иную разновидность организации. Традиционная фирма представляет собой совокупность основных фондов, являющихся собственностью капиталистов, которые несут ответственность за их сохранность и нанимают работников для их приведения в действие. Интеллектуальная компания – это во многих отношениях нечто совсем иное. Ее основные фонды не имеют материальной формы, и вообще неясно, кому они принадлежат и кто отвечает за их содержание»¹³. В самом деле, интеллектуальная компания может вообще не располагать фондами в традиционном смысле. Материальные активы вытесняются интеллектуальными таким же образом, как текущие активы вытесняются информацией.

Структура самой интернет-экономики имеет, по крайней мере, два уровня или среза: материальный и нематериальный (информационный). Первый связан с ограниченными материальными ресурсами: носителями информации, телекоммуникациями, компьютерами и периферийными устройствами. Данный уровень подчиняется



традиционным экономическим законам (в частности, закону убывающей отдачи) и может быть исследован с помощью традиционного инструментария, например, неоклассической теории. Информационный уровень интернет-экономики представляет собой собственно знания и информацию. Он подчиняется закону возрастающей отдачи, и для его исследования традиционный инструментарий не всегда подходит.

Дадим собственное определение интернет-экономики: таковой мы будем считать любую хозяйственную деятельность, в основе которой лежат специфические экономические отношения между людьми по поводу создания, распределения, обмена и потребления информационных ресурсов (продуктов) с использованием глобальной сети Интернет.

Новые возможности глобальных коммуникаций между людьми дают им качественно иные инструменты для реорганизации форм их совместной деятельности и экономических отношений, благодаря чему они уже не могут быть отнесены ни к иерархической, ни к рыночной форме. Различные виды экономической инфраструктуры также становятся более эффективными, когда начинают пользоваться возможностями интернет-технологий: это приводит к модернизации инфраструктуры экономики и созданию сетевых институциональных структур.

Основным процессом, который создает технические условия для формирования и расширения масштабов интернет-экономики, является развитие и распространение информационных технологий. Еще одна предпосылка становления интернет-экономики – наличие критической массы экономических агентов и соответствующей инфраструктуры, которая делает возможным их деятельность. Подобная зависимость между количеством экономических субъектов, освоивших и активно применяющих сетевые технологии и возрастом масштабов интернет-экономического взаимодействия между ними получила название «законом Меткалфа» по имени изобретателя локализованной сетевой технологии Ethernet. В 1970-е гг. он пришел к выводу, что сеть должна достичь критической массы, чтобы обладать ценностью, а малые сети, соединенные вместе в одну большую, начинают наращивать свою ценность в геометрической прогрессии.

В современных условиях, по мнению американского экономиста Г. Малгана, «сети превратились в основную организационную форму постиндустриального, или информационного, общества»¹⁴. При этом Интернет трактуется как сеть сетей, единая коммуникационная система, являющаяся основой глобализации мирового хозяйства. Многочисленные попытки индивидов и организаций использовать возможности глобальной сети приводят к расширению масштабов социально-экономической деятельности.

Важным процессом формирования интернет-экономики является превращение традиционных организаций в сетевые структуры. Они охватывают всю иерархическую вертикаль в экономике (т.е. сетевая модернизация в той или иной степени затрагивает как нижний уровень, состоящий из отдельных фирм, так и образуемые ими финансово-промышленные группы, международные объединения и мировой рынок в целом).

М. Кастельс называет современное информационное общество сообществом сетевых структур, подчеркивая, с одной стороны, их всеобъемлющий, а с другой – определяющий характер, когда «власть структуры оказывается сильнее структуры власти», а сам факт принадлежности к той или иной сети становится важнейшим источником власти и перемен в обществе¹⁵.

На практике процесс сетевой модернизации существующих организаций, как правило, выражается в активном использовании информационных технологий и определенном уменьшении доли традиционных иерархических форм управления за счет повышения доли коллективных форм.

Применение интернет-технологий во внутреннем пространстве организаций, получившее самостоятельное название «Интранет», позволяет им повысить эффективность своего функционирования. Появляются возможности для конструирования новых форм организаций, функционирование которых было бы неэффективным или невозможным в традиционной экономической среде.

При создании новых сетевых форм организации, а также при модернизации существующих разработчики, как правило, ориентируются на следующие основные потенциальные преимущества Интернета, позволяющие получить существенную экономию на трансакционных издержках (табл. 1).

Во-первых, происходит экономия на перемещениях. Подключение к сети Интернет практически из любой точки сделало возможным уменьшение ограничивающих факторов различного географического положения участников совместной деятельности. Использование этого фактора в крупных международных корпорациях, отделения которых имеют широкую географию, позволяет им экономить существенные средства на перемещении сотрудников между офисами. Другая область применения – создание гибких фирм и виртуальных рабочих коллективов из исполнителей, которые не привязаны к определенному офису и могут, например, с помощью систем мобильной связи поддерживать необходимый контакт друг с другом и заказчиками вне зависимости от своего территориального расположения.

Во-вторых, создается единое внутрифирменное информационное пространство. Легкость, с которой пользователи Интернет могут публиковать информацию и получать доступ к созданным информационным ресурсам, позволяет снизить затраты на формирование и поддержание внутренней информационной среды организации.



Таблица 1

Потенциальная экономия издержек в результате развития электронной коммерции в отраслях экономики США, % от общих издержек производства

| Отрасль | Экономия издержек |
|--|-------------------|
| Аэрокосмическое оборудование | 11 |
| Грузовой транспорт | 15–25 |
| Естественные науки | 12–19 |
| Здравоохранение | 5 |
| Коммуникации | 5–15 |
| Лесная промышленность | 15–25 |
| Нефтяная и газовая промышленность | 5–15 |
| Пищевая промышленность | 11–20 |
| Производство компьютеров и компьютерного обеспечения | 11–20 |
| СМИ и реклама | 10–15 |
| Сталелитейная промышленность | 11 |
| Техническое обслуживание и ремонтные услуги | 10 |
| Тяжелое машиностроение | 22 |
| Угольная промышленность | 2 |
| Химическая промышленность | 10 |
| Целлюлозно-бумажная промышленность | 10 |
| Электроника | 29–39 |

Примечание: источник: *Mann C.L. Global Electronic Commerce / C.L. Mann; Institute for International Economics. Washington, DC, 2000. P. 24.*

Основанное на интернет-технологиях единое внутрифирменное информационное пространство обладает свойствами «управляемой прозрачности»: пользователям из внешней среды доступны только разрешенные информационные ресурсы фирмы, доступ сотрудников к внешним ресурсам, практически, не ограничивается. В ответ на угрозу «информационного переполнения» создаются специализированные системы распространения оперативной информации: от персональных каналов новостей, обслуживающих одного человека, до глобальных информационных служб, рассчитанных на все вкусы и потребности.

В-третьих, осуществляется коллективное формирование информационных ресурсов. Простота и оперативность обмена сообщениями для групп и коллективов практически любого масштаба создают возможность повышения степени участия всех сотрудников в формировании внутренней информационной среды организации. Внутрифирменные интранет-сети позволяют оперативно информировать весь штат организации о текущей ситуации в фирме, а также дают сотрудникам возможность влиять на оценку ситуации, вносить свой вклад в ее обсуждение и уточнение. Важнейшие сведения становятся доступными всем заинтересованным лицам практически мгновенно. Обратная реакция от сотрудников становится достоянием всего коллектива с минимальными задержками.

В-четвертых, осуществляется внутрифирменная координация. Развитие в сети Интернет средств «коллективной работы» создало лучшие возможности для координации совместной деятельности групп людей. Это может применяться как на внутрифирменном уровне, так и на уровне глобальных рынков. Дешевые средства для организации обратных связей позволяют имитировать и проигрывать в реальном времени возможные экономические решения, в которых задействовано большое количество участников. В результате, повышается точность принимаемых решений, а также улучшается координация деятельности участников в процессе реализации принятых решений. Расширение возможностей и повышение качества координации работ для различных конфигураций коллективов исполнителей изменило структуру внутрифирменных затрат: стало дешевле передавать на исполнение работы временным работникам или внешним компаниям, чем держать для этого штатных сотрудников.

Все это позволяет создать новые сетевые варианты «горизонтальных» экономических структур, которые обслуживают все разнообразие организаций в экономике. В институциональной теории горизонтальные экономические структуры интерпретируются как системы соглашений между людьми, которые определяют общие правила для наиболее типичных видов взаимодействий индивидов в обществе. К таким структурам относятся: товарный и финансовый рынки, система



трудовых отношений, юридическая система и т.п. Главными действующими элементами горизонтальных структур являются связи между их отдельными звеньями и единые правила работы всех звеньев. Фактически, горизонтальные структуры в экономике (так же, как и рассмотренные выше организации) строятся на основе таких экономических отношений, которые с переносом в среду сети Интернет получают возможность работать более эффективно.

Таким образом, в настоящее время произошла трансформация традиционных экономических отношений на основе внедрения интернет-технологий на товарном и финансовом рынках, а также на рынке труда. Модернизация товарного рынка с помощью интернет-технологий получила название «телеторговля» или «электронная коммерция». На финансовом рынке широкое распространение получили такие виды хозяйственной деятельности как «интернет-трейдинг» и «интернет-банкинг». Развитие рынка труда на основе интернет-экономики приводит к модернизации трудовых отношений путем придания им сетевых форм. На сегодняшний день в сфере использования дистанционных контактов между работодателями и исполнителями наблюдается активное совершенствование технических средств и формирование адекватных новым возможностям норм поведения сторон.

Примечания

- 1 См.: Status Report on European Telework: Telework 1997: European Commission Report, 1997. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/> (дата обращения: 05.03.2010).
- 2 Цвылев Р.И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России / Р.И. Цвылев. М., 1996. С. 136.
- 3 Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на

Западе: антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 495.

- 4 См.: Гадди К.Г., Икес Б.В. Виртуальная экономика России / К.Г. Гадди, Б.В. Икес // URL: http://www.vedi.ru/s_lb/lb0401_r.htm (дата обращения: 08.03.2010).
- 5 Развернутая характеристика различных теорий постиндустриального общества дана в работах В.Л. Иноземцева (см.: Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В.Л. Иноземцев. М., 2000; Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества / В.Л. Иноземцев. М., 1998).
- 6 Bell D. Notes on the Post-Industrial Society / D. Bell // The Public Interest. 1967. № 7. P. 102.
- 7 Дракер П. Посткапиталистическое общество / П. Дракер // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 95.
- 8 Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности / Дж. Ходжсон // Вопр. экономики. 2001. № 8. С. 34.
- 9 Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and Means to Managers and Investors / R. Crawford. N.Y., 1991. P. 4.
- 10 Сапир Ж.К. экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики / Ж.К. Сапир; пер. с фр., под науч. ред. Н.А. Макашевой. М., 2001. С. 150, 161.
- 11 Иноземцев В.Л. Указ. соч. С. 28.
- 12 Там же. С. 35.
- 13 Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе... С. 376.
- 14 Mulgan G.J. Communications and Control: Networks and New Economies of Communication / G.J. Mulgan. Oxford, 1991. P. 19.
- 15 Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; под ред. О.И. Шкаратана. М., 2000. С. 608.

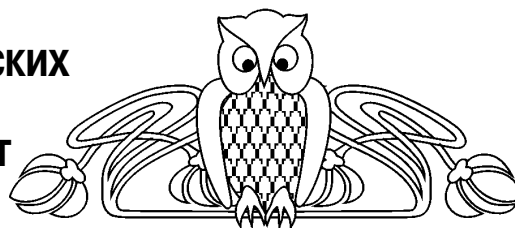
УДК: 330.101.541

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОНЕТАРИСТСКИХ МЕТОДОВ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Н.А. Попкова

Министерство экономического развития и торговли Саратовской области
E-mail: PopkovaNA@saratov.gov.ru

Анализируя последствия применения монетаристских методов регулирования национальной экономики в целях сдерживания инфляционных процессов на примере ведущих капиталистических стран (США и Великобритании в 1970–1980 гг.). В статье отражен ряд моментов, объективно имеющих существенное



значение для экономики любого государства. Сформулированы дополнительные мероприятия по сдерживанию инфляционных процессов, имеющие немонетаристский характер, но способные повлиять на ситуацию с инфляцией без ущерба для реального сектора экономики.

Ключевые слова: монетаристские методы макроэкономического регулирования, контроль над ростом денежной массы, стимулирование эффективного спроса, сдерживание инфляционных процессов.



Analysis of the Monetary Methods Effectiveness in Macroeconomic Regulation: Historic Aspect

N.A. Popkova

The author of the article has made an attempt to analyze the consequences of the monetary methods in regulating the national economy in order to contain the inflation processes, exemplified by the leading capitalistic countries (the United States and the United Kingdom in the 1970–1980's). The article shows some vital aspects for the economy of any state. The additional measures of containment the inflation processes of the non-monetary character but able to influence on this situation without any negative consequences for the real economic sector, are being formulated.

Key words: monetary methods of the macro-economic regulation, control of the monetary supply, stimulation of the effective demand, containment of inflation processes.

Еще до недавнего времени, а точнее? до наступления острой фазы мирового финансового, а затем и экономического кризиса большинство программ и методов макроэкономического регулирования национальных экономик базировались на попытках государств в рамках проведения своей бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики балансировать с применением как кейнсианских, так и монетаристских методов государственного регулирования. Умеренность в применении и тех, и других методов, имеющих в своей основе ряд концептуальных теоретических разногласий, объяснялась относительной стабильностью основных макроэкономических показателей и их предсказуемостью в среднесрочной перспективе.

Однако в текущих условиях, когда ведущие экспертные организации мирового уровня в области экономики дают крайне неточные, а подчас и взаимоисключающие прогнозы, вероятность «злоупотребления» теми или иными методами в силу отсутствия принципиально новой концепции макроэкономической политики значительно возрастает. В настоящее время в большинстве западных стран дефляция сопровождается рефляционной макроэкономической политикой по стимулированию эффективного спроса. В России ситуация обратная: инфляция потребительских цен и отпускных цен производителей продиктована инфляцией издержек и традиционными инфляционными ожиданиями, регулирование которых осуществляется путем жесткого контроля за ростом денежной массы. На этом фоне проводить рефляционную политику по стимулированию эффективного спроса практически невозможно, что объясняет фактическое отсутствие государственной поддержки реального сектора экономики в текущих условиях.

В настоящее время в России популярность монетаристских методов управления национальной экономикой как средства борьбы с инфляцией значительно возросла, что связано с их быстрым и действенным эффектом. Однако продолжение

данной политики в ее современной интерпретации может не дать значительного положительного эффекта в будущем без серьезной корректировки с учетом анализа негативных последствий ее применения в предшествующие годы.

В 50–60-х гг. прошлого века в системе государственного регулирования экономикой на Западе успешно функционировал механизм дискреционного управления спросом, который предполагал быстрое переключение денежно-кредитных и бюджетных рычагов управления экономикой с ее «ускорения» на «торможение» и обратно. Идеологической основой данного подхода являлось кейнсианство. Целенаправленное стимулирование эффективного спроса методами бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики приносило свои плоды вплоть до середины 70-х гг. Однако быстрый рост бюджетных дефицитов и неуправляемая инфляция явились той объективной почвой, на которой монетаризм с его четкими правилами и рамками управления денежной массой приобрел особую популярность и массовых сторонников.

Неконтролируемый рост инфляции в ведущих экономиках мира обеспечил монетаризму особую актуальность несмотря на то, что он не давал ответа на один из главных вопросов экономической теории того времени: каков передаточный механизм от денежной массы к реальному сектору экономики. И если кейнсианство предлагало достаточно четкую и формализованную трактовку этого вопроса с применением коэффициентов мультипликации, акселерации, предельной склонности к сбережению и т.д., то монетаризм оперировал, в основном, понятием денежного мультипликатора, выведенного лишь на основе анализа огромного массива данных экономики США и отражающего прямую взаимосвязь объема денежной массы и ВВП, без четкой интерпретации направления и механизма этой взаимосвязи.

В целях сглаживания последствий от колебаний основных макроэкономических параметров в рамках объективно существующих экономических циклов монетаристами было предложено так называемое «денежное правило» (правило постоянных темпов роста денежной массы как основа постоянных темпов роста экономики в целом). Оно предполагало целенаправленный «зажим» денежной массы путем введения жестких ориентиров ее прироста, устанавливало минимальный и максимальный пределы роста в размере 3–5% в год, тем самым гарантируя, по мнению монетаристов, сохранение неинфляционного роста денежной массы и экономики в целом.

Политика целенаправленного сдерживания роста денежной массы без четкого прогнозирования ее последствий сначала не получила поддержки у широкой общественности и специалистов. Однако с усугублением инфляционных процессов она стала пользоваться повышенным вниманием со стороны экономических блоков правительств



ведущих стран Запада и, в итоге, в той или иной мере была принята к реализации.

Монетаризм, в первую очередь, его основные идеологи (М. Фридман, Ф. Кейген, Д. Мейзельман, К. Бруннер, Д. Лейдлер, А. Шварц и др.), рассматривали колебания уровня цен исключительно как результат «скачков» денежной массы на фоне стабильного роста спроса на кассовые остатки. Ведущая роль в их антиинфляционной программе отводилась ограничению темпов роста денег и платежеспособного спроса и дефляционным мероприятиям как средству ограничения платежеспособного спроса. Как писал Ф. Кейген, «чтобы противодействовать инфляционным ожиданиям, необходимо сократить совокупный спрос в размере, достаточном для нейтрализации тех увеличений заработной платы и цен, которые порождены этими ожиданиями. Так как ожидания частично основываются на прошлом опыте, то в периоды развертывания инфляции необходимо с помощью средств денежно-кредитной политики ограничивать совокупный спрос в большей степени, чем это требовалось бы в другое время»¹.

Однако в текущей ситуации, учитывая опыт и результаты экономической политики ведущих стран Запада в 1970–1980 гг., можно констатировать, что политика жесткого сдерживания роста денежной массы как средство борьбы с инфляцией и ограничения платежеспособного спроса доказала свою несостоятельность и даже пагубность, что отражено в современных научных работах по экономической теории и практике макроэкономического регулирования ведущих экономистов-специалистов в области макроэкономики². Такие экономисты-исследователи, как А. Оукен, Р. Гордон, Л. Осберг еще в 1970-х гг. категорически отрицали ее эффективность и на примере конкретных исследований доказали критическое влияние этой политики на снижение ВВП. Согласно исследованиям А. Оукена, опубликованным в конце 70-х гг., меры, необходимые для снижения темпов инфляции только на один процентный пункт, приводят к сокращению годового ВВП страны на 10%. Канадский экономист Л. Осберг писал, что «любые оценки потерь от спада производства больше по своим размерам, чем сумма предвосхищаемого выигрыша от снижения темпов инфляции»³. Победу над темпами инфляции, одержанную в 80-х гг. прошлого века путем дефляционной политики со стороны правительств ведущих капиталистических стран, Л. Осберг назвал «пирровой», так как «потери, понесенные в этой кампании, выразившиеся в появлении 32 млн безработных в странах ОЭСР, были значительно большими, чем ожидалось <...> При неминуемом возобновлении инфляции в будущем издержки по борьбе с нею еще более вырастут»⁴.

Следует признать, что инфляция как макроэкономический феномен во многом коренится в самой природе государственно-монополистической

системы и, конечно же, не является чисто денежным фактором, как утверждали монетаристы. Следовательно, управляемое снижение денежной массы хотя и может способствовать снижению темпов инфляции, но не устраняет глубинных причин этого явления, одной из которых продолжает оставаться политика «администрируемых» цен в отраслях с высоким уровнем концентрации производства и капитала.

Именно политика «зажима» денежной массы, проводимая правительством консерваторов во главе с М. Тэтчер, начиная с 1979 г., явилась причиной серьезного спада в экономике Великобритании в последующие годы. Так, «годовой индекс промышленного производства (1980 г. = 100) сократился со 107,1 в 1979 г. до 96,6 в 1981 г., а к 1984 г. он не достиг уровня 1979 г. (103,1). Инвестиции в основной капитал (в ценах 1980 г.) сократились с 43 855 млн ф.ст. в 1979 г. до 37 965 млн ф.ст. в 1981 г. и в 1984 г. едва превысили сумму на начало рассматриваемого периода (45 391 млн ф.ст.). Резко возросла безработица. Если в момент прихода консерваторов к власти в стране насчитывалось 1 184 тыс. безработных (не считая окончивших школы) – 5,1% лиц наемного труда, то в конце 1981 г. их было 2 620 тыс. (12,1%) и в конце 1984 г. – уже 3 092 тыс. (14,5% наемной рабочей силы). Единственным светлым пятном на этом фоне было замедление инфляции. Правда, в первые годы правления консерваторов рост цен продолжал оставаться высоким: годовой индекс розничных цен составлял в 1979 г. 17,1%, в 1980 г. – 15,1%, в 1981 г. – 12%. В последующие годы рост цен снизился до 4,6–5,4% в год»⁵. Динамика макроэкономических показателей Великобритании за указанный период приведена (рис. 1).

В результате за достижение весьма сомнительной ценовой стабильности была уплачена очень высокая цена: был существенно ограничен платежеспособный спрос на товары и услуги, миллионы людей лишились работы, безвозвратно была потеряна продукция на многие миллиарды фунтов стерлингов. Серьезные потери для национальной экономики Великобритании сочетались с резким ухудшением положения рабочего класса. Кабинет М. Тэтчер в начале 1980-х гг. достиг, «хотя и ценой больших издержек, решительного снижения инфляции <...> Однако, теперь, при наличии беспрецедентного избытка неиспользуемой рабочей силы, капитала и управленческих кадров <...> основной риск заключается в том, что наметившееся устойчивое восстановление хозяйства будет прервано из-за нехватки эффективного спроса»⁶.

Однако «денежное торможение», предпринятое кабинетом М. Тэтчер, при всех колоссальных отрицательных экономических и социальных последствиях имело и некоторый положительный эффект в виде укрепившегося «денежного фундамента» экономики Великобритании. В частности, укрепились внешние позиции на-

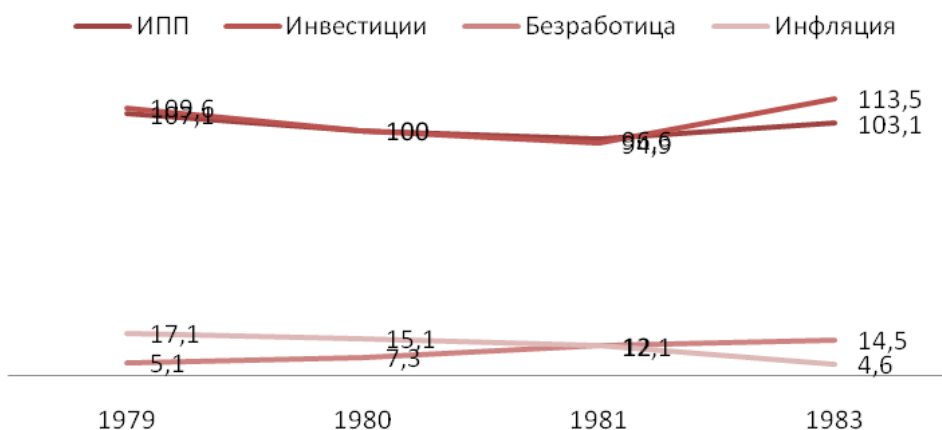


Рис. 1. Динамика макроэкономических показателей Великобритании в период 1979–1983 гг., %

циональной валюты, был проведен ряд важных структурных реформ, включая перестройку кредитно-финансовой системы.

В США, начиная со второй половины 1970-х гг., кейнсианская концепция управления спросом также была отвергнута. На смену ей пришла программа Р. Рейгана, включавшая в себя разрозненные концептуальные постулаты различных консервативных течений типа «сэпплай-сайдеров», монетаристов, «урезателей бюджета» и пр.

Реализованные Федеральной резервной системой США (далее – ФРС США) в 1979–1980 гг. мероприятия в целях замедления темпов денежной эмиссии и ее ограничения рамками «денежного правила» способствовали резкому повышению процентных ставок на рынках ссудного капитала. Ставка по федеральным фондам,

отражавшая в то время степень напряженности денежного рынка, достигла в середине 1981 г. 19%. «В 1982 г. отрицательные последствия антиинфляционной терапии для американского хозяйства выявились в полной мере. Индекс промышленного производства в декабре 1982 г. составил всего 130,5 (1967 = 100) по сравнению со 156,9 в июне 1979 г. Частные инвестиции в основной капитал сократились (447,3 млрд долл. в 1982 г. по сравнению с 454,8 млрд долл. в 1979 г.). Резко увеличилось количество банкротств деловых фирм – с 6,6 тыс. (23,9 на 10 тыс. предприятий) в 1979 г. до 24,9 тыс. (88,4 на 10 тыс. предприятий) в 1982 г. Число безработных с 6,4 млн человек в июне 1979 г. достигло 11,6 млн в декабре 1982 г.»⁷ Динамика макроэкономических показателей США за указанный период приведена (рис. 2).

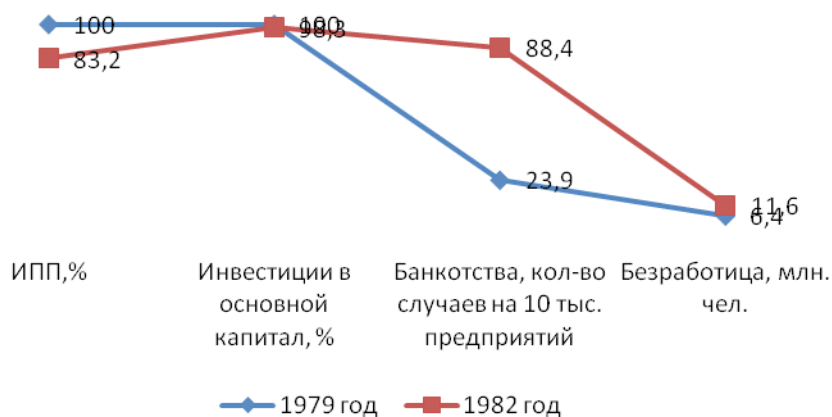


Рис. 2. Динамика макроэкономических показателей США в период 1979–1982 гг.

На фоне усугубляющейся экономической депрессии уже осенью 1982 г., т.е. через три года после начала реализации политики жесткого сдерживания роста денежной массы в целях ее

удержания в заранее установленных пределах («денежное правило»), ФРС США вновь вернулась к активной дискреционной политике противодействия экономическому спаду с помощью



кейнсианских методов, что было воспринято как поражение монетаристского учения, его концептуальных установок и рекомендаций.

В итоге, реализация на практике монетаристских рекомендаций нанесла экономике капиталистических стран в конце 1970 – начале 1980-х гг. огромный экономический ущерб. «Монетаристский курс, проводившийся ФРС США с 1979 г., способствовал тому, что американское хозяйство работало ниже своих потенциальных возможностей. Два спада, вызванные экономической политикой, во что свою лепту внесла и денежная политика, существенно ограничили рост производства и повысили уровень безработицы»⁸. Согласно оценке А. Бриммера – бывшего члена органов управления ФРС США в то время, за три года монетаристского эксперимента (1979–1982 гг.) потери ВВП США составили порядка 450 млрд долл.

Более того, проводимая политика «зажима» денежной массы до предела обострила социально-трудовые отношения. Широкая общественность дала крайне негативную оценку целей и методов данной политики. Она «отбросила назад государство благосостояния, помогла капиталу в его попытках снизить издержки, связанные с рабочей силой, предприняла атаку против законодательных положений, обеспечивающих <...> сотрудничество большого бизнеса и профсоюзов, и ослабила рабочий контроль над условиями труда <...> Утверждая свою прокапиталистическую идеологию, рейганомика обострила кризис современного капитализма»⁹.

В целом глубокий экономический спад в экономике ведущих западных стран, применивших в 1979–1984 гг. в своей экономической политике жесткое сдерживание роста денежной массы в целях снижения темпов инфляции, наглядно продемонстрировал несостоятельность идеи монетаристов о том, что удержание денежной эмиссии в рамках «денежного правила» стабилизирует экономику и обеспечивает устойчивый рост производства. В итоге «монетаристский эксперимент провалился, ибо с инфляцией было покончено ценой рекордно высоких процентных ставок и наихудшей депрессии за послевоенный период»¹⁰. Следовательно, излишнее увлечение политикой «зажима» денежной массы может существенно снизить темпы инфляционных процессов в экономике, но не исключить их в принципе, поскольку в их основе лежат далеко не только денежные факторы. Однако последствия для реального

сектора производства могут быть куда более серьезными. В этой связи необходим комплекс мер по сдерживанию инфляционных процессов с одновременным стимулированием и поддержкой реального сектора экономики, который может включать в себя следующие мероприятия:

законодательное установление пределов норм рентабельности естественных монополий и пределов торговых наценок в розничных сетях; активизация работы антимонопольной службы РФ по недопущению неконтролируемого роста цен производителей ведущих отраслей экономики России, работающих на внутренний рынок; введение процедуры согласования с ФАС РФ предстоящего повышения цен с детальным обоснованием необходимости их повышения;

проведение целевой рефляционной политики, стимулирующей внутренний потребительский спрос отдельных категорий населения на конкретную продукцию реального сектора российской экономики и допускающей годовой уровень инфляции в пределах до 10% в год;

жесткий контроль за формированием и обоснованностью итоговой цены по государственным и муниципальным контрактам в рамках государственных и муниципальных закупок.

Примечания

- ¹ Cagan P. Persistent Inflation: Historical and Policy Essays / P. Cagan. N.Y., 1983. P. 67.
- ² См.: *Абель Э., Бернанке Б.* Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. 5-е изд. СПб., 2008. С. 582–585; *Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д.* Экономика / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус; Пер. с англ. 18-е изд. М., 2009. С. 1223–1225.
- ³ *Osberg L.* The Phyrrie Victory – Unemployment, Inflation and Macroeconomic Policy / L. Osberg // *After Stagflation. Alternatives to Economy Decline* / Ed. by J. Cornwall. Oxford, 1984. P. 113.
- ⁴ *Osberg J.* Op. cit. P. 111.
- ⁵ *Усоскин В.М.* Денежный мир Милтона Фридмана / В.М. Усоскин. М., 1989. С. 148.
- ⁶ *Усоскин В.М.* Указ. соч. С. 160.
- ⁷ Там же. С. 152.
- ⁸ *Brimmer A.F.* Monetary Policy and Economic Activity: Benefits and Costs of Monetarizm / A.F. Brimmer // *American Economic Review*. 1983. № 5. P. 7.
- ⁹ *Hodgeman A.* Free Market Conservatism / A. Hodgeman. New Jersey, 1989. P. 170, 182.
- ¹⁰ *Усоскин В.М.* Указ. соч. С. 153.



УДК 330.111.62

ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

А.С. Корчагина

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

В статье рассмотрены особенности формирования частного предпринимательства, развитие его взаимоотношений с государством, а также основные тенденции и закономерности социально-экономического развития России, под воздействием которых происходила эволюция государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, социально-экономическое развитие России, приватизация, бизнес, государство, корпоративный сектор экономики, государственные корпорации, финансово-промышленные группы.

Evolution of the Public-Private Partnership in a Modern Russian Economy

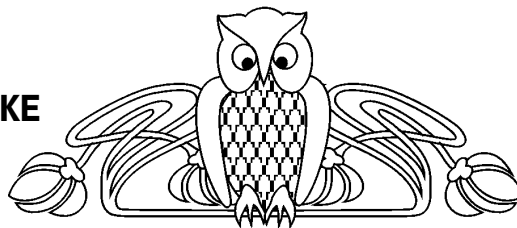
A.S. Kortchagina

The article touches upon the peculiarities in the formation of the private enterprise, development of its relations with the state, basic laws and tendencies of the social and economic development in Russia that influenced the evolution of the public-private partnership.

Key words: public-private partnership, social and economic development of Russia, privatization, business, the state, corporate sector of economy, the state corporations, financial and industrial groups.

Государственно-частное партнерство не является для России новым экономическим механизмом. Некоторая практика такого партнерства просматривается на протяжении всей истории страны. В период правления Петра I масштабному подъему промышленности способствовала передача частным владельцам государственных предприятий в долгосрочную аренду, с предоставлением нерентабельным предприятиям небольших денежных ссуд, которые вместе с инвестициями частного предпринимателя должны были обеспечить их оздоровление¹. В дореволюционной России при строительстве железных дорог, в период НЭПа (20-е гг. XX в.) в обрабатывающей и добывающей промышленности, сельском хозяйстве и торговле использовались концессионные формы государственно-частного партнерства.

Активному развитию разнообразных форм государственно-частного партнерства, соответствующих цивилизованному социально-рыночным отношениям, предшествовали приватизационные процессы начала 90-х гг. XX в. Этот период институциональных преобразований, обеспечивающих создание рыночного хозяйства, конкурентной среды, сословия предпринимателей является



отправным пунктом формирования отношений государственно-частного партнерства в современной экономике России, и началом его эволюции, которую условно можно разделить на три временных этапа.

Первый этап (1991–1999 гг.) характеризуется глубокой трансформацией российской экономики, связанной с переходом к рынку и распадом СССР. Проводимые реформы осуществлялись с использованием модели шоковой терапии и сопровождалась чрезвычайно глубоким и длительным социально-экономическим кризисом. С 1990 по 1998 г. произошло падение индекса промышленного производства на 54%, сельского хозяйства – на 41,8%, инвестиций в основной капитал – на 79%. Сильное расстройство денежного обращения и цен (рост потребительских цен в 8 856 раз) и ряд других факторов впоследствии привели к дефолту в августе 1998 г. и сопутствующему многократному обесцениванию рублевой валюты².

Приватизация 1990-х гг., как известно, проходила в два этапа. На первом этапе (1992–1994 гг.) была проведена массовая «ваучерная» приватизация, предполагающая передачу части государственных фондов населению посредством ваучера. Изначально основная часть этого капитала находилась в руках работников и управляющих предприятий, затем ваучеры были скуплены за бесценок либо сконцентрированы в чековых инвестиционных фондах с тем же конечным результатом. По итогам ваучерной приватизации сформировался первый слой крупных собственников, который представляли в основном бывшие партийно-комсомольские работники и представители хозяйственной номенклатуры.

Второй этап приватизации (1994–1999 гг.) получил название «денежной». Формирование частных и государственно-частных структур происходило путем акционирования государственных предприятий, выкупа арендованного имущества и предприятий на аукционах и коммерческих конкурсах. Доминирующими тенденциями становления капитализма в России являлись: концентрация приватизированной собственности в руках олигархической верхушки и формирование крупного частного сектора в ведущих (прежде всего, сырьевых) отраслях экономики.

Экспансия бизнес-групп активизировалась в период проведения залоговых аукционов и происходила при активном участии банков. Масштабное перераспределение собственности сопровождалось серьезными нарушениями корпоративного



законодательства такими, как: размывание долей «чужих» акционеров, самовыкуп акций многими акционерными обществами через подставные фирмы и др. Распространенным инструментом консолидации собственности в руках крупных бизнес-структур являлась квазиоткрытая продажа заложенного пакета акций и приобретение его в собственность через аффилированных лиц. К началу 1998 г. этот вариант был использован в отношении пакетов акций нефтяных холдингов «ЮКОС» (квалифицированный контроль банка «Менатеп»), «Сиданко» (контроль ОНЭКСИМ-банка), «Сибнефть» (формально – «Нефтяная финансовая компания»), «Норильский никель» (контроль ОНЭКСИМбанка) и других компаний.

Особая роль в экономике принадлежала связанным с криминальными и полукриминальными кругами группировкам предпринимателей, контролирующим наиболее выгодные рынки. При решении корпоративных конфликтов характерным стало применение вооруженных подразделений (частных охранных структур, судебных приставов и т.д.).

Большое значение в концентрации собственности сыграло ослабление государственной власти, которая, руководствуясь своими, частными интересами, выступала как соучастник передела собственности. Бюджетные задания поступлений доходов от приватизации систематически не выполнялись, продажа государственных активов осуществлялась за бесценок, а основная деятельность сформированных в результате приватизации предприятий была направлена на максимальное извлечение прибыли, которая вывозилась за рубеж в оффшорные зоны. По официальным данным Счетной палаты и других правительственных органов суммарный социально-экономический ущерб, нанесенный российскому государству и народу в результате приватизации, превысил 9 500 трлн руб. в ценах 1995 г. или 2,1 трлн долл.³

В результате приватизационных процессов концентрация собственности в России достигла наивысшего уровня. По оценкам Всемирного банка, после проведенной в 1990-е гг. приватизации в России сложился самый высокий в мире уровень концентрации собственников: 23 крупнейшие бизнес-группы стали контролировать 40% экономики, 38% занятости, 57% промышленного производства⁴. Взаимодействие государства и частнопредпринимательских структур в этот период было нацелено в основном на перераспределение приватизированной собственности. Такие взаимоотношения не соответствовали современному представлению о партнерстве как о сотрудничестве государства, ориентированного на реализацию социально ответственных функций, связанных с общенациональными интересами, и функционирующего на принципах экономической эффективности, и стремлению к устойчивости получения доходов частного предпринимательства. Наиболее точно отношения бизнеса и власти в

рассматриваемый период характеризует А. Берестов – как частно-олигархическую модель, в которой ведущая роль принадлежит бизнесу, стремящемуся использовать государство для усиления своего влияния. Этой модели свойственны нестабильные, неблагоприятные перспективы взаимодействия, дезорганизация и дальнейшее ослабление государства, бюрократизация и затем огосударствление бизнеса путем захвата бизнес-группами политической власти. Территориальная организация имеет централизованный характер, региональный уровень или слабо развит или ослабляется крупными бизнес-группами федерального уровня, которым принадлежит контроль за ключевыми предприятиями и отраслями, а экономика высокомонополизированна. Бизнес-элиты стремятся контролировать государство путем массированного лоббирования и прямого делегирования своих представителей в госорганы⁵.

Одной из важнейших тенденций рассматриваемого периода стало усиление сырьевой направленности экономики. В сельском хозяйстве, машиностроении, наукоемких отраслях промышленности кризисный спад был наибольшим. Особенно негативно на дальнейшем развитии экономики России отразилось падение в сфере НИОКР. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, с 1992 по 2003 г. сократилась на 43%. Доля фундаментальных исследований в ВВП сократилась с 0,5% до 0,28%⁶. Значительный вырост отток научных кадров за рубеж. При этом сырьевые отрасли и производство энергоносителей пострадали меньше всего. В условиях монополизации экономики, роста внешних цен на нефть и отсутствия жесткого регулирования государством цен естественных монополий сырьевой сектор оказался намного рентабельней реального сектора экономики. Аналогичная ситуация наблюдалась в банковской сфере. Так, наряду с естественными монополиями, ТЭК и сырьевыми структурами ведущие коммерческие банки относятся к тем экономическим системам, в пользу которых происходило перераспределение значительной части чистого продукта за счет других отраслей производства и конечного потребителя. Объединение промышленного и банковского капитала, а также интеграция в мировую экономику привели к формированию создавшихся по инициативе или при поддержке соответствующих государственных ведомств финансово-промышленных групп, являющихся ныне прогрессивными формами государственно-частного партнерства. Однако созданные в пореформенный период конгломераты были нацелены на получение экспортной выручки и решение сиюминутных, зачастую эгоистических финансовых проблем⁷.

Характерной чертой приватизационных процессов в российской экономике, оказывающей влияние на отношения государственно-частного партнерства и в настоящем, является поглощение и деформация неформальными институтами фор-



мальных. Взаимодействия между предприятиями частного сектора и государством осуществлялись в основном на основе личной договоренности, что могло противоречить установленным правовым нормам и законам. Для реализации экспансионистских интересов бизнес-группы в отношениях с властью широко использовали административный ресурс.

В целом, первый этап эволюции отношений государственно-частного партнерства стал стартовой площадкой для зарождения частного предпринимательства, развертывания процесса первоначального накопления капитала и формирования рыночной среды в экономике. Важнейшей тенденцией данного периода стала концентрация собственности преимущественно в сырьевых отраслях. Характерной особенностью функционирования частнопредпринимательских структур, а также их взаимодействия с властью является ориентация на текущие краткосрочные доходы, быстрое извлечение прибыли в ущерб стратегическим целям долгосрочного развития, а также широкое применение административного ресурса при реализации своих экспансионистских интересов. Процессы приватизации и дальнейшего перераспределения собственности привели к формированию класса предпринимателей, который сыграл решающую роль в становлении экономических отношений, соответствующих рыночному хозяйству, в том числе, отношений государственно-частного партнерства. Характер такого взаимодействия соответствовал частно-олигархической модели взаимодействия государства и бизнеса, где доминирующим субъектом являлась крупная акционерная компания.

Второй этап (2000 – конец 2008 года) характеризуется стабилизацией социально-экономического положения страны. С начала возобновления экономического роста ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) увеличился с 6 758 долл. в 1999 г. до 14 692 долл. в 2008 г. Оборот розничной торговли за тот же период вырос в 2,4 раза, объем российского экспорта – до 354,4 млрд долл. Основным фактором положительной динамики российской экономики стала ценовая конъюнктура нефтяного рынка, обеспечивающая стабилизацию бюджета и валютных запасов за счет доходов от сырьевого экспорта. К началу 2008 г. цена на нефть была в 4 раза выше цен начала 2000 г.⁸

Временные рамки этого этапа эволюции государственно-частного партнерства, на наш взгляд, целесообразно обозначить изменениями в расстановке политических сил, связанными с избранием В. Путина президентом России в 2000 г. Эти изменения определили глубокие различия в экономической политике, обусловившей основные характеристики частного предпринимательства и государства и тенденции во взаимоотношениях между этими субъектами. В частном секторе доминирующими институциональными

процессами остаются консолидация собственности, реорганизация групп (холдингов), внутри- и межотраслевая экспансия, возрастание формальной прозрачности, институционализация отношений власти и бизнеса, выход ТНК на мировые рынки. При поглощении компаний бизнес-группы кроме выкупа акций продолжают осуществлять размывание долей миноритарных акционеров в ходе дополнительной эмиссии акций, банкротства подконтрольных предприятий, проводя обмены акций в свою пользу⁹.

В рамках крупных групп в нефтегазовой сфере, химической промышленности, металлургии происходит строительство вертикально и горизонтально интегрированных «субхолдингов», позволяющих максимизировать совокупный доход за счет контроля всей цепочки, производящей добавленную стоимость. Базирующиеся в добывающих отраслях крупные бизнес-структуры стали выходить в рентабельные сектора промышленности и АПК. Наиболее показательны были в этой связи поглощения металлургическими компаниями машиностроительных, авиастроительных и автомобильных предприятий, экспансия нефтегазовых холдингов в химическую отрасль, растущий интерес ряда крупнейших групп к аграрному сектору («ЛУКОЙЛ», «Интеррос») и розничной торговле («ЮКОС», «МДМ», «БИН»). Вместе с тем, преобладание крупных корпораций (в том числе и государственно-частных) в сырьевом секторе экономики сохраняется. По мере усиления процессов глобализации и интеграции в мировую экономику важнейшими игроками не только на внутреннем, но и на внешнем рынке стали российские ТНК. Практически все они являются крупными экспортёрами и функционируют преимущественно в нефтегазовой сфере и металлургии, что отражает сложившуюся специализацию России в мировой экономике¹⁰.

По данным статистики, в середине 2008 г. 10 наиболее капитализированных российских компаний обеспечивали 66% капитализации рынка, причем 50% капитализации приходилось на сектор переработки и добычи нефти и газа¹¹. По мере консолидации собственности наблюдаются тенденции возрастания формальной прозрачности, и соответственно, «безопасный» переход к нормам корпоративного управления, создания объективной базы для реального разделения собственности и управления в рамках частных групп, установления посткризисной фиксации сфер имущественных интересов. Прогрессирующая институционализация отношений бизнеса и власти способствовала ограничению административного ресурса, вытеснению клановости и замене ее более прозрачной системой партнерских отношений¹². Однако перекокс в сторону неформальных отношений бизнеса и власти продолжает сохраняться. Этому способствует слияние бизнеса и власти, которое наиболее ярко проявляется в рассматриваемый период в их обоюдном уча-



сти в советах директоров государственных и государственно-частных корпораций.

Немаловажной особенностью рассматриваемого периода является то, что во взаимодействии корпоративных структур и государства на первый план выдвигаются общегосударственные, стратегические цели, а не сиюминутный политический расчет отдельных лиц и организаций, как это имело место в период залоговых аукционов, и не «связи», а сугубо политическое взаимодействие сил, нацеленных на реализацию далеко идущих экономических интересов. Формально отношения представителей государственной власти с «большим» бизнесом нацелены на то, чтобы обеспечить в государственно-частных компаниях принятие решений в интересах общества и государства. Однако наличие тесных связей правительственных структур (преимущественно финансово-экономический блок министерств и ведомств, включая и отраслевые) с корпоративным капиталом, не исключает смещение государственных решений в пользу корпоративного сектора.

Наиболее значимой тенденцией рассматриваемого периода, стало укрепление позиций государства и его имущественная экспансия за счет реприватизации и консолидации активов в подконтрольных государству компаниях. Доминирование государства в ряде ведущих отраслей проявилось в кадровых изменениях в крупнейших естественных монополиях и стратегических компаниях с долей государства («Газпром», МПС, ВПК, Минатом и др.); слиянии существующих и создании новых холдинговых компаний в стратегических отраслях; возврате ранее приватизированных и заложенных активов (активы «Газпрома», заложенные пакеты акций ОАО «Новороссийское морское пароходство» и др.) и др.¹³ Доля акций российских компаний, принадлежащих государству, в 2006 году составляла 29,6%, в начале 2007 года – 35,1%. К началу 2008 года «глубина концентрации собственности» в руках государства составила уже 40–45%. Если в 2004 г. под контролем государства находилось 34,7% совокупной выручки 400 крупнейших компаний России, то к 2008 г. эта доля составила около 40%¹⁴.

Исторические особенности формирования частного предпринимательства и последующая тенденция к государственной экспансии обусловили сосредоточение партнерства государства и бизнеса в основном в корпоративном секторе при активном участии крупных государственных компаний. Объединение корпоративных и государственных интересов для решения общенациональных задач на мировой арене проявляется в рамках функционирования ОАО «Газпром». Примером является строительство по схеме проектного финансирования газопровода «Голубой поток», предназначенного для поставок российского природного газа в Турцию через акваторию Черного моря, минуя третьи страны.

Наряду с реализацией государственных интересов в качестве участника в совместных предприятиях (акционерных обществах) государство развивает и другие формы государственно-частного партнерства. В жилищно-коммунальной сфере, при строительстве дорог и портов используются механизмы концессий. В сферах автотранспорта, строительного оборудования и техники, оборудовании для нефте- и газодобычи, железнодорожного транспорта, агропромышленном комплексе и других отраслях развиваются отношения лизинга, где ведущие позиции занимают компании с контрольным (либо 100%) пакетом акций в руках государства – ОАО «Росагролизинг», ОАО «РЖД», «Ильющн Финанс Ко»¹⁵. Большое значение в отношениях государственно-частного партнерства играют созданные в 2007 г. государственные корпорации («Агентство по страхованию вкладов», «Внешэкономбанк», «Роснано», «Фонд содействия реформированию ЖКХ», «Олимпстрой», «Росатом», «Ростехнологии»), получившие широкий набор функций и значительные объемы государственного имущества. Стремительно развиваются крупные холдинги в стратегических отраслях в форме акционерного общества с контрольным пакетом акций государства – ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и ОАО «Объединенная судостроительная корпорация», финансовые институты – Инвестиционный фонд, Банк развития, Российская венчурная компания.

В рассматриваемый период возрастает роль внешних, международных позиций корпоративного бизнеса, его сращивание с мировым, что оказывает большое влияние на предпочтение в корпоративном секторе долгосрочных стратегий повышения результативности деятельности большого бизнеса, активизации спроса на эффективное корпоративное управление. Вместе с тем, о смене экспансионистских стратегий бизнеса и государства на долгосрочные ориентиры в развитии этих субъектов говорить рано. Значительная доля привлеченных средств ведущих российских госкомпаний связана с операциями на рынке корпоративного контроля, т.е. пошла не на развитие существующего бизнеса, а на новое перераспределение собственности.

Таким образом, второй этап эволюции государственно-частного партнерства в России обозначился экономическим ростом преимущественно экстенсивного характера, сопровождающимся увеличением объемов привлекаемого капитала, недостаточными темпами роста производительности труда и эффективности использования капитала. Взаимоотношения государства и бизнеса определялись тенденциями в развитии корпоративного сектора (консолидацией собственности, реорганизацией групп, внутри- и межотраслевой экспансией, выходом ТНК на мировые рынки) и экспансией государственных структур в ряде отраслей экономики. В отношениях государственно-



частного партнерства сохраняется преобладание неформальных институтов (использование «административного ресурса», коррупция), что существенно снижает его эффективность. Вместе с тем, укрепление позиций государства и его ориентация на долгосрочные стратегии развития страны способствовали внедрению в экономику новых форм государственно-частного партнерства, а также появлению институтов развития, концентрирующих крупные финансовые ресурсы, предусмотренные для инвестирования в долгосрочные проекты на базе партнерства государства и бизнеса.

Начало третьего этапа (конец 2008 г.) связано с мировым финансово-экономическим кризисом, охватывающим практически все динамично развивающиеся в последнее десятилетие страны и регионы. Основным фактором распространения кризисных явлений в России является неэффективность отраслевой структуры экономики и экспорта, доминирование сырьевых товаров в экспорте, что поставило платежный баланс страны в более тяжелую зависимость от циклических колебаний¹⁶. Основным партнером во взаимоотношениях с государством остается крупный корпоративный сектор, сформированный в постприватизационный период на основе построенных в советское время гигантов в нефтедобыче, черной и цветной металлургии и других отраслях. Ярким свидетельством тому служит практика активной государственной поддержки формирования, функционирования и развития финансово-промышленных групп (ФПГ). В отличие от мировой практики, где аналогичные структуры, существующие в виде ТНК, в подавляющем большинстве выступают как форма слияния негосударственного, частного финансового и промышленного капитала, российские ФПГ, наоборот, в большинстве случаев, представляют собой форму слияния государственного и негосударственного, коммерческого капитала, т.е. преимущественно форму крупного государственно-частного предпринимательства¹⁷.

Кризис в российской экономике обострил нерешенные во время перехода к рыночному хозяйству ключевые проблемы создания рыночных механизмов и организационных структур в научно-техническом комплексе (формирование рынка НИОКР и технологий, налоговая и законодательная инфраструктура в науке, развитие инновационного бизнеса и пр.), обеспечивающих преобладание инновационных факторов в развитии российской экономики, и обусловил необходимость в инновационной сфере конструктивного взаимодействия государства и частнопредпринимательских структур в рамках партнерства. Внедрение механизмов государственно-частного партнерства в сферах исследований и разработок, распространения новых технологий, развития транспортной, энергетической и коммунальной инфраструктуры закреплено в программных документах социально-экономического разви-

тия на долгосрочную перспективу. Эти задачи реализуются через государственные корпорации и государственные финансовые институты такие, как Инвестиционный фонд, Венчурная компания. Так, из 50-ти действующих проектов государственно-частного партнерства с участием Инвестиционного фонда РФ реализуется 30 в сфере жилищно-коммунального хозяйства, комплексного освоения территории, в сельском хозяйстве, в инновационной сфере, промышленном производстве и других секторах¹⁸.

Характер действующих и создание новых форм государственно-частного партнерства происходит в условиях усиления государственной экспансии. Антикризисная экспансия государства выразилась в кредитовании зарубежных займов российских компаний на жестких условиях, вплоть до «временной национализации», в прямой интервенции государства на фондовом рынке. Осенью 2008 г. было принято решение о выделении средств на приобретение акций российских компаний (350 млрд руб.)¹⁹. Оценки наметившейся тенденции к усилению государственной экспансии сводятся к дискуссиям об эффективности государственной и частной собственности. В кризисный период повышения значимости социальной стабильности и экономической безопасности подобная стратегия государственного присутствия, являющегося выразителем национальных интересов, на наш взгляд, вполне оправдана в случае его активного партнерства с частнопредпринимательским сектором.

Таким образом, рассмотренные специфические условия взаимодействия государства и бизнеса в постсоветский период сконцентрировали взаимодействие государства и предпринимательских структур в сфере корпоративного сектора, функционирующего преимущественно в сырьевых отраслях, ставших локомотивом экономического роста в 1999–2008 гг. По мере интернационализации некоторых секторов российской экономики и интеграции России в мировую экономику наиболее крупные партнерства государства и бизнеса были представлены промышленными группами и конгломератами в нефтедобыче, черной и цветной металлургии и некоторых других отраслях. На дальнейшее развитие отношений партнерства государства и частного сектора повлияло укрепление позиций государства, его имущественная экспансия, а также некоторые изменения в расстановке политических сил, которые привели к ориентации экономики на долгосрочное развитие. Осознание необходимости консолидации бизнеса и власти, ориентированное на инновационное развитие и повышение конкурентоспособности страны, активизировало формирование крупных государственных холдингов и финансовых институтов, обеспечивающих внедрение механизмов партнерства. После кризиса 2008 г. задачи для перехода на инновационную модель развития приобрели особую актуальность, что определя-



ет дальнейшие тенденции к интенсификации в России механизмов партнерства государства и частного сектора в заданном направлении.

Примечания

- ¹ См.: Глоба Н. Петр I – основоположник государственно-частного партнерства в России [Электронный ресурс] / Н. Глоба // URL: <http://bujet.ru/article/55699.php> (дата обращения: 12.05.2010).
- ² Игнацкая М. Российская экономика переходного периода (1990-е гг. – начало XXI в.): проблемы и перспективы / М. Игнацкая. М., 2006. С. 9.
- ³ См.: Игнацкая М. Указ. соч. С. 7–8.
- ⁴ См.: От экономики переходного периода к экономическому развитию. Меморандум об экономическом положении РФ / Всемирный банк. М., 2005. С. 143.
- ⁵ Берестов А. Теория и практика государственно-частного партнерства / А. Берестов. Екатеринбург, 2008. С. 12–14.
- ⁶ Игнацкая М. Указ. соч. С. 24–25.
- ⁷ См.: Перегудов С. Корпорации. Общество. Государство: эволюция отношений / С. Перегудов. М., 2003. С. 63.

- ⁸ См.: Перегудов С. Указ. соч.
- ⁹ См.: Российская экономика в 2001 году. Тенденции и перспективы / Гл. ред. Е. Гайдар. М., 2002. С. 78.
- ¹⁰ Российская экономика в 2001 году. С. 74–77.
- ¹¹ См.: Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000–2007 / Гл. ред. Н. Главацкая. М., 2008. С. 396.
- ¹² См.: Перегудов С. Указ. соч. С. 232, 238.
- ¹³ Там же. С. 242.
- ¹⁴ См.: Экономика переходного периода. С. 391.
- ¹⁵ См.: Сидоренко Ю., Клепиков А. Особые экономические зоны в России: результаты и перспективы / Ю. Сидоренко, А. Клепиков // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 3. С. 10.
- ¹⁶ См.: Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / А. Абрамова, Е. Апевалова, Е. Астафьева. М., 2010. С. 10–11.
- ¹⁷ См.: Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес / Ф. Шамхалов. М., 2004. С. 290–291.
- ¹⁸ См.: Экономика переходного периода. С. 394.
- ¹⁹ Там же. С. 396.

УДК 338.23

УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СТРАНЕ КАК ОСНОВА ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

А.Р. Трубицын

Саратовский государственный университет
E-mail: trubitsin.alex@mail.ru

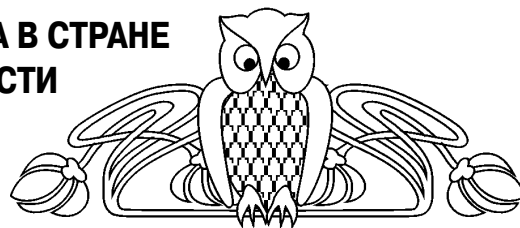
В статье рассмотрено современное положение в сфере инвестиционной привлекательности регионов России и выявлены основные риски и проблемы, снижающие инвестиционную привлекательность и, следовательно, инвестиционную активность регионов. Раскрыты причины инвестиционной активности субъектов экономики вне связи со степенью привлекательности инвестиционного климата. Проведено сопоставление инвестиционного климата и некоторых показателей инвестиционной активности регионов России и сделаны выводы о нестройной корреляции степени привлекательности инвестиционного климата и степени инвестиционной активности, откуда следует, что привлекательность инвестиционного климата не может являться единственным и основным фактором активизации инвестиционной деятельности региона.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная активность субъектов экономики.

Improvement of the Investment Climate in the State as the Basis of Investment Activity of the Russian Economy Subjects

A.R. Trubitsyn

This article is about the contemporary situation in the sphere of investment attractiveness in the regions of Russia; it reveals basic



risks and problems, undermining investment attractiveness and, hence, investing activity of regions. The author gives the reasons of investment activity of the economy subjects without any connection with the attraction degree of the investment climate. The comparison of the investment climate and some indicators of investment activity in Russian regions is made in the article. The conclusions are made about a lack of a strict correlation of the investment climate attractiveness degree; hence, the investment climate attractiveness is not the only and basic factor of the region's investment activity stirring up.

Key words: investment climate, investment activity of the subjects of economy.

Инвестиционная активность осуществляется во времени и в пространстве, поэтому ее можно изучать только применительно к реалиям экономики. Реальностью инвестиционной активности субъектов экономики является ее существование в определенном инвестиционном климате. При благоприятном инвестиционном климате субъектов экономики их инвестиционная активность значительно ускоряется. Современный инвестиционный процесс имеет много своеобразных черт и не только отражает реалии экономики страны, но и формирует ее будущие черты, создавая опреде-



ленный тип благоприятствования инвестиционного климата для каждого субъекта экономики.

За последние годы объем инвестиций в экономику России резко сократился: если по отношению к 1989 г. в 1997 г. он составлял всего 20%, то к 2008 г. почти восстановился на уровне 1989 г., но в 2009 г. вновь сократился примерно на 40%. Такая малая величина, как известно, не позволяет даже в достаточной степени проводить простое обновление изношенных средств производства. Причем, примерно половина основных фондов производства страны в настоящее время изношены на 50% и более. Это означает, что только для простого возобновления средств и условий труда необходимо увеличить инвестиции хотя бы в 2 раза.

Инвестиционная активность субъектов экономики постоянно колеблется: несколько усиливаясь или значительно снижаясь. Однако малый размер прибыли, получаемый производством, и недостаточное количество бюджетных средств, ориентированных на развитие экономики, не могут служить базой для быстрого наращивания инвестиционной активности субъектов экономики. Для осуществления масштабных проектов предприятиям всех отраслей экономики, регионам, государству не хватает собственных средств, и реальная экономика остается пока слабо привлекательной сферой вложения инвестиционного капитала. Бюджетный дефицит и инфляция усложняют эту ситуацию. Иначе говоря, проблема создания благоприятного инвестиционного климата для субъектов экономики России остается сложнейшей задачей, решение которой может осуществляться взаимосвязанно: благоприятный инвестиционный климат – усиливающаяся инвестиционная активность – наращивание степени благоприятности инвестиционного климата и усиление инвестиционной активности субъектов экономики. Такой процесс непрерывного взаимодействия двух рассматриваемых явлений дает возможность реально усилить роль инвестиций в обеспечении развития экономики России.

Только величина инвестиций, привлекаемых субъектом экономики в определенный период, не может характеризовать ни инвестиционный климат этого субъекта, ни его инвестиционную активность. Применительно к субъектам экономики понятие инвестиционного климата трактуется неоднозначно¹. Дело в том, что до перестройки инвестиционная активность и инвестиционный климат оценивались по отраслям экономики, и только с 1992 г. создается принципиально новая ситуация, когда привлекательность инвестиционного климата начинает определяться по регионам, а не по отраслям. Соответственно, и инвестиционное поведение предприятий начинает зависеть от качества инвестиционного климата региона.

Всестороннее изучение инвестиционной привлекательности, инвестиционного климата страны, региона, других субъектов экономики –

достаточно новая не только теоретическая, но и практическая задача. Проблема инвестиционного климата существует как база формирования конкурентоспособности, развития инвестиционной активности всех субъектов экономики.

Мы понимаем под инвестиционным климатом способность экономики субъекта хозяйствования проявлять собственные преимущества развития экономических процессов, степень экономической, организационной и социальной привлекательности, возможности прибыльно и с малыми рисками размещать инвестиции. Благоприятный инвестиционный климат развития инвестиционной активности субъектов экономики важен для инвестиционной политики экономики, соотносящейся с повышением ее конкурентоспособности. Только величина инвестиций, привлекаемых субъектом экономики в определенный период, не может характеризовать ни инвестиционный климат этого субъекта, ни напряженность его инвестиционной активности. Так, подобную позицию подтверждает состояние инвестиционных процессов в Москве, где сосредоточено более половины финансовых ресурсов страны. Это положение не соотносится ни с инвестиционной активностью субъекта экономики, ни с благоприятностью инвестиционного климата этого субъекта. Базой такого привлечения финансового капитала в данный регион является мощный административный ресурс, которым обладает Москва.

В настоящее время инвестиционный климат оказывается более привлекательным у тех субъектов экономики, где ниже управленческие, криминальные, социальные риски. Если рассмотреть хозяйствование страны с точки зрения инвестиционного климата регионов, то видно, что многие прежние лидеры инвестиционного климата уступили свое место более мелким, но активным субъектам экономики. Это подтверждает верность предположения о взаимной связи (и ее непрерывности) между инвестиционным климатом и инвестиционной активностью субъектов экономики. При этом в появлении в виде лидеров по привлекательности инвестиционного климата небольших, но мобильных субъектов экономики одну из ведущих ролей играет то, что эти малые субъекты имеют диверсифицированную экономику, развитый агропромышленный комплекс. Это нивелирует уровень рисков и усиливает привлекательности инвестиционного климата.

Особенностью создания современного инвестиционного климата в России являются две противоположные тенденции: частный капитал стремится перебазировать свой бизнес на запад страны, а государство постоянно стимулирует перенос инвестиций на восток, поэтому эти тенденции осложняют создание привлекательного инвестиционного климата в стране и ее регионах. В такой ситуации государственное регулирование играет, на наш взгляд, определяющую роль.



Потенциальные инвесторы, для привлечения которых государство постоянно стремится улучшить инвестиционный климат, с осторожностью рассматривают различные риски, воздействующие на инвестиционную активность и результативность инвестиций. В настоящее время на формирование привлекательного инвестиционного климата субъектов экономики влияют криминальный и социальный риски. Инвестиционная активность субъектов экономики оказывается при этом производной от них. Экономические структуры, сформированные чиновниками и их родственниками, оказываются негибкими, криминально опасными, результатом становятся неправовые решения, усиливается риск создания неблагоприятного для инвестиционной активности субъектов экономики климата.

Инвестиционная привлекательность субъекта экономики формируется в процессе тесного взаимодействия власти, научно-образовательного комплекса, существующего на данной территории, активности инвесторов и пользователей инвестициями. Проведенная журналом «Эксперт» оценка инвестиционного климата России в 2008–2009 гг. позволила ранжировать регионы страны следующим образом: первые места занимают такие субъекты экономики как Краснодарский край, Москва и Московская область, республика Татарстан. В середине находятся Калужская, Липецкая, Пензенская области. Хуже всего с инвестиционным климатом обстоят дела в республиках Тыва, Калмыкия, в Ненецком автономном округе². Саратовская область находится на 23-м месте в этом рейтинге при сравнительно небольшом рейтинге риска – 15-е место из 83. За один год (с 2008 по 2009 гг.) произошли существенные подвижки в инвестиционном потенциале, от которого зависят и инвестиционный климат и инвестиционная активность субъектов экономики. Значительно улучшили свой инвестиционный потенциал Пермский край, Тамбовская область, Белгородская область (всего таких регионов оказалось в 2009 г. – 8). Ухудшили же свой инвестиционный потенциал 6 регионов: республика Коми, Карелия, Астраханская, Томская, Ивановская и Новгородская области³.

На инвестиционную активность всех субъектов экономики влияет не только общая конъюнктура экономики страны, но и состояние отрасли, региона, где функционирует конкретный субъект экономики, инвестиционный климат субъекта хозяйствования. У реального собственника нередко достаточно острые отношения с региональными властями, а это не может не влиять на инвестиционную активность субъектов. Принимаемые правовые акты, направленные на активизацию инвестиционных процессов в экономике, предназначены для общегосударственного регулирования, но конкретный предприниматель ведет производство в регионе, поэтому особое значение имеет правовое обеспечение привлечения в него

инвестиций. В Российской Федерации принято уже несколько общегосударственных законов по инвестиционной деятельности, но они создают общий фон, а каждый регион обращает особое внимание на привлечение инвестиций, активизацию инвестиционной деятельности. Это формирует особые системы инвестиционной активности субъектов экономики.

Проблема движения инвестиций, формирования инвестиционного климата в экономике исследуется зарубежными и отечественными учеными, широко известны работы Дж. Кейнса, У. Ростоу, В. Леонтьева, В. Немчинова, В. Красовского, Л. Гатовского, Т. Хачатурова и др.⁴ Можно назвать ещё ряд авторов, занимающихся этими проблемами: А. Федченко, Е. Стоянова, С. Глазьев, В. Бочаров и др.

В настоящее время в центре внимания ученых находятся проблемы роли инвестиций в стратификации предпринимательства: и здесь важнейшим является создание благоприятного инвестиционного климата в стране и регионах, их инвестиционная привлекательность, с целью активизации инвестиционной деятельности субъектов экономики как вида долгосрочной экономической деятельности. Мы считаем, что при стабильной ситуации в стране могла бы выстраиваться сложная цепочка постоянно обновляемых краткосрочных источников инвестирования, превратившихся в единый поток инвестиций, являющихся основой непрерывного существования инвестиционной активности субъектов экономики. Но нестабильность, потрясения, кризис припятствуют этому. Иначе говоря, в стабильной экономике может возникнуть, по нашему мнению, новая система активизации инвестиционной деятельности всех субъектов; Она заключается в значительном снижении востребованности долгосрочных источников инвестиционных средств при возникновении непрерывного потока постоянно возобновляемых краткосрочных источников этой деятельности. Это особенно значимо в периоды экономических кризисов, экономических депрессий и даже – экономического оживления.

Инвестиционный климат субъекта экономики как его инвестиционная привлекательность формируется развитием инвестиционных отраслей, способностью использовать привлекаемый капитал эффективно, с максимально возможной прибылью и развитием на этой основе реального производства, а не только спекулятивной экономики «пузырей». Одновременно инвестиционный климат как привлекательный и позволяющий развиваться инвестиционной активности субъектов экономики агрегируется такими показателями как развитость конкурентной среды, доступность кредитных ресурсов не только для крупного, но и малого, среднего бизнеса, доступностью этим субъектам хозяйствования арендной платы. Очень большое значение имеет современно развитая инвестиционная инфраструктура, при этом важен



такой момент экономического бытия: активизируется инвестиционная активность не только при благоприятном экономическом климате, но и тогда, когда он неблагоприятен. Это происходит у инвестора по ряду причин (рис. 1).

Однако отдельно эти причины не могут вызвать значительной активизации инвестиционной деятельности и сделать инвестиционный климат данного субъекта экономики привлекательным. Лишь совокупное действие названных факторов и тех, что напрямую влияют на инвестиционный климат субъекта экономики, позволяют ему быть привлекательным. По этим причинам нельзя ставить знак равенства между усилением инвестиционной активности и благоприятным инвестиционным климатом этого или иного субъекта экономики. Дело в том, что и благоприятный инвестиционный

климат и инвестиционная активность являются интегральными ресурсами этого субъекта экономики, поскольку они резко повышают собственную конкурентоспособность. Соотношение инвестиционной активности и привлекательности инвестиционного климата должны быть одновременно стабильными и гибкими, поскольку соотносятся со всеми названными выше причинами, их различным сочетанием. Их стабильность и гибкость связаны с тем, что должны учитываться изменения, происходящие в политической, социально-экономической ситуации бытия субъектов экономики. Активизируются и инвестиционные процессы, и инвестиционный климат, если экономика данного субъекта хозяйствования формируется как инновационная, по вектору развития венчурного капитала, прикладной и фундаментальной науки.



Рис. 1. Причины инвестиционной активности субъектов экономики вне связи со степенью привлекательности инвестиционного климата

Инвестиционный климат соотносится с инвестиционной активностью субъектов экономики ещё и потому, что разные его состояния порождают в этом субъекте экономики бифуркацию, нарушают уже сложившиеся комплексные процессы, меняют фазовый портрет инвестиционной системы. Поскольку бифуркации в экономике сопровождаются значительной структурной перестройкой экономической системы, постольку взаимодействие инвестиционной активности и нового инвестиционного климата порождает иные

характеристики инвестиционной и, частично, экономической системы в целом. Иначе говоря, каждый из этих процессов и их соотношение имеют дискретный характер. Современная экономика в России «представляет собой множество взаимодействующих производителей с ограниченными ресурсами (материальными, финансовыми, организационными и др.)»⁵. Это приводит к необходимости кооперироваться во всех инвестиционных процессах. И сама инвестиционная активность субъектов экономики имеет нередко



кооперативный характер. Подобное утверждение можно отнести и к взаимодействию инвестиционной активности субъектов экономики с развитием благоприятного инвестиционного климата их существования как единого экономического пространства. Существующая регулирующая роль государства (нередко имеющая характер вмешательства) обуславливает некоторое упоря-

дочение взаимосвязи инвестиционного климата и инвестиционной активности.

Нами проведено сопоставление степени привлекательности инвестиционного климата регионов России и активизации притока капитала в эти регионы с инвестиционной активностью субъектов экономики, ориентированной на эти регионы (табл. 1).

Таблица 1

Сопоставление инвестиционного климата и некоторых показателей инвестиционной активности регионов России в 2009 г.

| Субъекты экономики | Привлекательность инвестиционного климата | Инвестиции | |
|--------------------|---|-----------------------------|-----------------------------------|
| | | в основные фонды (млн руб.) | иностранного капитала (млн долл.) |
| Москва | Привлекательный | 749256 | 41,3 |
| Московская область | | 327009 | 45,3 |
| Краснодарский край | | 358014 | 579 |
| Татарстан | | 268990 | 2240 |
| Калужская область | Средний | 58857 | 1133 |
| Липецкая область | | 83633 | 331 |
| Пензенская область | | 46675 | 34,3 |
| Тыва | Низкий | 4013 | 22,8 |
| Калмыкия | | 8824 | – |
| Ненецкий А.О. | | 34429 | 483 |

Примечания: источники: Российская газета. 2010. – № 51. С. 18–19; Эксперт. 2009. № 49–50. С. 82–85.

Сопоставление показателей не позволяет сделать вывод о строгой корреляции степени привлекательности инвестиционного климата и степени инвестиционной активности в этом субъекте экономики, поскольку на инвестиционную активность каждого субъекта влияет множество иных факторов, кроме привлекательности. Но некоторые обобщения можно сделать: привлекательные по инвестиционному климату Москва и Московская область даже в кризисный, 2009 г. привлекли немало инвестиций и отечественных, и иностранных. Краснодарский же край не может оцениваться по степени привлекательности инвестиционного климата, поскольку большое количество инвестиций, очень высокая степень инвестиционной активности связаны со строительством объектов для Олимпиады 2014 г. Республики же с низким инвестиционным климатом (в нашем примере Тыва и Калмыкия) привлекли очень мало отечественного и иностранного капитала (в случае с Калмыкией иностранного капитала вообще не было).

Таким образом, мы считаем, что привлекательность инвестиционного климата является одним из факторов активизации инвестиционной деятельности субъектов экономики, но не самым главным и не единственным.

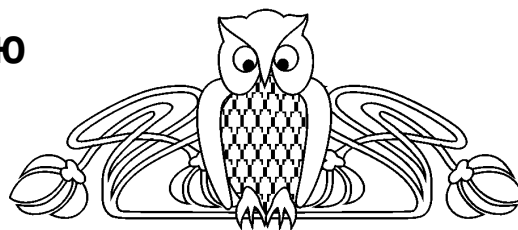
Примечания

- 1 См.: Фоломьев А., Ревазов В. Инвестиционный климат регионов России и пути его улучшения / А. Фоломьев, В. Ревазов // Вопр. экономики. 1999. № 9. С. 57. П.П. Кравченко соотносит степень благоприятности инвестиционного климата с напряженностью рисков (см.: Кравченко П.П. Государственные инвестиции в промышленность России / П.П. Кравченко) // Экономическая наука современной России / Гл. ред. Д.С. Львов. М., 2000. С. 71.
- 2 Марченко Г., Мочульская О. Великий уравнитель / Г. Марченко, О. Мочульская. Эксперт. 2009. № 49–50. С. 82–85.
- 3 Там же. С 84.
- 4 См.: Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. М., 2008; Гатовский Л.М. Экономические проблемы научно-технического прогресса / Л.М. Гатовский. М., 1971; Хачатуров Т.С. Экономическая эффективность капитальных вложений / Т.С. Хачатуров. М., 1964.
- 5 Егоренков Н., Казакова Е., Стародубцева М. Фазовая модель товарно-денежного хозяйства / Н. Егоренков, Е. Казакова, М. Стародубцева // Вопр. экономики. 2005. № 8. С. 42.



УДК 33(470+571)(043.3)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ



В.В. Киушина

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

В статье даны авторские определения ресурсных ограничений и ограничителей развития национальной экономики, рассмотрены вопросы оценки, расчета и математического моделирования влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики. **Ключевые слова:** национальная экономика, ресурсные ограничения развития национальной экономики, ограничители развития национальной экономики.

Theoretical Approaches to the Evaluation Model Construction Considering the Resources Restrictions Influence on the National Economy Development

V.V. Kiushina

The article speaks about the author's definitions of the resources restrictions and the terminators of the national economy development; it discusses the issues of evaluation, calculation and mathematical modeling of the resources restrictions influence on the national economy development.

Key words: national economy, resources restrictions of the national economy development, terminators of the national economy development.

В национальной экономике как большой и сложной системе возникают сопротивления её развитию в виде соответствующих ограничений. Ограничения развития национальной экономики предстают совокупностью факторов, определяющих количественные и качественные пределы постановки и достижения целей экономического развития, выбора средств их достижения, затрат и результатов общественного производства¹. Среди ограничений развития национальной экономики можно выделить экономические, политические, социальные, экологические, институциональные и др. В свою очередь, к экономическим ограничениям целесообразно отнести воспроизводственные, структурные, инфраструктурные, ресурсные и пр. ограничения. Особый интерес представляют ресурсные ограничения, поскольку вопрос сбалансированности между вектором развития национальной экономики и ресурсной базой хозяйствования относится к разряду фундаментальных.

Ресурсные ограничения развития национальной экономики зачастую рассматривают лишь с позиции природных ресурсов, неправомерно сводя категорию ограничений к ограниченности,

являющейся лишь частным случаем ограничений национальной экономики со стороны природных ресурсов². С нашей точки зрения, ресурсные ограничения развития национальной экономики представляют собой пределы, границы, за которые не выходит экономическое развитие страны в силу естественных или сложившихся на данном этапе причин ресурсного характера. При этом необходимо подчеркнуть, что ресурсные ограничения развития национальной экономики задаются вполне конкретными ограничителями – факторами, препятствующими увеличению или уменьшению параметров национальной экономики без дополнительного воздействия на них (например, проведения целенаправленной политики через регулирование, увеличение инвестиций и т.д.). В частности, ограничителями со стороны природных ресурсов будут выступать слабая или, наоборот, избыточная обеспеченность минерально-сырьевыми запасами, их низкое качество, недостаточная степень освоенности природных богатств, природно-климатические условия и т.д. Недооценка ограничителей серьезно усиливает действие ресурсных ограничений и препятствует их преодолению.

Ресурсные ограничения развития национальных экономик могут иметь как постоянный, так и текущий характер. Если постоянные ресурсные ограничения обусловлены природно-историческими факторами и связаны со сложившейся обеспеченностью ресурсными богатствами, то ресурсные ограничения текущего характера возникают под воздействием разбалансировки использования ресурсного потенциала. Так, Россия с самого начала переходного периода столкнулась с бесконтрольным выкачиванием и вывозом из страны природных ресурсов (ее доля в мировом экспорте минеральной продукции выросла на 11% всего за последние 5 лет³), нерациональным использованием государственных финансовых средств и кадрового потенциала (число занятых в науке в России составляет порядка 40% от уровня 1990-х гг.⁴), технологическим спадом (доля машиностроения в промышленном производстве страны находится на самом низком уровне за последние 30–40 лет⁵) и инновационным спадом (лишь 9,3% промышленных предприятий можно считать инновационно активными⁶), непродуктивностью предпринимательской деятельности (лишь немногим более 30% российских предприятий ор-



границно функционируют в конкурентной среде, остальные предпочитают использовать давно сложившиеся рыночные ниши, препятствующие стимулированию производителя к прогрессу⁷⁾ и т.д. Эти процессы сформировали многочисленные факторы, в комплексе препятствующие успешному развитию национальной экономики и осложняющие последствия современного мирового финансово-экономического кризиса. Сложность ситуации порождает острую потребность в выявлении наиболее значимых ограничений, определении степени их влияния на целевые макроэкономические показатели и разработке эффективных методов их преодоления, что позволит осуществить необходимые улучшения социально-экономической ситуации в стране.

Проведение углубленного исследования экономических рычагов повышения эффективности использования ресурсного потенциала национальной экономики обеспечит устойчивое экономическое развитие страны в целом и отдельных ее регионов. Применение комплексного подхода к исследованию ресурсных ограничений развития национальной экономики, учитывающего

специфику разных регионов, поможет существенно повысить значимость региональных экономик, их бюджетов, уменьшив их зависимость от дотаций федерального центра. Построение математической модели оценки влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики позволит выявить зависимость между ограничивающими факторами и развитием национальной экономики. Степень влияния конкретного ресурсного ограничителя в общем приближении и будет определять наилучшие пути преодоления его воздействия на развитие национальной экономики.

Для начала необходимо выявить конкретные ресурсные ограничения развития национальной экономики. Их многообразие основывается на структурировании ресурсов по их видам и подвидам. Выделяют природные, трудовые, капитальные, финансовые, технологические и информационные ресурсы, которые, в свою очередь, также подразделяются по различным признакам и категориям, образуя сложную систему. Поэтому и ограничения, накладываемые ресурсами на развитие национальной экономики, также носят многоаспектный, системный характер (рис. 1).



Рис. 1. Схема воздействия ресурсных ограничений на целевой показатель развития национальной экономики

При построении математической модели оценки влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики в качестве результирующей функции исходного уравнения целесообразно взять изменение наиболее значимого показателя развития национальной экономики, поскольку при обобщающей оценке ресурсных ограничений необходимо ввести целевой параметр, относительно которого результаты влияния ресурсных ограничений возможно соизмерять между собой.

Итак, построим уравнение множественной линейной регрессии следующего вида:

$$\Delta Y = \sum (k_i \cdot x_i),$$

где ΔY – изменение показателя развития национальной экономики под влиянием ресурсных ограничений;

k_i – коэффициент влияния ресурсного ограничения i на ΔY ;

x_i – суммарная характеристика ресурсного ограничения i .

Принимая во внимание отмеченную выше многоаспектность и системность ресурсных ограничений развития национальной экономики, множество i -х ограничений целесообразно представлять с подробностью, достаточной для целей исследования. Оценка влияния на развитие национальной экономики всего комплекса ресурсных ограничений с абсолютной подробностью



невозможна, потому что увеличивается объем анализируемых связей и появляются трудности выделения самых существенных из них, даже при установлении координат каждого компонента. Однако стоит обозначить степень значимости отдельного ресурсного ограничителя в пределах приемлемого для расчета процентного барьера и выбрать некоторые значимые ресурсные ограничения (x_1, x_2, x_3) , с учетом минимального влияния остальных:

$$\Delta Y = \sum (k_1 \cdot x_1 + k_2 \cdot x_2 + k_3 \cdot x_3) + w,$$

где w – изменение показателя развития национальной экономики под влиянием прочих ресурсных ограничений, $w \rightarrow \min$.

При этом объективно возникает вопрос об исчислении суммарной характеристики ресурсного ограничения развития национальной экономики, и здесь возможно использование различных методик. Наиболее распространенным является метод прямого счета, предполагающий статистическую оценку величины параметра на базе прямых количественных данных о величине наиболее существенных из составляющих его элементов. Но довольно сложной задачей представляется рассмотрение ограничений как интегральных результатов функционирования огромного числа разнородных и не всегда сопоставимых факторов, действующих со стороны природных, трудовых и других экономических ресурсов. Поэтому с учетом сложности поиска и сопоставления всех численных показателей может быть использован

метод экспертных оценок, проводимый путем учета соответствующих данных как усредненной характеристики из множества фиксированных значений. В этом случае результаты теоретических и эмпирических исследований должны сопоставляться между собой и давать дополнительную информацию для дальнейшего совершенствования используемых приемов.

На основе расчетов коэффициентов влияния выбранных ограничений, выполненных с помощью вышеописанного уравнения, интересным было бы построение области влияния комплексных и составляющих ресурсных ограничений на развитие национальной экономики. Эта область может быть графически отображена в виде четырехугольной пирамиды. В нашей модели предлагается для примера обозначить ограничения трех видов ресурсов – природно-сырьевых, трудовых и научно-технологических. Для этого выбирается и просчитывается система коэффициентов влияния, которые позволяют наиболее точно отразить качественное состояние рассматриваемых ограничений, их масштабность и потенциальную значимость для целевого показателя развития национальной экономики. Для каждого ограничения рассчитывается сводный коэффициент влияния, исчисляемый на основе частных показателей. Он будет формировать часть искомой области, т.е. задавать вершины множества треугольников (рис. 2). Для проведения конкретных расчетов предельные значения целесообразно принять за 1.

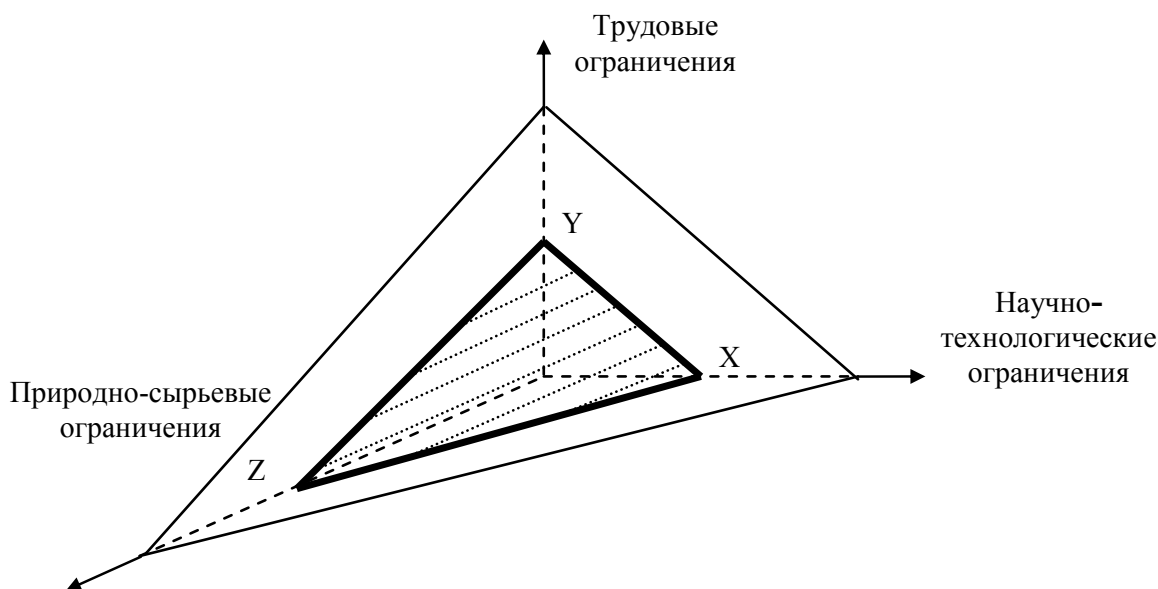


Рис. 2. Область оценки влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики

Для построения определенной графической модели влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики на основе исходных данных необходимо подсчитать

коэффициенты, учитывающие расчетные зависимости суммарной характеристики какого-либо ресурсного ограничения и изменение показателя развития национальной экономики



(предположим, ВВП). К примеру, для трудовых ресурсов могут быть рассчитаны коэффициенты образовательного уровня, профессиональной перспективности трудоспособного населения, квалификации, стабильности трудовых кадров и т.д. Этот выбор задает ориентацию анализа на инновационный тип развития национальной экономики, в условиях которого значительную роль

имеют уровень образования, квалификации и т.п. Подобная выборка производится в зависимости от целей исследования для каждого конкретного ресурсного ограничения. На основе результатов оценки составляются графики, из которых следует, какой вид ограничения преобладает в структуре влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики (рис. 3).

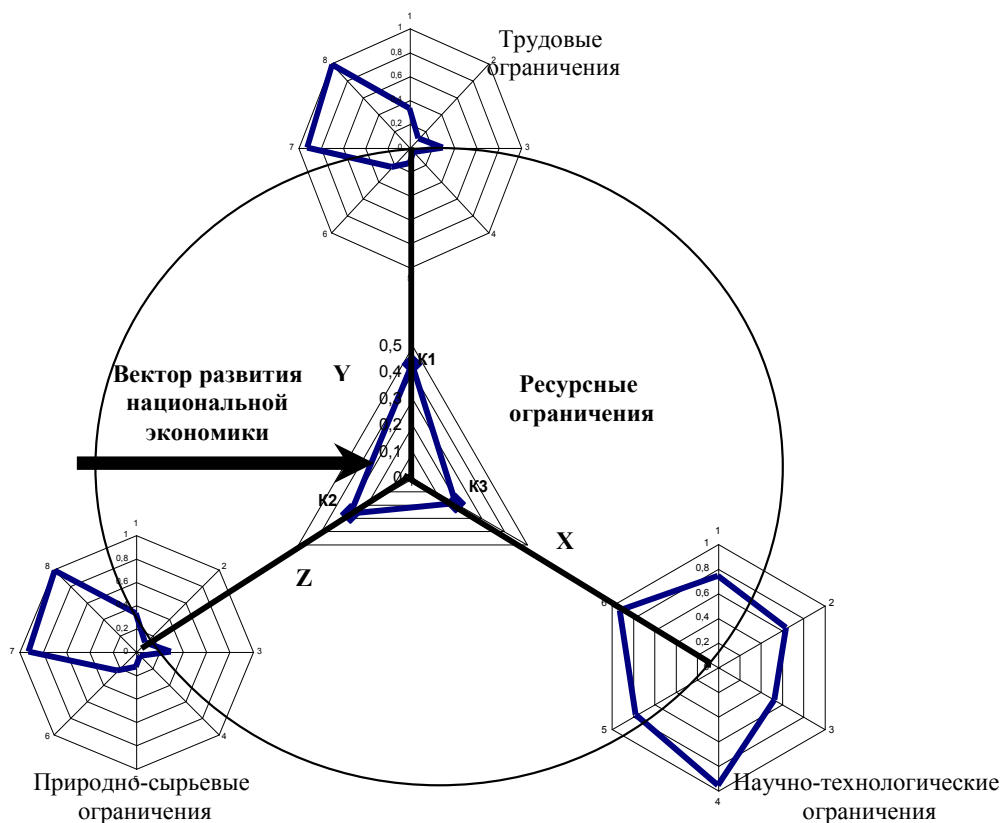


Рис. 3. Модель частной и комплексной оценки пространства ресурсных ограничителей развития национальной экономики

Стоит учесть, что подобный анализ влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики можно дробить на составляющие, исходя из конкретной задачи исследования. В результате, получаем модель, позволяющую определять факторы, оказывающие наибольшее влияние на развитие национальной экономики, и степень воздействия доли конкретного ограничения и его составляющих на целевые показатели экономического развития. Полученные данные могут быть использованы в решении задач преодоления ресурсных ограничений развития национальной экономики.

Если в качестве инструмента влияния на определенные ресурсные ограничения выбрать инвестиции, то можно исследовать варианты оптимальных затрат на развитие национальной экономики. Однако в случае допущения несвязанности различных ресурсных ограничений получаем линейную задачу. Изменение выбранного целевого показателя развития национальной

экономики будет зависеть от переменного фактора (инвестиций). Поскольку все эффекты от воздействия в смещение различных барьеров будут суммироваться, задача сводится к обнаружению такого ресурсного ограничения, которое при наименьших вложениях в его преодоление даст наилучший эффект воздействия на экономический потенциал национальной экономики (такого ресурсного ограничения, которое не требует больших инвестиций и дает максимальный прирост). На практике эта задача будет усложняться нелинейностью, т.е. при попытке преодоления (смягчения) одного ограничения, другие будут меняться одновременно с ним, и определение такого «отклика» станет крайне затруднительным. С другой стороны, данные процессы взаимодействия при должном нелинейном анализе будут фактически означать наличие эффектов «усиления», резонанса в национальной экономике. Наличие таких эффектов позволит судить о возможности многократной



оптимизации воздействия в случае нахождения взаимосвязанных ограничивающих факторов, положительно влияющих на рост целевого показателя развития национальной экономики.

Целесообразность столь масштабных расчетов оправдывается, прежде всего, с точки зрения «наполняемости» элементов ресурсных ограничений качественным содержанием, позволяющим выявить те или иные взаимосвязи частных показателей отдельных элементов между собой, а значит – и самих ограничивающих элементов. Кроме того, предлагаемая модель может сыграть важную роль как в совершенствовании информации об использовании ресурсного потенциала национальной экономики, так и в повышении точности реализуемых мер по становлению ресурсной сбалансированности. В частности, анализ современной экономики подтверждает нежелательность ситуаций, когда имеющиеся ресурсы не находят правильного применения без подтвержденных мотивов для инвестирования или когда инвестирование проводится без достаточных знаний о ресурсах и накладываемых ими ограничений.

Рассмотренные нами теоретические подходы к построению модели оценки влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики могут стать источником конструктивных предложений по корректировке стратегических целей и принятию принципиально важных хозяйственных решений. Так или иначе, но формировать

УДК 334.012.23

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

О.Ю. Челнокова

Саратовский государственный университет
E-mail: o.chelnokova@mail.ru

В статье обобщаются существенные особенности вертикальной интеграции как одной из эффективных форм организации народного хозяйства. Обосновывается объективная необходимость целенаправленного освоения преимуществ вертикальной интеграции с целью дальнейшего укрупнения спроса и стимулирования производства конкурентоспособной продукции. Только такая стратегия может дать весомые социально-экономические результаты и привести к экономическому росту.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, вертикально интегрированные корпорации, закон вертикальной интеграции, экономический рост, экономическое развитие.

Vertical Integration as a Necessary Condition of the Economic Growth in Russia

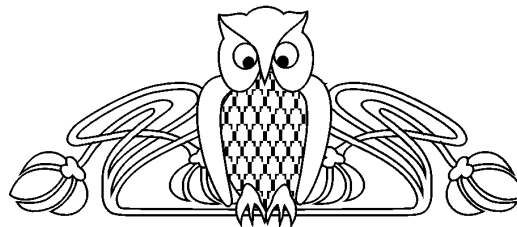
O.Yu. Chelnokova

The article sums up the essential features of the vertical integration as one of the effective forms of organizing the national economy. The

социально-экономическую политику государства необходимо с учетом ориентации на ограничения, препятствующие экономическому развитию и оказывающие непосредственное влияние на успешность предпринимаемых мероприятий.

Примечания

- 1 См.: Сиднин О.В. Методологические подходы к исследованию экономических ограничений социально-трудовой сферы / О.В. Сиднин // Россия в XXI веке: актуальные проблемы развития экономики и социально-правовой сферы: материалы науч. конф. / Поволжский кооперативный ин-т. Энгельс, 2004. С. 33.
- 2 См.: Дарбакова Н. Ресурсные ограничения развития сельской местности / Н. Дарбакова // Экономика и экология. 2009. № 2. С. 78–79.
- 3 См.: Алексеев А.В. Мировой глобализационный процесс: новые возможности или старые угрозы для России? / А.В. Алексеев // ЭКО. 2008. № 9. С. 4.
- 4 См.: Данные официального сайта Российской Академии Наук [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ras.ru/digest/showdnews.aspx> (дата обращения: 21.03.2010).
- 5 См.: Россия и страны мира 2008: стат. сб. М., 2008. С. 155.
- 6 См.: Кудров В. Российская экономика: перманентность нерешенных проблем / В. Кудров // Общество и экономика. 2009. № 2. С. 119.
- 7 См.: Кудров В. Указ. соч. С. 120.



objective necessity of the purposeful development of the vertical integration benefits aimed to further integration of demand and stimulation of the competitive production manufacture. In the author's view, only this strategy can bring serious social and economic results and lead to the economic growth.

Key words: vertical integration, vertically integrated corporations, law of vertical integration, economic growth, economic development.

Обеспечение экономического роста – проблема многогранная, особенно когда речь идет о стране, старающейся выйти из длительного периода кризисных явлений. При этом необходимо обеспечить устойчивый рост в средне- и долгосрочной перспективе, а потому важно исключить принятие решений, которые приводят к краткосрочным эффектам. Рост должен сопровождаться инновационными структурными сдвигами с учетом социальных приоритетов.

Наблюдаемый до 2009 г. рост ВВП не был результатом собственно системных трансформаций. Он порожден главным образом внешнеэкономической конъюнктурой (за счет высоких цен



на энергоносители) и господством сырьевого капитала, поэтому полученные количественные результаты не могут считаться достаточными и устойчивыми¹.

Отсутствие положительных сдвигов в улучшении качества экономического развития и роста в России свидетельствует о неэффективности избранного механизма преобразований и о необходимости создания новой модели развития. При этом концепция государственного регулирования качества экономического развития и роста России должна учитывать как национальные особенности и интересы, так и тенденции мировой экономики.

Провозглашенная руководством страны стратегия-2020 ориентирована на инновационный прорыв. Главные ориентиры развития до 2020 г. – построение общества, которое предоставляет высокие стандарты жизни, равные возможности для реализации талантов и умений людей. Это развитие экономики инновационного типа, которое предполагает радикальное повышение эффективности.

К сожалению, сложившееся в России предпринимательское сословие не достигло должной научно-инновационной культуры и не считает задачу вложения денежных ресурсов в НИОКР своей важной функцией. Из общей суммы внутренних затрат в эту сферу в России в последние годы, включая и 2008 г., львиная их доля (75%) финансировалась за счет средств федерального бюджета. Кроме того, надо учесть, что по масштабу ежегодных вложений в науку наша страна отстает от высокоразвитых стран. Например, США ежегодно вкладывают в НИОКР свыше 280 млрд долл., страны ЕС – около 190 млрд долл., Япония – более 100, Китай – 60, Германия – 54, Россия же – 6 млрд долл., хотя ныне поддерживает тенденцию к росту. В сумме затрат на НИОКР на долю корпораций в США приходится 70%, в ЕС – 56, в Японии – 72%². Произошедший экономический кризис наглядно показал, что возлагать надежды на сырьевой сектор – направление тупиковое, не имеющее перспектив.

В настоящее время основная проблема, мешающая становлению условий инновационного хозяйствования, заключается, прежде всего, в слабости политики государства по поддержке промышленного воспроизводства. Сектор малых и средних предприятий не в состоянии выйти на позиции, сравнимые с транснациональными корпорациями высокоразвитых стран, и не служит базой для создания устойчивых хозяйственных структур. Проблема эффективного предпринимательства не может быть решена лишь в плоскости предоставления государством больших свобод частному капиталу. Решение видится в создании вертикально интегрированных структур, сопоставимых по концентрации промышленного производства и инвестиций с ведущими ТНК мира.

В связи с поворотом к новому этапу развития ряд ученых и научные коллективы осмысливают

и углубленно исследуют, какой должна быть социально-экономическая политика наступающего периода. В отечественной экономической науке уже имеются разработки, фундаментальные в теоретическом отношении и актуальные в практическом, которые могут и должны быть востребованы. Исходя из требований времени, особый научный и практический интерес представляют фундаментальные труды С. Губанова³. Собственно, они сводятся к аргументации в пользу следующей формулы: *неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция*. Как представляется, именно она является формулой преодоления системной и стадийной отсталости, конкретизирует направление современного развития России в целях достижения экономического роста. Солидаризируясь с этим ученым, мы считаем, что для выбора пути развития надо исходить из опыта своей страны и передовых экономических тенденций, сложившихся за последние 50–80 лет в развитых странах мира. Справедливым и обоснованным является его тезис, что судьба нашей страны определилась на рубеже 1960-х гг., когда произошел перелом экономического развития, но противоположно направленный, по сравнению с развитыми державами.

Действительно, СССР принялся тогда за замену прежней планово-целевой функции деятельности своих предприятий, сфокусированной на росте производительности труда, снижении себестоимости, удовлетворении общественных потребностей и увеличении фонда капитальных вложений. Взамен прежней линии был взят курс на усиление хозяйственной обособленности производственных звеньев и максимизацию прибыли. И, как правильно отмечает С. Губанов, помимо неоправданного и недопустимого сужения целевой функции (прибыль уже национального дохода) принятая хозяйственная политика не проводила никакого различия между краткосрочной и долгосрочной прибылью, а главное – между извлечением прибыли из промежуточного производства (сырьевого и добывающего) и из конечного, выпускающего продукцию конечного потребления с высокой добавленной стоимостью.

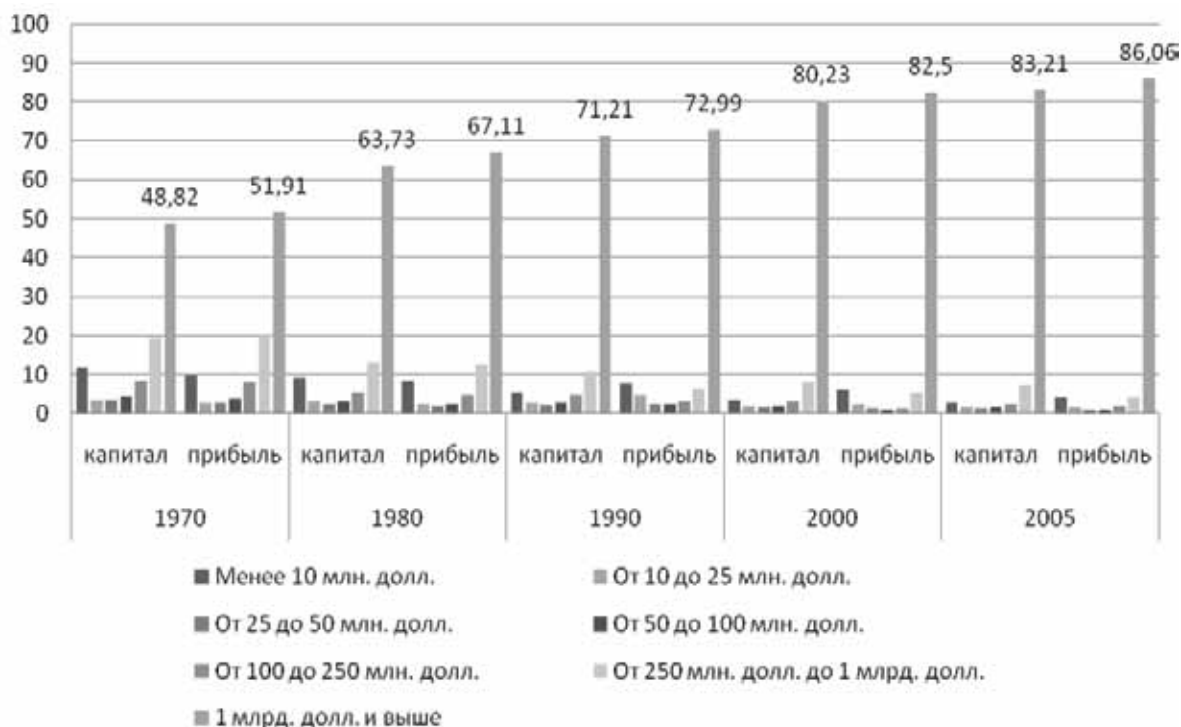
Решение задач достижения экономического роста в стране в соответствии с формулой, предложенной С. Губановым, требует осуществления общегосударственной программы вертикальной интеграции национального хозяйства. Основой для этого должны стать созданные государственные корпорации, состав которых следует дополнить технологически сопряженными, рационально специализированными производствами средств производства.

В пореформенные годы в нашей стране широко распространилось заблуждение относительно малых предприятий, доля которых преобладает, якобы, и в ВВП (50% и более), и в инновациях, и вообще. Роль и значение малых предприятий, разумеется, не стоит преуменьшать. Но все три



сегмента – малые и средние предприятия, крупные корпорации – взаимосвязаны. Поэтому, на наш взгляд, не стоит призывать к развитию малых предприятий без развития крупных корпораций, от работы и производительности которых напрямую зависят два других сегмента – малый и средний.

Если обратиться к группировке корпораций США по концентрации капитала и прибыли, то обращает на себя внимание, что в период 1970–2005 гг. неуклонно и систематически укреплялись доминирующие позиции крупнейших, вертикально интегрированных структур с капиталом более 1 млрд долл. (рисунок).



Группировка корпораций США по концентрации капитала и прибыли (1970–2005 гг.), %⁴

В 1970 г. крупные вертикально интегрированные корпорации обладали 48,8% совокупного капитала и 51,9% – прибыли; в 2005 г. их доля поднялась, соответственно, до 83,2 и 86% (см. рисунок). Сопоставима также их доля в экспорте, накоплениях, НИР и НИОКР, инновациях. Короче говоря, в США господствует экономика вертикальной интеграции, а не малых предприятий. В пореформенной России возобладала экономика дезинтеграции и децентрализации.

Именно крупные вертикально интегрированные корпорации, охватывающие все звенья воспроизводственного цикла и способные результативно решать задачи устойчивого финансирования НИОКР, проектирования, освоения, массового серийного производства, реализации и послепроизводственного обслуживания продукции нового поколения, играют возрастающую роль в обеспечении экономического роста развитых стран. При существовании крупных многоотраслевых корпораций возможно использование преимуществ не только общественного разделения труда, но и сочетание форм хозяйствования для увеличения масштабов производства, удовлетворения потребностей общего рынка, а также расширение

экспорта и повышение конкурентоспособности.

Разумеется, вертикально интегрированные корпорации обладают не только преимуществами: как всякое сложное институциональное образование они способны порождать в процессе своего функционирования и побочные негативные эффекты. Наибольшие опасения в этой связи вызывает традиционный и вполне вероятный крен интегрированных корпоративных структур в сторону ограничения конкуренции и усиления монополистических тенденций. В это же время крупные вертикально интегрированные корпорации за счет режима регулируемой рентабельности в промежуточных звеньях позволяют снижать трансакционные издержки по всей технологической цепочке и, следовательно, повышать эффективность производства конечной инновационной продукции.

Исследования интеграционных процессов в российской промышленности показывают, что выход из стадии кризиса – оживление экономики – начинается с отраслей, производящих товары инвестиционного назначения – оборудования, строительных материалов и т.д. Рациональность интеграции ряда самостоятельных производств



в данных отраслях в единое целое обусловлена единством стратегических целей малых и крупных предприятий. С этой точки зрения обмен в рамках интегрированной структуры является промежуточным моментом на пути к конечной продукции. Скоординированная в рамках интегрированной структуры серия обменов по качеству и стоимостным пропорциям отличается от аналогичной серии обменов, совершаемых обособленными предприятиями. Крупные предприятия, представляющие главные производства и аккумулирующие значительные производственные мощности, в вертикальной интеграции занимают крайние элементы структуры, становясь ее ведущими элементами, выступая конъюнкту-

рообразующей силой для мелкого и среднего производства, обеспечивая им загрузку производственных мощностей. Подобная интеграция приводит к созданию системы, которая генерирует производственные заказы для более мелких производителей, при этом собственник мелкого или среднего предприятия приобретает определенную степень уверенности в своем будущем и возможность раскрыть свой предпринимательский и инновационно-инвестиционный потенциал в настоящем, влияя на устойчивость и перспективы объединения в целом. Значительную роль играют интеграционные взаимодействия предприятий, причем не только вертикальной формы, в российской промышленности (таблица).

Показатели интеграционного взаимодействия предприятий некоторых отраслей промышленности

| Отрасли промышленности | Виды интеграции: | Кол-во интегрированных компаний | Общий капитал компаний, млн. руб. | Удельный вес на российском рынке, % |
|---|------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| Химическая и нефтехимическая промышленность | вертикальная, горизонтальная | 28 | 292814 | 50 |
| Черная металлургия | конгломератная | 26 | 228 972 | 70 |
| Цветная металлургия | вертикальная | 24 | 261224 | 70 |
| Топливная промышленность | вертикальная | 6 | 733027 | 70 |
| Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность | вертикальная, горизонтальная | 10 | 126 283 | 40 |
| Машиностроение и металлообработка | горизонтальная, вертикальная | 27 | 862 178 | 80 |
| Пищевая промышленность | горизонтальная, вертикальная | 7 | 195 518 | 30 |

Примечания: таблица сост. А.В. Шатских (см.: Шатских А.В. Совершенствование взаимодействия малых предприятий и крупных корпоративных структур в российской экономике: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Шатских Алексей Вячеславович; ННОУ «Московский гуманитарный университет». Науч. рук.: В.Г. Ярмольчук. М., 2007).

Тем не менее, несмотря на эффективность интеграционных процессов в российской экономике, потенциал вертикальной интеграции на базе существующих производственных фондов в нашей стране реализован не в полном объеме.

В литературе не раз рассматривалась сущность закона вертикальной интеграции, описывались и разбирались характеристические признаки вертикально интегрированных корпораций⁵. Представляется целесообразным коротко суммировать и контрастнее оттенить содержательную специфику столь важного феномена нашего времени.

Во-первых, вертикальная интеграция означает органическое объединение добывающих и обрабатывающих производств, научно-технологических и инжиниринговых центров, фирменных сетей оптовой и розничной торговли. В корпорации интегрируются предприятия по выпуску средств производства и по выпуску предметов конечного потребления; интегрирует их общекорпоративная

собственность, как правило, в большей или меньшей мере смешанная с государственной. Данное свойство вертикальной интеграции находится в соответствии с принципом единой межотраслевой технологической цепочки производства, основы которого были заложены еще К. Марксом, когда он говорил о *замене кооперации отдельных машин органически единой системой машин*⁶.

Во-вторых, закон вертикальной интеграции исключает возможность извлечения прибыли из промежуточного производства и инфраструктурных монополий, причем данный процесс происходит организационно-экономическим образом, за счет корпоративной формы производственной организации. Будучи межотраслевой по природе, корпорация соединяет воедино технологически смежные отраслевые комплексы, выстраивает единые технологические цепочки, в которых органически объединены добывающие и обрабатывающие звенья промышленности, а продукция не



покидает цикла производства, пока не превратится из промежуточной в конечную, полностью пригодную для конечного потребления.

Вертикальная интеграция, в-третьих, трансформирует экономический регулятор ценообразования, накопления, окупаемости и эффективности капитальных вложений, потому что замещает частную норму прибыли общекорпоративной. Внутри межотраслевой корпорации снимается поэтому проблема разной выгодности между добывающими и обрабатывающими звеньями, между промежуточными и конечными производственными комплексами.

В-четвертых, рационально и без инфляции, неценовым способом решается проблема распределения эффекта, обеспечиваемого вложениями в новые средства производства, технологии, инновационно-технологические продукты и процессы. Как известно, в многоотраслевом народном хозяйстве эффект создается в одном звене, а реализуется и извлекается в другом, технологически смежном. Будучи по экономической сути потребительной стоимостью, эффект новой техники всегда выявляется лишь в процессе и по месту ее применения. Если оба звена интегрированы в единой цепочке, в единой корпорации, то эффект становится общекорпоративным и распределяется централизованно, в виде внутрикорпоративного распределения капиталовложений, прибыли, заработной платы: тогда исчезает ситуация какого-либо дефежа. Если же оба звена обособлены, то проблема разделения эффекта капиталовложений становится камнем преткновения. Тогда включается механизм цены и дифференциального ценообразования вместо интегрального: создатель эффекта получает свою долю от эксплуатанта через более высокую цену.

В-пятых, межотраслевая корпорация представляет собой комплекс инновационно ориентированных цепочек добавленной стоимости, нацеленных на увеличение мультипликатора добавленной стоимости. Отсюда возникает заинтересованность в освоении продукции с более высокой долей добавленной стоимости и меньшими издержками. Причем, цепочки добавленной стоимости, организуемые в рамках межотраслевой корпорации, являются воспроизводственными и объединяют собственно производство, распределение и товарно-денежное обращение выпускаемой продукции. Соответственно, вертикально интегрированная корпорация обладает своей сбытовой инфраструктурой и общенациональной фирменной торговой сетью.

В-шестых, для вертикально интегрированной структуры характерно поддержание отношений как прямой (формальной), так и косвенной (неформальной) экономической зависимости ключевых поставщиков. Так, не обязательно прямое включение того или иного сырьевого предприятия в формальную структуру корпорации, чтобы оно работало на общий конечный результат. Если

поставки для нужд корпорации охватывают 2/3 объема выпуска и гарантируют 2/3 сбыта, оно может быть формально самостоятельным. Пример – взаимоотношения алюминиевой *Alcoa* и самолетостроительной *Boeing*: экономическая зависимость *Alcoa* по сбыту авиационных узлов и компонентов высоких переделов гарантирует долгосрочное взаимодействие двух сторон, которое оформлено соответствующей договорной базой. Причем, в случае необходимости у *Boeing* всегда есть возможность прямого поглощения *Alcoa* и включения ее в свой состав на правах внутренней единицы.

В-седьмых, главным источником накопления для корпорации служит не повышение цен, а сокращение издержек и стоимости, увеличение товарного выпуска. Суммарная экономия издержек выступает центральной «инвестиционной составляющей», в отличие от пореформенной экономики России, где за «инвестиционную составляющую» принимается рост цен и тарифов, т. е. инфляция, а не снижение стоимости продукции.

В-восьмых, для вертикально интегрированной структуры характерна целевая продуктовая специализация. Она выпускает продукцию технологического качества, наукоемкую, способную удовлетворять как промежуточный, так и конечный спрос.

В-девятых, вертикальная интеграция подразумевает гибкую организационную структуру, подвижную во времени и пространстве. Корпорация оперативно избавляется от устаревших звеньев, создает или присоединяет новые по мере своего развития.

В-десятых, особенностью вертикальной интеграции является концентрация базовой науки в составе корпораций и в университетах. У нас ныне противоположная ситуация: университеты во многом утратили научную базу и сократили научно-исследовательские работы. Отдельное предприятие, вне корпорации, вне вертикальной интеграции содержать науку не в состоянии, а для вертикально интегрированной корпорации наука становится внутренним фактором.

Описанные признаки воспроизводственной системы корпоративного типа, выстроенной в соответствии с требованиями закона вертикальной интеграции, уже сами по себе показывают, на что следует нацелить политику развития нашей страны для достижения экономического роста. Таким образом, понятно, чем отличается отсталая пореформенная Россия от развитых держав. Причина состоит вовсе не в географических или природно-климатических особенностях, как полагают некоторые авторы. Россия отличается от США, равно как от Германии, Франции, Великобритании и прочих развитых стран отсутствием только одного, но зато ключевого слагаемого – экономики межотраслевых корпораций.

Как представляется В. Наймушину⁷, и в этом мы полностью с ним согласны, механизм функ-



ционирования вертикально интегрированных корпораций, основанный на рациональном сочетании возможностей корпоративного стратегического планирования, рыночного саморегулирования и партнерского взаимодействия с государством, имеет особое значение для нашей страны. Во-первых, не оправдала себя тактика выживания поодиночке, которая привела в ряде случаев к распаду крупных научно-производственных объединений, имеющих стратегическое значение для страны, а во-вторых, развитие вертикально интегрированных структур обеспечивает эффективное взаимодействие страны с внешней средой, начиная с рынков государств ближнего зарубежья и заканчивая интеграцией в мировой рынок.

К сожалению, требования закона вертикальной интеграции до сих пор не осознаны у нас в должной мере, и как явствует из концепции долгосрочного, до 2020 г., развития, правительство все еще не рассчитывает на эффект вертикальной интеграции. Однако без неё, на наш взгляд, невозможен заявленный в концепции переход от сырьевого роста к инновационному типу развития. Намеченные цели просто недостижимы при сохранении нынешней экономической системы, базисные основы которой – олигархическая собственность; господство сырьевого капитала над технологическим и инновационным; внутренний разрыв единых технологических цепочек по переделам, из-за чего обрабатывающие переделы остаются без сырья, ресурсов и полуфабрикатов, вывозимых за рубеж; извлечение максимальной прибыли из промежуточного производства, отчего обрабатывающая индустрия не только не конкурентоспособна, но и просто неработоспособна; низкое, безресурсное, не инновационное по составу накопление и т.д.

Необходимо как можно быстрее внести существенные коррективы в данную концепцию, наметить на ближайшую перспективу несколько приоритетных направлений развития. Как представляется, в сложившихся условиях устойчивый рост экономики возможен только на основе концентрации ресурсов по следующим ведущим направлениям экономического развития России: транспортное машиностроение (авиация, судостроение, железнодорожный и городской транспорт); электронная промышленность, материаловедение; космическая отрасль; атомная промышленность; биотехнологии и фармацевтика; энергетика и технологии экономии ресурсов и экологической защиты. На этих направлениях следует создавать государственно-корпоративные структуры, организованные по принципу вертикальной интеграции и способные синтезировать работу фундаментальной науки, прикладные НИР и ОКР, вводя эти результаты в производство национальной продуктовой базы.

Примечания

- 1 См.: Кучуков Р. Модернизация экономики: проблемы, задачи / Р. Кучуков // Экономист. 2010. № 2. С. 26–29.
- 2 См.: Кучуков Р. Указ. соч.
- 3 См.: Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. 2008. № 9. С. 3–27; Губанов С. К политике неоиндустриализации России / С. Губанов // Экономист. 2009. № 9. С. 3–20.
- 4 Сост. по: Губанов С. Неоиндустриализация...
- 5 См.: Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности / С.Б. Авдашева. М., 2000; Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности / А.Я. Бутыркин. М., 2003; Вороновицкий М.М. Вертикальная интеграция поставщика и потребителя на рынках товаров и капитала при перекрестном владении собственностью / М.М. Вороновицкий // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35, № 1. С. 28–42; Грандберг З. Неоиндустриальная парадигма и закон вертикальной интеграции / З. Грандберг // Экономист. 2009. № 1. С. 38–52; Губанов С. Вертикальная интеграция: новые подходы в развитых странах / С. Губанов // Экономист. 2002. № 2. С. 25–35. Крюков В.А. Российские вертикально-интегрированные компании и межрегиональное перераспределение финансовых ресурсов / В.А. Крюков // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 101–110; Матыцын А.К. Вертикальная интеграция: теория и практика / А.К. Матыцын. М., 2002; Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2 т. / Ж. Тироль. СПб., 2000; Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О.И. Уильямсон // Теория фирмы. СПб., 1999. С. 33–53; Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: в 2 т. / Д. Хэй, Д. Моррис. СПб., 1999.
- 6 См.: Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. Т. 23. С. 390.
- 7 См.: Наймушин В. «Постиндустриальные» иллюзии или системная «неоиндустриализация»: выбор современной России / В. Наймушин // Экономист. 2009. № 4. С. 47–52.

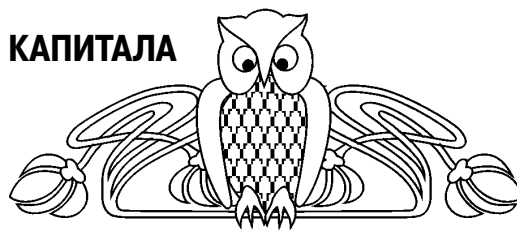


УДК 330.88

АКТУАЛЬНОСТЬ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О.А. Шлякова

Саратовский государственный университет
E-mail: engovatova@list.ru



В современном мире человек играет ведущую роль в создании ценностей. Актуальность приобретает теория человеческого капитала, которая на сегодняшний день трансформировалась: теперь учёные сосредоточили своё внимание на проблеме измерения человеческого капитала. Также в статье анализируется состояние человеческого капитала в России.

Ключевые слова: гуманизация, теория человеческого капитала, человеческий капитал, подходы к измерению человеческого капитала.

Urgency of the Human Capital Theory in Modern Russia

O.A. Shlyakova

The article touches upon the situation when the human plays the leading role in creating modern values. The urgency of the human capital theory, which is being transformed today, is mentioned here. Today scholars are studying the problem of the human capital measurement. The article also analyzes a status of the human capital in Russia.

Key words: humanization, human capital theory, human capital, approaches to the human capital measurement.

Существующие теории пока еще не дают целостного представления о роли человека в современной экономике. В свете данных положений необходимо выяснить актуальность проблемы гуманизации экономики и соответствующих отношений, чтобы стало ясно, насколько разумно ее исследовать, разрабатывая теоретические выводы и умозаключения. Гуманистическое содержание экономической теории должно базироваться на реальном «очеловечивании» самой экономики как объективной реальности.

Содержит ли современная экономическая действительность императив ее гуманизации, или «очеловечивания»? В современном мире, человек все более становится «критическим фактором» современного воспроизводственного процесса. Под «критическим фактором» воспроизводства следует понимать такой, который играет ведущую роль в создании ценностей, причем с точки зрения не столько количества, сколько качества. Таким фактором сегодня является человек, проявляющий свои знания, навыки, умения и способности в форме определенной ценности, называемой *человеческим капиталом*.

Методологической основой признания решающей роли человека в экономике является теория человеческого капитала, которая получила широкое распространение в США, а затем и во всем мире с начала 60-х гг. XX в. Повышение интереса

к теме человеческого капитала было обусловлено признанием высокой его отдачи, о чем свидетельствовали впечатляющие успехи советской науки и техники в послевоенные десятилетия, динамичный прогресс новых индустриальных стран и, наконец, развитие самих США. Стало очевидно: зависимость экономического роста от состояния образования (различных его видов и уровней) носит не конъюнктурный, а устойчивый характер. Теория человеческого капитала рассматривает образование и квалификацию как основу экономического роста и признает за их обладателями право на получение адекватных доходов.

Возникновение теории человеческого капитала на фоне научно-технической революции и усиления значимости «человеческого фактора» было подготовлено предшествующим развитием экономической теории как в методологическом, так и в расчетно-аналитическом аспектах. Простая мысль о вложениях в человека и об их отдаче, в том числе, в некоторых вариациях (концепции «органического капитала», «экономии человека», «хозяйственной стоимости человека» и т.п.) неоднократно высказывалась как на Западе, так и у нас еще до ее оформления в теорию человеческого капитала. Однако именно с именем Г. Беккера связывают разработку микроэкономического основания теории человеческого капитала: расходы на получение навыков, знаний и умений человека (через образование, внутрикорпоративное обучение и т.п.) должны приносить со временем ощутимую прибыль и самому работнику, и его работодателю¹.

Человеческий капитал представляет собой самую большую ценность компании, поскольку включает запас знаний, образование, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, мотивацию, культурный уровень, которые используются индивидом (или организацией) для получения дохода.

Человеческий капитал обладает всей совокупностью признаков капитала – способностью к самовозрастанию, инвестиционной природой, включенностью в отношения рыночного обмена. Однако при этом ему присущи специфические черты: во-первых, его невозможно отделить от конкретного человека и передать другому собственнику. Он может обесцениваться, истощаться (деградировать) в связи с физической изношенностью человека или в результате морального



устаревания знаний и навыков (из этого вытекает особая значимость систем образования и профессиональной подготовки). Во-вторых, по сравнению с физическим капиталом у человеческого капитала значительно более продолжительные сроки окупаемости. Период получения общего и специального образования занимает, как минимум 10–15 лет: лишь затем вложения в человеческий капитал начинают приносить отдачу, возрастающую по мере приобретения производственного опыта. В-третьих, существенными особенностями обладает и сам процесс накопления человеческого капитала: равные объемы инвестиций могут иметь различные результаты, ибо на них влияют природные задатки, мотивация, личные трудовые усилия работников.

Ядром теории человеческого капитала признаётся инвестиционная трактовка затрат на качественное использование человеческого потенциала (развитие способностей и формирование потребностей населения), а также вклада этих инвестиций в экономический рост. Инвестиции в человеческий капитал, подобно любым другим предполагают, что человек жертвует чем-то меньшим сегодня ради получения чего-то большего завтра. Но поступать так он станет только в том случае, если рассчитывает, что его затраты окупятся и вернутся с отдачей. В этом смысле вложения в человека представляют собой одну из форм распределения ресурсов во времени, когда настоящие блага в той или иной пропорции «обмениваются» на будущие.

К инвестициям, формирующим и увеличивающим человеческий капитал, относят: расходы на общее и специальное образование, производственную подготовку, охрану здоровья, обеспечение географической мобильности, поиск информации, а также проведение научных исследований в области труда (его организации, условий и оплаты), рождение и воспитание детей. Образование и подготовка на производстве увеличивают объем человеческого капитала, охрана здоровья продлевает срок его «службы», миграция и поиск информации на рынке труда способствуют повышению цен на его услуги, рождение и воспитание детей воспроизводят его в следующем поколении. К примеру, последние расчеты экспертов Всемирного банка включают в человеческий капитал значительную часть потребительских расходов – текущие затраты семей на питание, одежду, жилище, образование, здравоохранение, культуру, а также расходы государства на эти цели. Однако в более узком, практическом смысле инвестиции в человеческий капитал – это затраты на образование и производственную подготовку, поскольку именно они представляют собой специализированный вид деятельности по формированию знаний, навыков и умений.

Известно, что при квалифицированном менеджменте максимальная сумма прибыли от инвестиций в человеческий капитал почти втрое

превышает прибыль от инвестиций в технику. Исследование зависимости производительности труда от образования показало: при 10%-ном повышении уровня образования производительность возрастает на 8,6%. При таком же увеличении акционерного капитала производительность увеличивается на 3–4%².

И здесь, рассматривая эволюцию взглядов на роль человека в экономике, необходимо отметить, что в настоящее время уже не ведётся никаких дискуссий о том, что вклад человеческого капитала в экономический рост страны происходит за счёт более высокой производительности квалифицированных и образованных работников. Но тут возникают новые вопросы: от чего зависит продуктивность человеческого капитала? Каковы эффективные стратегии, направления и механизмы его накопления? Есть ли катализаторы, способные увеличить индивидуальную и социальную отдачу от человеческого капитала? Ответ на эти вопросы не дают основоположники теории человеческого капитала. И развитие данной теории осуществляется за счёт увеличения подходов к содержанию понятия «человеческий капитал», а затем к способам измерения и оценки запасов человеческого капитала, его отдачи, эффективности использования, вклада в экономический рост. Между тем расстановка акцентов в определении человеческого капитала выводит на различные подходы к его измерению. Основное различие состоит в том, делается ли упор на сам факт обладания этим особым видом нематериального богатства, на процесс его приобретения и затраты, сопряженные с этим процессом, или на отдачу, выгоды, результат его функционирования³.

Несмотря на то, что понятие «человеческий капитал» введено экономистами Чикагской школы в 70-х гг. XX столетия, именно в современных макроэкономических прогнозах этот фактор стал ключевым. На макроуровне могут улавливаться экстернальные эффекты – когда оценивается зависимость уровней или темпов роста ВВП в различных странах от количественных и качественных характеристик накопленного ими человеческого капитала.

По данным Программы развития ООН (ПРООН), сегодня на планете физический капитал, или накопленные материальные блага, составляет лишь 16% общего достояния; природные богатства – 20%; человеческий капитал, или накопленные вложения в человека, – 64%. Во многих развитых странах доля человеческого капитала достигает 80%⁴. В России пока все по-иному: 72% – сырьевой фактор и только 14% – человеческий капитал. По качеству человеческого капитала наша страна занимает 57-е место в мире: впереди России прибалтийские страны, позади – все страны СНГ. 17 лет назад по качеству человеческого капитала Россия находилась на 23-м месте⁵.

Такие подсчёты зачастую связаны с методологией: каждый исследователь упускает из виду



те или иные важные аспекты, что ведет к искажениям результатов. Наибольшие несоответствия характерны для трансформационных экономик, включая Россию, менее противоречивы данные для стран с развитым конкурентным рынком труда. Методологические тупики и исчерпание

возможностей стоимостных расчетов величины запасов человеческого капитала на основе имеющейся теории ведут к изменению ракурса исследований: от прямого измерения объемов человеческого капитала к выявлению трендов и соотношений (таблица).

Подходы к измерению человеческого капитала

| Подход | Основа подсчёта | Недостатки |
|--|--|---|
| Суммирование осуществленных в прошлом усилий, направленных на его формирование (Кендрик, Богачев, Бреслав и др., Jorgenson & Fraumeni, Brown & Lauder) | Натуральные показатели или стоимостная оценка инвестиций в человека | Трудность учета неявных и непрямых затрат Неочевидна во многих случаях зависимость между затратами и результатом |
| Измерение результата прошлых накопленных – оценка через отдачу, которую приносит человеческий капитал (Петти, Фар, Туроу, Le et al., Тамбовцев, Хендрикс) | Денежные и неденежные выгоды (доходы) | Лимитирован учетом только денежной отдачи, а потому скорее преуменьшает реальный запас человеческого капитала |
| Прямая оценка параметров населения, которые могут быть отнесены к человеческому капиталу (оценки Бэрроу, О. Коэна, М. Де Сото и др., Маллигана, Сала-и-Мартина) | Экономические показатели выступают как одна из разновидностей социальных индикаторов | Лимитирован техническими и методологическими трудностями, связанными с обоснованием круга подлежащих учету параметров, разработкой технологии их оценки и приведением разноплановых индикаторов к единой основе |
| Подход Всемирного Банка: оценка масштабов и доли части общественного богатства, непосредственно воплощенной в человеке, точнее – в населении национальных государств (Dixon & Hamilton). | Экономические показатели выступают как одна из разновидностей социальных индикаторов | Рассматривают «человеческие ресурсы» как ценность простого труда, человеческого и социального капитала |

Примечание: сост. по: *Соболева И.В.* Парадоксы измерения человеческого капитала. М., 2009.

Степень расхождения оценок, получаемых на основе различных подходов к измерению человеческого капитала, сильно различается по регионам мира.

В рамках современной теории человеческого капитала выделяются общий и специфический человеческий капитал. Общие знания и навыки представляют ценность безотносительно к тому, когда и где они были получены, так как могут находить применение во многих сферах, независимо от их географического расположения (например, умение пользоваться персональным компьютером). Специфические знания и навыки могут использоваться только там, где были получены, так что при переходе на другое место работы они утрачивают какую-либо ценность (например, умение работать на уникальном станке, который есть только в данной фирме). Естественно, что большинство знаний и навыков, имеющих у людей, не являются ни полностью общими, ни полностью специфическими. Тем не менее нетрудно убедиться, что подготовка в рамках системы формального образования ориентирована на производство преимущественно общего, тогда как подготовка непосредственно на рабочих местах – преимущественно специфического человеческого капитала.

Согласно теории человеческого капитала его ценность напрямую зависит от уровня образования.

В соответствии с международными тестами, качество начального образования в России можно считать если не высоким, то вполне удовлетворительным⁶. В частности, знания учащихся 4-х классов так оцениваются: грамотность – 1 место; математические знания – 10-е место; естественно-научные знания – 11-е место. По качеству обучения в начальных школах Россия превосходит страны с сопоставимым уровнем душевого ВВП.

А что касается качества среднего образования в России, то оно даже не удовлетворительное, а скорее плохое. Знания учащихся 8-х классов: математическая грамотность – 14-е место; естественно-научная грамотность – 21-е место. Знания учащихся 10-х классов: грамотность – 39-е место; математическая грамотность – 34-е место; естественно-научная грамотность – 35-е место; компетентность в решении проблем – 28-е место среди 40 обследованных стран⁷.

Что касается оценки высшего образования, то Россия не участвует в международных программах тестирования студентов или выпускников вузов. Однако по имеющимся косвенным данным в пореформенный период российская система высшего образования испытала резкую деформацию академических стандартов обучения.

Изменение сложившейся тенденции возможно за счёт повышения стоимости образования – не



за счет увеличения платы за обучение, а за счет резкого сокращения возможностей совмещения учебы с работой, т.е. превращения потерянных заработков в реальный элемент издержек. Это могло бы, с одной стороны, сбить искусственный спрос на высшее образование, когда молодые люди поступают в вузы исключительно ради получения дипломов, а с другой предотвратить дальнейшую деформацию академических стандартов обучения. Очевидно, что добиться этого невозможно без ужесточения критериев приема, а также активного отсева плохо успевающих студентов. Однако такие шаги вступают в противоречие с экономическими интересами большинства вузов, поскольку их финансовое положение напрямую зависит от количества привлеченных ими студентов. Более того, поскольку под действием демографических факторов численность молодежи студенческого возраста уже в настоящее время будет сокращаться, следует ожидать неизбежного обострения конкуренции между вузами за привлечение и удержание потенциальных студентов, а значит дальнейшего ослабления критериев отбора и еще большей деформации стандартов обучения. Вместе с тем поведение значительной части студентов, относящихся к учебе как к чистой формальности, также вполне объяснимо: зачем тратить время и усилия на приобретение знаний, которые заведомо не пригодятся в дальнейшей жизни? Как следствие, выход на рынок труда до окончания учебы оказывается осмысленной и весьма эффективной стратегией для студента, который не стремится получать знания в полном объеме. При этом разрыв между потенциальной и фактической производительностью, между ускоренным накоплением человеческого капитала и его неэффективным использованием, между количественными и качественными характеристиками получаемого образования будет не сокращаться, а увеличиваться. Из-за постепенной девальвации вузовских дипломов работникам с высшим образованием придется во все больших масштабах перемещаться на рабочие места, кото-

рые не требуют высокого образования, т.е. на лицо снижение экономической ценности образования, что идет вразрез с постулатами теории человеческого капитала.

В середине 70-х гг. прошлого века специальные тесты, отслеживающие степень развития базовых навыков, необходимых для того, чтобы ориентироваться в современном обществе, потенциал обучаемости, адаптируемости к изменениям, были разработаны для взрослого населения и применялись в Международном обследовании функциональной грамотности взрослых (International Adult Literacy Test – IALS), однако в России они не применяются.

В развитых странах пик заработков в процессе трудовой карьеры человека обычно приходится на возраст 50–60 лет. Подобная форма профиля заработков объясняется тем, что именно в этом возрасте отдача от инвестиций в общий и специфический человеческий капитал, производимый непосредственно на рабочих местах, достигает своего максимума. В России заработная плата работников монотонно повышается вплоть до 27 лет. По данным за 2005 г., к 27-летнему возрасту работника она достигала величины 9,3 тыс. руб. По расчетам на протяжении трех последующих десятилетий она меняется незначительно, продолжая колебаться вокруг этой отметки. Отсюда следует, что лишь в самые ранние годы увеличение трудового опыта обеспечивает быстрый рост оплаты; его дальнейшее накопление не приносит сколько-нибудь значительной экономической отдачи. В приведенных расчетах в пенсионных возрастах заработная плата начинает плавно снижаться (примерно до 7 тыс. руб.). Профили заработков для мужчин и для женщин изменяются по сходным траекториям с той только разницей, что у первых он располагается несколько выше, чем у вторых. Вместе с тем нельзя не отметить, что у мужчин постепенное снижение заработков начинается, как ни странно, раньше (в интервале 45–50 лет), чем у женщин (по достижении 60 лет) (рис. 1).

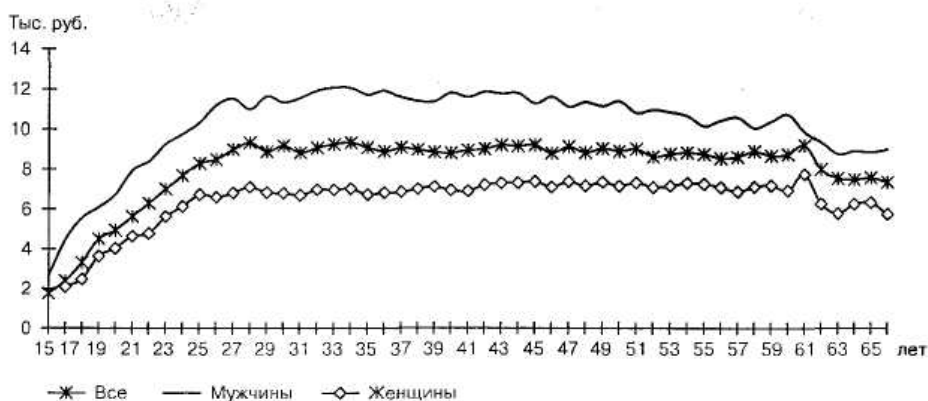


Рис. 1. Возрастные профили заработков, 2005 г., тыс. руб. (работники в возрасте 15–65 лет)⁸



Сторонники теории человеческого капитала призывают включать в него расходы государства на образование, здравоохранение и проведение научных исследований в области труда. Согласно общемировым нормам, расходы на здравоохранение должны составлять от 5% ВВП (минимально допустимый уровень, рекомендуемый Всемирной организацией здравоохранения) до 10% (уровень наиболее благополучных стран); расходы на образование – от 5 до 7%; расходы на науку – от 2 до 4% ВВП⁹.

Россия в начале XXI века затрачивала на здравоохранение около 2,8% ВВП, на образование – около 4% ВВП, на науку – 1,2% ВВП. К этому можно добавить, что доля расходов на образование и здравоохранение в структуре федерального бюджета России втрое ниже среднемирового уровня и вдвое ниже уровня слаборазвитых африканских стран. Если в качестве определяющего фактора эффективности человеческого капитала рассматривать уровень жизни в стране, то в соответствующем рейтинге ООН (2007 г.) Россия занимала 67-е место из 177¹⁰.

Недостаток финансирования, недооценка формирования и сохранения человеческого капитала страны отражаются, в первую очередь, на российской науке. Состояние наукоемкого сектора полнее всего характеризует доля расходов в ВВП на научные разработки и исследования. В США, Японии и Германии эти расходы приближаются к 3%, во Франции и Великобритании держатся на уровне 2–2,5%. Можно привести в пример мировые рекорды финансирования: в Китае оно достигает 4%, а в Индии – 10%. В России эти расходы составляют 1,17% ВВП. Присутствие российских инновационных продуктов на мировых рынках измеряется 0,2–0,3%, тогда как на долю США приходится примерно 40% (разрыв более чем в 100 раз)¹¹.

По официальной статистике численность занятых в сфере исследований и разработок за последние 17 лет сократилась в России почти в 3 раза. Но даже из оставшихся ученых только каждый третий затрачивает более половины своего рабочего времени на научную работу, остальные «мигрируют». Если говорить о внутренней миграции, то основной поток научных кадров устремляется в частное предпринимательство, государственные структуры, бизнес, причем, не только отечественный. К примеру, в 2004 г. мировой гигант Intel приобрел сразу две российские высокотехнологичные компании – московскую «Эльбрус» и новосибирскую «Уни-Про». Объектом покупки в данном случае стали не акции, а именно «мозги» наших специалистов, которые зачислены в штат американской компании, подтвердившей таким образом, что потенциал России в IT-области признается на самом высоком уровне. Что касается внешней миграции, то основными потребителями российских «мозгов» на протяжении почти 20 лет являются США: на

их долю приходится около 30% эмигрировавших специалистов (россияне составляют до 80% математиков и половину физиков-теоретиков). Германия ежегодно принимает 20% российских ученых. В Израиле наши бывшие соотечественники составляют примерно 40% общего числа ученых. Немало российских атомщиков работает в Иране, Китае и Республике Корея.

В отечественной науке ощущается недостаток молодых специалистов: благодаря отлаженной системе грантов и стипендий только за последние 10 лет из Московского физико-технического института уехало почти полторы тысячи человек, что составляет примерно 20% каждого выпуска. Российская наука катастрофическими темпами стареет: если в конце 80-х гг. доля научных работников в возрасте 50–70 лет не превышала 27%, то сейчас она приблизилась к 50%. Средний возраст российских академиков составляет 72,2 года, а докторов наук – 60,8 года¹².

Благодаря развитию Интернета приобретает популярность новая форма утечки «мозгов» и идей. Российским ученым вовсе необязательно переезжать за границу, достаточно отправлять готовую работу по электронной почте и получать за это гонорары. Более того, многие российские НИИ заключили договоры с иностранными предприятиями: по самым скромным подсчетам, контрактами с зарубежными заказчиками связано около 80 тыс. российских специалистов, которые разрабатывают для иностранных корпораций стратегически важные энергетические и технологические программы¹³.

По мнению экспертов, если бы Западная Европа и Америка самостоятельно обучали переехавших к ним на постоянное место жительства студентов и аспирантов, их университеты потратили бы около 1 трлн долл., т.е. сумму, превышающую среднегодовой объем российского ВВП, доход же от привлечения в США одного ученого-гуманитария составлял 230 тыс. долл., обществоведа – 235 тыс. долл., инженера – 253 тыс. долл., врача – 646 тыс. долл. При этом эмигрировавшие специалисты соглашались даже на минимальную зарплату американского лаборанта, 1,5 тыс. долл.¹⁴. И если Россия, теряя интеллектуальный потенциал, терпит громадные убытки, занимая менее 1% мирового рынка наукоемких технологий, то страны, принимающие российских ученых, выходят на первые места по своему научно-техническому потенциалу. По подсчетам информационно-аналитического агентства «МирК», наши эмигранты обеспечивают для промышленности США появление около 25% технологических новинок, что приравнивается к 10% мирового рынка хай-тек¹⁵.

В последующие годы сторонники теории человеческого капитала акцентируют своё внимание на том, что человеческий капитал выступает источником новых идей и инноваций, а также фактором, облегчающим их восприятие и рас-



пространение. Поэтому неслучайно социологи в последнее время в числе стимуляторов интеллектуальной деятельности называют не только высокую заработную плату, доступ к современному оборудованию, условия для профессионального роста и карьеры, но и наличие высококлассной профессиональной среды, международные профессиональные контакты, информационные и коммуникационные возможности, независимость, свободный рабочий график, долгосрочную и стабильную занятость. И именно ориентируясь на эти параметры, возможно в настоящее время формировать и реализовывать человеческий капитал как самим его обладателям, так и при проведении государственной социальной политики.

Обобщая выводы российских ученых, можно заключить, что исследователи человеческого капитала концентрируют свои усилия в основном на интеграции созданных ранее теоретических моделей и полученных опытных данных. Значительная часть исследований также посвящена выработке единого понятийного аппарата и разработке адекватной методологии оценки. Исследование человеческого капитала вошло в фазу консолидации теоретических и опытных данных. С учетом возрастающей актуальности нематериальной составляющей современной мировой экономики исследование человеческого капитала остается одним из наиболее перспективных направлений в экономической науке.

Примечания

- ¹ См.: Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход / Г. Беккер // Избр. тр. по экономической теории / Пер. с англ. М., 2003.
- ² См.: Управление знаниями в инновационной экономике / Под ред. Б.З. Миллера. М., 2009. С. 77.
- ³ Более подробный анализ различных подходов к измерению человеческого капитала (см.: *Соболева И.В.* Парадоксы измерения человеческого капитала: науч. докл. / И.В. Соболева. М., 2009.
- ⁴ См.: *Соболева И.В.* Указ. соч.
- ⁵ См.: *Лесков С.* Русский дракон, или Почему молчит наш главный капитал / С. Лесков // Известия. 2005. 17 марта.
- ⁶ См.: *Капелюшников Р.И.* Записка об отечественном человеческом капитале / Р.И. Капелюшников. М., 2008.
- ⁷ Для оценки использовались показатели функциональной грамотности; наиболее известными из этих обследований, охватывающих широкий круг стран разного уровня развития (в том числе и Россию), являются PISA (Program for International Student Assessment) – программа оценки знаний школьников по трем направлениям – гуманитарные, математические и естественно-научные знания (охватывает школьников в возрасте 15 лет из 56 стран) и TIMMS (Trends in International Mathematics and Science Study) – программа оценки математических и естественно-научных знаний школьников (50 стран-участников).
- ⁸ См.: *Белокодная Л.А., Гимпельсон В.Е., Горбачева Т.Л., Жихарева О.Б. и др.* Формирование заработной платы: взгляд через «призму» профессий / Л.А. Белокодная, В.Е. Гимпельсон, Т.Л. Горбачева, О.Б. Жихарева и др. М., 2007.
- ⁹ См.: *Глазьев С.* Национальные проекты и бюджетная политика / С. Глазьев // Завтра. 2007. 31 января.
- ¹⁰ См.: Управление знаниями в инновационной экономике / Под ред. Б.З. Миллера. М., 2009. С. 84.
- ¹¹ См.: *Ракитов А.И.* Роль высшей школы в создании системы национальной инновационной экономики / А.И. Ракитов. Научные исследования / Под ред. А.И. Ракитова. М., 2004. С. 19.
- ¹² См.: Персональный состав РАН [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ras.ru/members/anniversary.aspx> (дата обращения: 05.03.2010).
- ¹³ См.: Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М., 2009.
- ¹⁴ См.: Экономика, основанная на знаниях: учеб. пособие / Под общ. ред. А.Л. Гапоненко. М., 2006.
- ¹⁵ См.: Управление знаниями в инновационной экономике С. 86.

УПРАВЛЕНИЕ

УДК 336.71

НЕОБХОДИМОСТЬ МОНИТОРИНГА БАНКОВСКИХ РИСКОВ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Е.В. Травкина

Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: Travkina.elena74@mail.ru

Статья посвящена проблемам осуществления мониторинга банковских рисков в условиях современного экономического кризиса. Автором выделяются проблемные моменты реализации мониторинга банковских рисков в настоящее время, а также обоснованы ключевые направления повышения его эффективности. Высказывается мнение о необходимости разработки и внедрение системы комплексного мониторинга банковских рисков. Приводится анализ значимости мониторинга банковских рисков в деятельности коммерческих банков за 2008–2009 гг.

Ключевые слова: риск-менеджмент, банковский риск, мониторинг, банковский кризис, коммерческий банк, Банк России.

Necessity of Bank Risks Monitoring and its Role for the National Economy Development

E.V. Travkina

The article is devoted to the problems of the bank risks monitoring in conditions of the contemporary economic crisis. The author distinguishes the problem issues in the modern bank risks monitoring, she also explains the key direction in increasing its effectiveness. The article shows the necessity of working out and realization of the complex bank risks monitoring system. There is given the analysis of the role of bank risks monitoring in the work of commercial banks during 2008–2009.

Key words: risk-management, bank risk, monitoring, bank crisis, commercial bank, Bank of Russia.

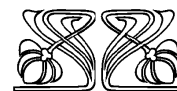
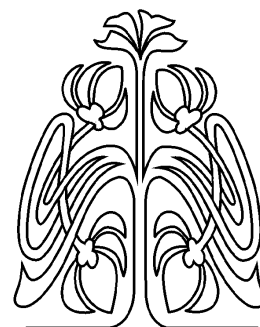
Российский банковский сектор в настоящее время является одним из важнейших секторов экономики, значение которого ничуть не уступает реальному сектору. Основной целью его развития в среднесрочной и долгосрочной перспективе является создание эффективной конкурентоспособной на мировом уровне банковской системы, способной обеспечить высокий уровень инвестиционной активности в экономике, финансовую поддержку инновационной деятельности.

Основными целевыми ориентирами развития банковской системы России в период с 2007 до 2020 г. являются:

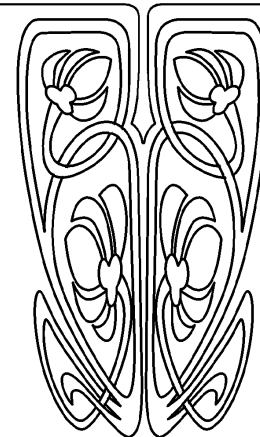
1) повышение уровня банковского кредитования экономики с 40% ВВП до 80–85% ВВП;

2) повышение вклада банковского сектора в финансирование инвестиций в основной капитал с 9,4% до 20–25%, в том числе, благодаря развертыванию деятельности государственных институтов развития и усилению долгосрочной составляющей в банковском кредитовании¹.

Первоочередной задачей современного этапа развития отечественной банковской системы становится внедрение интегрированного подхода к управлению рисками как фактора, определяющего устойчивость кредитной организации. Кризис подверг системы риск-менеджмента банков испытанию на прочность и, как оказалось, они выстраивались в основном для соответствия требований надзорных органов и только немногие банки смогли продемонстрировать их жизнеспособность. Так, на 1 января 2010 г. объем прибыли по результатам



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





деятельности кредитных организаций составил 205 110 млн руб., снизившись с 1 января 2008 г. на 40,38%².

Число коммерческих банков постоянно снижается из-за отсутствия эффективных систем управления банковскими рисками, которые в условиях глобальной рецессии являются жизненно важными для их существования. Только за 2004–2009 гг. Центральным банком РФ отозваны лицензии на осуществление банковской деятельности у 261 кредитной организации, а количество убыточных кредитных организаций увеличилось в 11 раз³.

От результатов деятельности банков зависит развитие экономики страны и социальная атмосфера в обществе. Общеэкономические и банковские кризисы приводят к значительным убыткам, банкротству предприятий и кредитных организаций, обесцениванию или утрате накоплений граждан, возникновению напряженности в общественных отношениях, снижению имиджа банка как социально-экономического института. Особое положение банка в системе хозяйства подтверждается тем, что он оперирует двумя категориями привлеченных средств:

- полученными от акционеров (участников) банка при его создании;
- средствами клиентов, полученными на определенный срок или до востребования.

В связи с этим очень важно обнаружить возникающие в процессе функционирования коммерческого банка финансовые трудности и повышенные банковские риски на самой ранней стадии.

Одной из ключевых проблем российской банковской системы на современном этапе является недостаточное использование прогрессивных мониторинговых технологий банковских рисков, внедрение которых способствует формированию устойчивого банковского сервиса, адекватного потребностям экономической и социальной среды, сложившейся вокруг коммерческих банков. Важным инструментом управления банковскими рисками выступает процесс мониторинга.

Рассматривая сущность мониторинга применительно к банковской системе, необходимо отметить формулировку банковского мониторинга Н.Н. Шульковой⁴. По ее мнению, «банковский мониторинг – это сложная информационная система, включающая наблюдения за состоянием банковской сферы, оценку его результатов и прогнозирование будущего развития банковской системы страны и отдельных коммерческих банков».

Мониторинг отдельного коммерческого банка составляет основу мониторинга региональной банковской системы страны. В свою очередь, мониторинг банковской системы страны в целом складывается из мониторинга, проводимого в региональном аспекте по стране. Таким образом, между уровнями данных видов мониторинга существует цепочка информационного потока, в

результате которого формируется информационная база для проведения банковского мониторинга в целом по банковской системе страны.

Если не включать в данную систему прогнозирование финансового состояния коммерческого банка, то она будет представлять собой контроль, а не мониторинг. Банковский мониторинг включает в себя широкий спектр деятельности по аудиту, оценке, проверке качества исполнения, исследованию норм деятельности основных и вспомогательных подразделений банка с целью предоставления отчетности в вышестоящие органы и оказания содействия в устранении недостатков.

Основываясь на общем толковании мониторинга и учитывая специфику его осуществления в области банковских рисков, его можно охарактеризовать как сложную систему взаимосвязанных элементов, взаимодействие которых обеспечивает непрерывное наблюдение за банковскими рисками, их оценку и воздействие на банковскую систему для принятия своевременных управленческих решений с целью снижения негативного влияния данных рисков.

Организация постоянных мониторинговых наблюдений за банковскими рисками вызвана необходимостью повышения эффективности работы ряда субъектов экономики, а именно: Банка России, Агентства по страхованию вкладов, коммерческих банков, с целью обеспечения стабильности функционирования банковской системы и экономики в целом.

Банковская деятельность в условиях рыночной экономики подвержена значительному числу рисков, которые могут не только ухудшить показатели деятельности банка, но и привести его к банкротству. В настоящий момент ситуация такова, что в связи с финансовым кризисом корреляция различных типов банковских рисков как в масштабе единичного банка, так и в рамках всей банковской системы стала более интенсивной.

В российской практике исторические параллели по проведению и анализу процесса мониторинга банковских рисков провести трудно, однако ориентирами для российской банковской системы в данной ситуации могут послужить события 1998 и 2008 г.

Процессы, характеризовавшие события российской экономики в 1998 г., складывались под влиянием воздействия негативных факторов внутреннего и внешнего характера. Среди внутренних факторов можно выделить: дисбаланс в проведении экономических реформ, слабость структурной и налоговой политики, хронический дефицит государственного бюджета, накопление огромного внешнего и внутреннего государственного долгов, бюджетный кризис, крах финансовых рынков. Внешними факторами явились: международный финансовый кризис, растущее недоверие инвесторов к странам с развивающимися рынками, падение доверия к рублевым инструментам, резкое сокращение притока иностранного капи-



тала, снижение мировых цен на основные статьи российского экспорта.

К середине августа 1998 г. резко ухудшилась ситуация с ликвидностью банковской системы, произошла практически полная остановка рынков межбанковских кредитов и государственных ценных бумаг, оказалась парализованной платежная система, а продолжение политики искусственного поддержания завышенного валютного курса путем проведения валютных интервенций вело к быстрому истощению золотовалютных резервов Банка России.

Кризис 1998 г. в банковском секторе во многом был вызван целым комплексом причин, одними из которых были недостатки в деятельности системы внутреннего контроля в коммерческих банках и незавершенность формирования системы банковского надзора в России. Специализированные подразделения, призванные комплексно заниматься вопросами идентификации, оценки и минимизации банковских рисков, зачастую формально выполняли свои функции. Они не только не смогли в полной мере предвидеть последствия кризиса, но и не смогли помочь организовать деятельность банков в кризисной ситуации, а также минимизировать фондовый, валютный, и риск ликвидности.

События осени 2008 г. в значительной степени отличаются от событий 1998 г. Основными причинами финансово-экономического кризиса в 2008 г. явились: резкое снижение мировых цен на нефть – основной товар российского экспорта; отток капитала с внутреннего финансового рынка; сокращение объемов кредитов, предоставляемых из-за рубежа российским банкам; всё это привело к изменению условий функционирования российской экономики; усугубил положение крах крупнейшего инвестиционного банка США Lehman Brothers и кризис американской системы ипотечного кредитования, следствием чего стало разрушение доверия между банками и сокращение операций на мировом денежном рынке.

В 2008 г. российские коммерческие банки столкнулись с реализацией рисков как накопленных в условиях экономического роста, так и обусловленных развитием мирового финансового кризиса. При этом объем накопленных банковских рисков был в значительной степени обусловлен высокими темпами роста российской экономики, и особенно – банковского сектора в течение ряда последних лет. Среди обострившихся банковских рисков в данный период можно выделить следующие:

1) риск ликвидности, непосредственно вызванный существенно ограниченными возможностями внешнего фондирования и оттоком иностранного капитала, утратой доверия к финансовым посредникам со стороны экономических контрагентов (в результате, существенно сократился объем операций на межбанковском кредитном рынке и произошел значительный от-

ток из банков средств корпоративных и розничных клиентов);

2) кредитный риск, который был вызван развитием негативной ситуации в экономике, в связи с ухудшением финансового положения заемщиков и их способности обслуживать кредиты;

3) рыночный риск возрос в условиях падения фондового рынка;

4) валютный риск – его значимость повысилась на фоне обесценивания рубля.

Реализация банковских рисков, особенно риска ликвидности, носившая внезапный характер и сконцентрированная в коротком временном отрезке, привела к возникновению в банковском секторе критической ситуации. Однако своевременные действия Правительства Российской Федерации и Банка России способствовали преодолению проблем, связанных с реализацией данных банковских рисков. В целях повышения устойчивости банковского сектора, были использованы следующие инструменты:

1) расширение гарантий по депозитам;

2) докапитализация Агентства по страхованию вкладов;

3) страхование операций на денежном рынке;

4) вливание денежных средств Банком России в банковский сектор в форме ломбардных аукционов и беззалоговых кредитов;

5) выделение средств из Фонда национального благосостояния на рефинансирование зарубежных кредитов и поддержку фондового рынка;

6) валютные интервенции Банка России, направленные на смягчение падения курса рубля и, соответственно, предотвращение огромных убытков, которые могли понести банки, домохозяйства и реальный сектор экономики;

7) меры Банка России по усилению мониторинга показателей финансового состояния банков, раннему выявлению и предупреждению проблем в их деятельности, а также контролю за использованием банками средств, полученных ими в рамках антикризисной поддержки.

Благодаря антикризисным мерам основных стран мира, уже весной 2009 г. ситуация на фондовых и валютных рынках начала стабилизироваться. В результате Банк России получил возможность реализовывать антикризисные меры, направленные на стабилизацию ликвидности в банковском и финансовом секторах, недопущение резкого падения рубля, избежание роста панических настроений среди вкладчиков и предотвращение массовых банкротств банков. Кроме того, Банк России принял срочные меры по спасению некоторых банков, испытывающих финансовые трудности, особенно тех, чье банкротство способно вызвать «эффект домино».

Таким образом, банковские кризисы 1998 и 2008 гг. показали, что основным источником их возникновения послужил комплекс негативных тенденций и факторов, которые, в свою очередь, привели к обострению банковских рисков. Из



проанализированных процессов, тенденций и явлений, следует отметить, что в настоящее время усиливается значение своевременного выявления, диагностики и мониторинга рисков в банковском секторе, а добиваться этого становится все сложнее.

В банковской практике к числу проблем осуществления мониторинга банковских рисков относят следующие:

1) государственный мониторинг преимущественно осуществляется в рамках системы банковского надзора, играющего значительную роль в предупреждении системных банковских кризисов;

2) Банк России разрозненно оценивает некоторые существенные банковские риски (кредитный, рыночный, операционный и риск ликвидности);

3) отсутствует официальная методика оценки рисков, без которой невозможно эффективное функционирование механизма мониторинга;

4) нет единых стандартов по созданию комплексной системы мониторинга банковских рисков;

5) контроль за количественным содержанием совокупности банковских рисков осуществляется опосредованно, через анализ данных, полученных посредством стресс-тестирования по 167 банкам России (57 региональных и 110 московских банков). Они свидетельствуют о том, что в 2008 г. особо значимыми были кредитный риск и риск ликвидности⁵.

Приведенные данные свидетельствуют, что в 2008 г. особо значимыми были кредитный и риск ликвидности. В связи с этим с сентября 2008 г. Банком России была дополнительно усилена система мониторинга ликвидности кредитных организаций, включающая проведение ежедневного мониторинга оборотов системно значимых кредитных организаций и остатков по корреспондентским счетам, открытым ими в Банке России.

Проанализировав данные показатели банковского сектора Российской Федерации за период с 01.01.2009 г. по 01.01.2010 г.⁶ можно сделать вывод, что:

1) кредитный риск значительно вырос, об этом свидетельствует увеличение удельного веса просроченной задолженности в совокупном объеме кредитов по всем категориям заемщиков с 2,1 до 5,1%;

2) риск ликвидности в течение большей части 2009 г. был весьма умеренным, особенно с учетом существенного расширения Банком России возможностей по рефинансированию кредитных организаций; так, соотношение наиболее ликвидных активов и совокупных активов банковского сектора составило 10,9% в 2009 г. (7,9% в 2008 г.);

3) рыночный риск⁷ увеличился с 23,2 до 49,6%, в том числе по основным его составляющим произошли следующие изменения:

– процентный риск увеличился с 70,7 до 75,5%;

– фондовый риск с 14,7 до 17,5%;

– валютный риск снизился с 14,6 до 7%.

Таким образом, можно сделать вывод, что в 2009 г., по данным статистической отчетности, для коммерческих банков особенно актуальными являлись кредитный и рыночный риски. На этом фоне особое значение приобретают инициативы по комплексному мониторингу банковских рисков, целенаправленная разработка и практическое внедрение которого может привести к преодолению многих злободневных проблем современной банковской системы.

Примечания

- 1 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Приложение к распоряжению Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662р. [Электронный ресурс] // URL: www.concultan.ru (дата обращения: 01.06.2010).
- 2 Бюллетень банковской статистики. 2010 г. № 2 (201). [Электронный ресурс] // URL: www.cbr.ru (дата обращения: 01.06.2010).
- 3 Годовой отчет Банка России за 2001–2008 гг. // Бюллетень банковской статистики. 2010. № 2 (201). [Электронный ресурс] // URL: www.cbr.ru (дата обращения: 01.06.2010).
- 4 Шулькова Н.Н. Банковский мониторинг и его организация в Центральном банке / Н.Н. Шулькова. Саратов, 2004.
- 5 Информация об основных результатах анкетирования кредитных организаций по вопросам стресс-тестирования в 2008 году: информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс] // URL: www.cbr.ru (дата обращения: 01.06.2010).
- 6 Годовой отчет Банка России за 2009 год. Обзор банковского сектора Российской Федерации. 2010. № 88. [Электронный ресурс] // URL: www.cbr.ru (дата обращения: 01.06.2010).
- 7 В соответствии с положением Банка России «О порядке расчета кредитными организациями размера рыночных рисков» № 89-П от 24.09.1999г. совокупный размер рыночного риска рассчитывается по следующей формуле: $PP = 12,5 \cdot (PP + \Phi P + B P)$, где PP – совокупный размер рыночных рисков; PP – размер рыночного риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменениям процентных ставок, за исключением балансовых инструментов, приобретенных для целей инвестирования (процентный риск); ΦP – размер рыночного риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменению рыночных цен на фондовые ценности, за исключением балансовых инструментов, приобретенных для целей инвестирования (фондовый риск); $B P$ – размер рыночного риска по открытым уполномоченным банком позициям в иностранных валютах и драгоценных металлах (валютный риск).



УДК 005.521

ФОРМАЛЬНОЕ КОНСТРУИРОВАНИЕ КАК ОСОБЕННОСТЬ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Л.Н. Леванова

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

В статье систематизируется материал, описывающий свойства модели корпоративного управления в России, сложившейся в настоящий момент времени. Приводятся характеристики корпоративного управления по следующим аспектам: ключевые участники, структура владения акциями, механизм взаимодействия между ключевыми участниками, состав совета директоров, законодательные рамки, требования к раскрытию информации для корпорации. Автор делает вывод о формальном конструировании корпоративного управления в большинстве компаний.

Formal Designing as a Feature of the Russian Model of the Corporate Governance

L.N. Levanova

The article describes the features of the corporate management model in Russia, which is appropriate for the contemporary situation. The author gives the corporate management characteristics according to the following aspects: key participants, structure of share holding, mechanism of interaction between key participants, the board of directors, legitimate frameworks, requirements of the data disclosure for corporations. The author makes a conclusion about a formal construction of the corporate management in the majority of the companies.

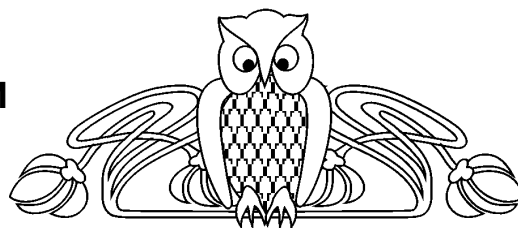
Key words: corporate management.

В любой социальной организации субъекту управления для достижения желаемых результатов необходимо решать две ключевые задачи: осуществлять системное конструирование организации, в ходе которого определяется ресурсная база системы, формируются правила взаимодействия собственников ресурсов, и обеспечивать долгосрочное устойчивое развитие системы¹.

Соответственно, цикл корпоративного управления содержит следующие этапы:

- 1) формирование условий взаимодействия субъектов корпоративных отношений, в котором задействованы все участники корпоративных отношений или, по крайней мере, многие;
- 2) конструирование организации, осуществляемое акционерами, членами совета директоров, менеджерами высшего уровня;
- 3) оперативное управление корпорацией с целью поддержания ее устойчивого развития, им занимаются топ-менеджеры компании.

Осуществление цикла корпоративного управления в разных странах происходит с учетом исторических предпосылок развития и особенностей



их экономик, в результате чего складываются национальные модели этих систем. Специфика моделей обусловливается содержанием их элементов, основными из которых являются:

- ключевые участники акционерного общества;
- структура владения акциями в конкретной модели;
- механизм взаимодействия между ключевыми участниками;
- состав совета директоров (советов – в немецкой модели);
- законодательные рамки;
- требования к раскрытию информации для корпорации.

В российской модели управления корпорациями перечисленные элементы формально присутствуют, но их содержательная и функциональная стороны находятся в стадии формирования. В первые годы рыночных преобразований системное конструирование организаций происходило в рамках англо-американской модели корпоративизма, однако к концу 1990-х гг. в отечественных корпорациях появились черты германской и японской моделей. Впрочем, экономического и институционального фундамента для внедрения корпоративных моделей англо-американского и германского типа пока не существует.

Зарождение и развитие современного корпоративного управления в России происходило параллельно с процессами приватизации и передела собственности, вследствие чего выросло поколение бизнесменов, ориентированных на краткосрочное обогащение любыми средствами. Сформировавшиеся при переходе из государственной собственности в акционерную корпорации стали основными субъектами национальной экономики. Они выстроили новую систему взаимоотношений между своими стейкхолдерами (группами владельцев акций) и предопределили новую структуру экономических интересов.

В настоящее время в России складывается собственная, не похожая на другие модель управления корпорациями, с некоторыми чертами англо-американской и японско-германской моделей. Это свойство гибридности способно обеспечить успешное участие российского бизнеса в мировом хозяйстве. Гибридность и самость российской модели корпоративного управления подтверждается уже сформировавшимся содержанием ее основных элементов. Так, основными участниками корпоративного управления, как и в англо-американской модели, выступают ак-



ционеры, совет директоров и менеджеры. Формирование олигархии в результате сращивания банковского капитала и промышленности отчасти напоминают японскую кэйрэцу. Но отсутствие национальной идеологии, морали, норм делового поведения делают их не инструментом достижения национальных целей, как в Японии, а служат исключительно обогащению олигархов.

Заметно отличается от прочих структура владения акциями в российских корпорациях: до 50% капитала принадлежит высшему менеджменту, около 30% – внешним инвесторам и по 10% – государству и прочим владельцам. Ключевой характеристикой российской модели корпоративного управления является «капитализм управляющих», ставших собственниками, или «инсайдерский капитализм»². Согласно опросу руководителей 822-х крупных и средних акционерных обществ секторов промышленности и связи в 2005 г. в 64-х субъектах Российской Федерации³, в 48% компаний доминирующие акционеры непосредственно участвуют в управлении компаниями в качестве топ-менеджеров, а генеральный директор (председатель правления) являлся акционером компании в 63% случаях.⁴

В отличие от треугольника в американской модели и многоугольников в германской и японской моделях, инсайдерский механизм корпоративного управления, можно представить в виде круга (рис. 1). В нем 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.



Рис 1. Механизм «инсайдерского капитализма» корпоративного управления в России

Финансовые рынки развиты слабо и неэффективны. Рынок ценных бумаг не отражает реальной стоимости компаний; не существует финансовых инструментов, доходность которых можно было бы взять за точку отсчета при определении ставки дисконтирования. Практически отсутствует один из важных дисциплинирующих индикаторов – рыночная стоимость компании. Высокий уровень

коррупции, несовершенство законодательной среды, информационная закрытость угнетают рынок корпоративного контроля. Мотивы захватов и слияний часто далеки от целей роста и повышения эффективности бизнеса, поэтому нередко наблюдается разрушение стоимости компаний. Созданные формально правильно внутренние механизмы корпоративного управления не работают эффективно, поскольку внешние механизмы корпоративного управления не дисциплинируют поведение акционеров, менеджеров, трудовых коллективов, не создают ориентиров на увеличение акционерного капитала.

Модель «инсайдерского капитализма» похожа на японскую, где совет директоров полностью состоит из внутренних участников. Данный вывод подтверждают ряд исследований, согласно которым около 48% совета директоров в компаниях занимают менеджеры и почти 33% – крупные внешние акционеры⁵. В результате сращивания собственности, контроля и управления все решения по стратегическим и операционным вопросам де-факто принимаются на уровне генерального директора, одновременно являющегося и собственником компании, или исполнительной дирекцией, возглавляемой генеральным директором. Совет директоров, общее собрание акционеров не выполняют своей функциональной роли и действуют формально, в рамках законодательных требований.

С точки зрения классификации, в российском корпоративном управлении преобладает «Номинальный совет», не оказывающий влияния на деятельность компании, с низкими межличностными отношениями (рис. 2.) В России, в отличие от практики развитых стран, доминируют владельцы компаний, а совет директоров становится буферной.

Модель корпоративного управления, в которой конструирование организации произошло и все необходимые элементы сформировались, но функционального содержания не приобрели, т.е. в реальной деятельности разделения прав собственности и контроля не наблюдается, называют предпринимательской моделью корпоративного управления⁷.

Таким образом, для нынешних компаний, которые формально создали управленческие структуры, необходимо наполнение форм содержанием, пересмотр роли совета директоров, подбор наилучших кандидатов в совет директоров и его комитеты. И первый шаг в этом направлении – обеспечение невмешательства совета директоров в операционную деятельность компании, ее закрепление в компетенции менеджмента. Для этой цели предприятия используют ряд схем⁸, которые объединяет два свойства: минимальная доля независимых директоров в составе совета директоров составляет 50%; наличие департамента внутреннего аудита – независимого источника объективной информации, подчиняющегося не менеджменту, а совету директоров (рис. 3).



Рис. 2. Типы советов директоров⁶



Рис. 3. Схема 1 разделения полномочий собственности и контроля

Данная схема успешно применяется на ОАО «НЛМК»: в ней оперативное управление остается полностью в компетенции менеджмента, а функция контроля – в компетенции совета директоров, его комитетов и департамента внутреннего аудита. Эффективность данной схемы зависит от активности каждой из заинтересованных сторон корпоративного управления – менеджмента, совета директоров, комитетов совета директоров и департамента внутреннего аудита.

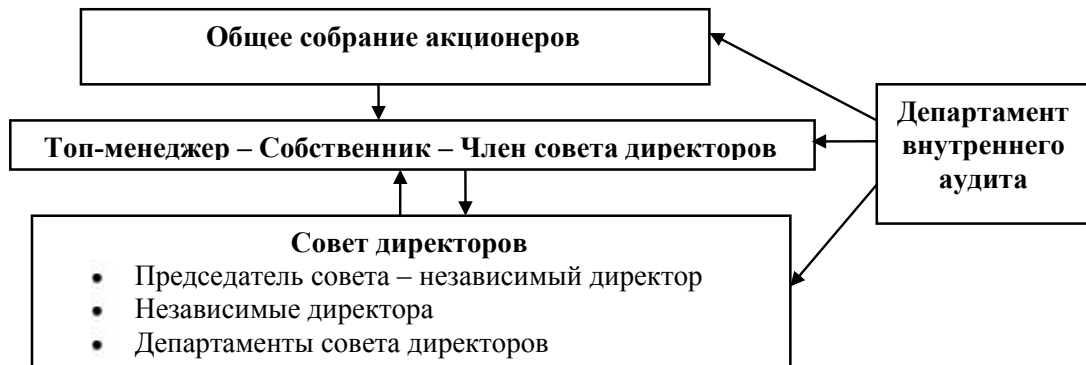


Рис. 4. Схема 2 разделения полномочий собственности и контроля

Вторая схема (рис. 2) применяется, например, на ОАО «Северсталь»: в ней собственник полностью отдает решение всех ключевых вопросов независимому совету директоров. Доверие, оказываемое совету директоров, отражает его силу и значимость.

Помимо названных схем общими тенденциями в развитии совета директоров являются:

создание комитетов в советах директоров; разработка новых стратегий и управление рисками; разработка политики выплат дивидендов; введение в состав совета независимых директоров.

Основной причиной обозначенных выше тенденций считают первичное размещение акций: в 2005–2007 г. наблюдался всплеск интереса к корпоративному управлению в связи с массовым



характером выхода на IPO (первичное размещение акций). В 2006 г. около 170 компаний заявили о планах разместить свои акции на фондовом рынке и стать публичными, прошли народные IPO «Роснефти», «Сбербанка», ВТБ. В это время зачастую компании рассматривают сдвиги в корпоративном управлении как первичную акцию на пути привлечения денег посредством IPO, а после размещения перестают уделять этому нужное внимание.

Происходит заимствование российскими компаниями ряда аспектов европейского и японского корпоративного управления, в основе которых лежат традиции «социального капитализма» и в советах директоров более широко представлены интересы иных участников бизнеса, например, банков и других институциональных инвесторов, а также правительств. На ранней стадии формирования российских финансовых рынков и регулирующих институтов многие компании полагаются в большей мере на внутренние механизмы мониторинга такие, как власть владельца контрольного пакета акций, в отличие от США, где члены советов директоров представляют интересы акционеров как главных заинтересованных групп, реализуя принцип «рыночного капитализма».

Некоторые компании принимают двухуровневую структуру советов, заимствуя практику Германии и Франции, стремясь сбалансировать влияние менеджмента и внешних директоров, аудиторов, акционеров и других участников бизнеса. Российское законодательство не запрещает совмещения членства на двух уровнях, но ограничивает долю членов правлений в советах директоров 25%.

Качество и эффективность функционирования совета директоров влияет на инвестиционный потенциал компании. Так по опросам компании McKnsey&Co, 200 инвесторов, в распоряжении которых находится 9 млн долларов активов в 30-ти странах, на вопрос: готовы ли они вложить больше средств в компанию, в которой будет более качественный совет директоров, практически все ответили согласием. В Канаде инвесторы согласны вложить на 11% больше, в Марокко – на 41%, а в России – на 39%⁹. Наша страна имеет высокий уровень риска, мешающий привлекать капиталы, что подтверждает и регрессионное моделирование. Повышение прозрачности и наличие независимых директоров, аудиторов и департамента внутреннего аудита ведут к снижению требований роста доходности и добавленной стоимости, отражающей капитализацию компании¹⁰.

Российская судебная система пока не в состоянии защищать интересы акционеров: антимонопольное законодательство не работает в полной мере; государственное регулирование и экономическая политика не системны и подвержены воздействию текущих политических интересов различных органов власти, политических партий

и влиятельных социальных групп. Высокий уровень неопределенности и непредсказуемости не столько дисциплинирует, сколько дезорганизует корпоративное управление. Кроме того, в деятельности корпораций существует традиция решать все проблемы посредством взятки или с помощью связей, присутствует потребительское отношение к поставщикам или «откаты».

В последнее время обнаружилось положительные тенденции повышения информационной прозрачности отечественных компаний: вводится внешний аудит, используется практика раскрытия собственников компаний, сведения о которых еще пять лет назад невозможно было получить из публичных источников; 64 из 73-х российских компаний, имеющих крупных собственников, раскрыли имена своих акционеров. Большая степень информационной открытости достигнута за последние годы в банковском секторе, электроэнергетике, металлургии, пищевой промышленности, сфере услуг, менее прозрачна сфера недвижимости. Как показывает пример «Вымпелкома», стимулом к раскрытию информации и использованию американских принципов корпоративного управления оказывается желание выйти на финансовые рынки США, где существуют самые жесткие требования к информационной прозрачности бизнеса.

Но, несмотря на рост индекса информационной прозрачности отмеченного Standard&Poog's, российских компаний с 34% в 2002 г. до 54,6% в 2007 г., степень раскрытия информации российских предприятий остается недостаточной для широкого привлечения инвестиционных ресурсов. Большинство компаний декларирует открытость, а в реальности продолжает использовать «серые» схемы ухода от налогов. Во многих неизвестны размеры вознаграждений, получаемых владельцами и топ-менеджерами, из-за опасений вмешательства и передела собственности со стороны контролирующих и правоохранительных органов, вымогательств со стороны миноритарных акционеров, а также боязни недружественных поглощений в результате рейдерских атак.

Права акционеров российских компаний существенно меньше по сравнению с зарубежными корпорациями, однако в последнее время наблюдается некоторое улучшение, касающиеся защиты прав миноритариев и уточнение прав мажоритарных акционеров. Нарушение баланса интересов не только в пользу доминирующего собственника, но и в пользу мелких акционеров приводит к нарушению конгруэнтности целей и появлению специфических корпоративных рисков: недостаточных инвестиций, высокой стоимости капитала, потери прибылей и дивидендов, сокращению стоимости компании.

Конгруэнтности целей достичь сложно, ибо мажоритарные акционеры в большей степени ориентированы на среднесрочную и долгосрочную перспективу, и их цель – получение больших ста-



бильных дивидендов. Миноритарные акционеры стремятся к реализации своих текущих, зачастую – спекулятивных интересов, и их цель – капитальная прибыль, образующаяся в результате разницы цен продажи и покупки акций.

Таким образом, этап конструирования корпораций в России пока не сформировал единой национальной модели корпоративного управления, и сейчас выделяется целый ряд моделей: от частного предприятия, где директор и владелец одно лицо: («Евростель») до модели с сильно распыленным владением (контроль фактически принадлежит менеджменту, номинально обладающему незначительным пакетом) («Славнефть» до 2005 г.). Между ними можно поместить модель с коллективной менеджерской собственностью, когда контрольный пакет акций сконцентрирован у топ-менеджеров («Норильский никель») и модель с концентрированным владением, когда внешний собственник располагает крупным пакетом акций, менеджеры – наемный персонал или владельцы небольших пакетов (ГАЗ, ВАЗ). Причем не во всех моделях функции управления и контроля выполняются так, чтобы обеспечить вторую задачу корпоративного управления – устойчивое развитие компании. Успех её достижения зависит от содержательной стороны сформированных элементов корпоративного управления на стадии конструирования, от степени следования системе внутренних норм и правил корпоративного управления, которые должны быть в гармоническом соответствии с основными концепциями кодексов корпоративного управления РФ и организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Российские законодатели, не имея собственного опыта, обратились к стандартам, разработанным ОЭСР и Всемирным экономическим форумом. В результате, Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг принят «Кодекс корпоративного поведения» (одобрен правительством России в ноябре 2002 г.), который содержит детальный набор рекомендаций и процедур, отражающий международную практику и охватывающий принципы корпоративного управления, организацию общих собраний акционеров, советов директоров, исполнительных органов управления, требования к предоставлению информации и т.д.

В результате, большинство компаний будут ориентированы на опыт западных, прежде всего, американских компаний, но по мере развития системы корпоративного управления в России будут возникать и собственные инициативы, учитывающие культурные особенности страны, среди которых склонность к несоблюдению законодательных и нормативных положений, низкий уровень доверия к сделкам, совершаемых вне рамок личных отношений, опора при решении проблем на личные связи.

Примечания

- 1 См.: Антонов В., Самосудов М. Теоретические проблемы корпоративного управления / В. Антонов, М. Самосудов // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 5. С. 53.
- 2 См.: Кукура С.П. Теория корпоративного управления / С.П. Кукура. М., 2004. С. 302.
- 3 См.: Опрос – часть совместной работы Института анализа предприятий и рынков ГУ ВШЭ и Института экономических исследований Университета Хитоцубаши (Токио) (см.: Долгопятова Т.Г. Происходит ли отделение собственности от управления в российских компаниях? / Т.Г. Долгопятова Модернизация экономики и государство: в 3 кн. / Под. ред. Е.Г. Ясина. М., 2007. С. 87.).
- 4 См.: Долгопятова Т.Г. Указ. соч.
- 5 Там же. С. 94.
- 6 Дементьева Г. Основы корпоративного управления: учеб. пособие / Г. Дементьева. М., 2009. С. 45.
- 7 См.: Шеин В. Национальная модель корпоративного управления: Этапы формирования и роста / В. Шеин // Журнал для акционеров. 2008. № 5–6. С. 9.
- 8 См.: Енин Е. Развитие корпоративного управления и эффективность внутреннего аудита / Е. Енин // Журнал для акционеров. 2007. № 11/12. С. 4.
- 9 См.: Гурвич В. Корпоративная революция / В. Гурвич // Деловые люди. 2007. № 5. С. 75–76.
- 10 См.: Ивашковская И., Пономарева М., Сеттлз А. Деятельность советов директоров и стратегическая эффективность компаний / И. Ивашковская, М. Пономарева, А. Сеттлз // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 8. С. 83–87.

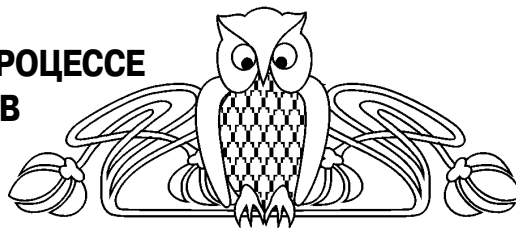


УДК 336.71

КУЛЬТУРА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В ПРОЦЕССЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

О.А. Щербинина

Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: irola@list.ru



Статья посвящена процессам реорганизации коммерческих банков. В ней определены причины, побуждающие к процессам реорганизации в различных формах. Проведен подробный анализ влияния человеческого фактора и культуры на процесс реорганизации в форме слияния и поглощения. Приведены примеры последствий введения вариантов культуры при реорганизации. Выявлены основные причины неудач, возникающих в процессе реорганизации. Даны рекомендации поведения руководителей в момент реорганизации коммерческих банков.

Ключевые слова: коммерческие банки, причины реорганизации, этапы реорганизации.

The Human Culture Aspect in a Process of Commercial Banks Restructuring

O.A. Shcherbinina

The article is devoted to the processes of commercial banks restructuring. It identifies the vital reasons for the restructure processes in different forms. The author makes a detailed analysis of the influence of the human factor and culture on the restructure process in the forms of mergers and engrossments. There are given the examples of the consequences of the cultural variants implementation in the process of restructure. The basic reasons of the failures in the process of restructure are given in the article. There are behavior recommendations for the high executive officers in the moment of commercial banks restructuring.

Key words: commercial banks, restructuring reasons, restructuring stages.

Накопленный груз противоречий и недостатков существующей системы банков, периодически выражающийся в форме банковских кризисов, ставит вопрос о необходимости ее совершенствования, пересмотра структуры, основ и принципов формирования. Деятельность кредитных организаций в условиях рыночной экономики связана с высоким уровнем риска, что в совокупности с постоянными колебаниями рыночной конъюнктуры, ослаблением позиций банковского сектора на рынке финансовых услуг и снижающейся доходностью банковских операций требует от менеджмента высокого профессионализма, уточнения стратегии и тактики, изменения организационного поведения. А с введением требований по уровню достаточности и минимальному размеру собственных средств у сотни российских банков возникла проблема недостаточной капитализации. Многие малые и средние банки, особенно в регионах, испытывают нехватку собственных средств для обеспечения бесперебойной деятельности.

Процедуры реорганизации в процессе консолидации российского банковского бизнеса являются одним из путей решения вопросов недостаточной капитализации и других проблем, ограничивающих возможности развития рынка банковских услуг.

В российском законодательстве понятие «реорганизация» не раскрывается, в нормативных актах выделены лишь формы ее проведения. Так, в соответствии с Гражданским кодексом РФ, федеральными законами и инструкциями Банка России реорганизация юридического лица может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования по решению учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами. В банковской системе реорганизация – это изменение организационной структуры и юридического статуса коммерческого банка при условии сохранения выполняемых им функций и операций¹.

Существование и развитие института реорганизации в банковской сфере объясняется следующими причинами.

С реорганизацией связано стремление банков к диверсификации. Однако оценить возможные выгоды от данной причины реорганизации сложно. Диверсификация не всегда означает конгломерацию, т.е. покупку несвязанных между собой производств. В случае, если происходит поглощение банка никак не связанной с ним банковской структурой, можно говорить о несвязанной диверсификации. Если же область, в которой действует компания-цель, так или иначе связана с бизнесом покупателя, можно говорить о связанной диверсификации. Другое дело, что иногда очень сложно оценить характер диверсификации. По оценкам многих исследователей, акционеры, решившиеся на несвязанную реорганизацию, в частности, на несвязанные поглощения, чаще проигрывают². Наоборот, акционеры, проводившие связанные поглощения, чаще оказываются в выигрыше.

Одним из мотивов реорганизации может выступать стремление банков уменьшить налоговые выплаты. При определении выгодности той или иной сделки решающее значение может иметь получение потенциальных налоговых льгот, вытекающих из переноса чистых операционных убытков и неиспользованных налоговых кредитов.



Многие исследователи видят причину роста процессов реорганизации в рыночном регулировании неэффективного поведения менеджмента. Реорганизация в таком понимании выступают как одно из средств корпоративного контроля, воздействия на оппортунистическое поведение менеджеров по отношению к акционерам. Необходимость такого корпоративного контроля, внешнего механизма воздействия авторы усматривают в существовании в рамках фирмы так называемой агентской проблемы³. Её суть состоит в противоречии между интересами агента (менеджера) и принципала (акционера). В центре конфликта между менеджерами и акционерами оказывается движение свободных потоков денежных средств. Пытаясь поставить под контроль денежные средства, принадлежащие акционером в виде дивидендов, менеджеры стремятся урезать эти выплаты, используя прибыль, в том числе, на увеличение масштабов фирмы. В случае, если агентские издержки будут велики и докажут неэффективность, фирма будет поглощена другой с более эффективным менеджментом.

Необходимо выделить и другие, не менее значимые причины, побуждающие коммерческие банки к реорганизации бизнеса. К их числу следует отнести глобализацию экономики, ужесточение требований органов надзора во всем мире к капитальной базе кредитных институтов и оценке ее достаточности, реализацию личных амбиций управляющих. Нельзя оставить без внимания последнюю, но не последнюю по значению причину. Гипотеза высокомерия и гордыни (*hubris theory*) была предложена Р. Роллом⁴. Её сторонники исходят из того, что менеджмент компании-захватчика стремится к расширению своего влияния, авторитета, веса на рынке путем расширения рыночной доли возглавляемой ими корпорации. Исследователи, придерживающиеся этой точки зрения, причину стремления корпорации к расширению видят в статусе и мотивации менеджмента корпорации. Кроме того, предприниматель, проявляя «гордыню», предполагает, что сможет лучше оценить потенциальную стоимость фирмы, чем рынок. Ролл не пытался объяснить все сделки, связанные с реорганизацией, гипотезой высокомерия. Он просто предлагал учесть тот фактор, что при ведении переговоров о реорганизации, особенно при выборе формы слияния или поглощения, значительную роль играет человеческий фактор.

Человеческий фактор и управление культурной стороной как побуждают к реорганизации, так и становятся причинами провалов процессов реорганизации. По данным шести крупных исследований, 70% реорганизаций в форме слияний и поглощений не приводят к ожидаемому результату, так как в 50% происходит всеобщий спад производительности в первые 4–8 месяцев. В журнале *Fortune* проблемы человеческого фактора приводились в качестве основной причины неудач

при реорганизации на примере 45-ти финансовых директоров из 500 компаний, в которых произошли слияния/поглощения за последнее время⁵.

Ход сделки при слияниях и поглощениях можно представить в виде двух этапов: до заключения сделки и после заключения сделки. В период до заключения сделки экспертиза становится особенно важной, ее следует рассматривать с учетом двух аспектов. Первый – финансовый, чаще всего он связан с моментами, препятствующими заключению сделки. С точки зрения менеджеров по кадрам, это – риски и ответственность, вытекающие из необходимости выплат компенсаций работникам, положений коллективных договоров и судебных разбирательств по трудовым спорам.

Второй аспект – человеческий фактор. Если его игнорировать на этапе «до заключения сделки», то это минимизирует ее ценность. Во время экспертизы человеческого капитала приобретатель должен определить общность и различия в таких областях, как культура компании-партнера/целевой компании, модели руководства, структура организации, системы управления производительностью и трудовым коллективом. Маловероятно, что данная экспертиза обнаружит условия, препятствующие заключению сделки, но она поможет приобретателю точнее определиться с потенциальной ценностью сделки. Тщательная экспертиза человеческого капитала позволит партнерам должным образом оценить истинную стоимость сделки. Однако стороны при проведении экспертизы часто согласовывают лишь потенциальную ценность сделки, игнорируя некоторые основные данные. Как только сделка заключена и ценность, с точки зрения нематериальных активов и интеллектуального капитала, определена и согласована, внимание переключается на различные функции организаций – операции, финансы, маркетинг, продажи и трудовые ресурсы.

На этапе после заключения сделки становится очевидным, происходит ли реализация потенциальной ценности слияния или поглощения. К сожалению, часто этого не происходит: стороны слишком сосредоточены на финансовых аспектах и не обращают должного внимания на человеческую составляющую. А ее надо рассматривать как нечто, объединяющее две или более организаций в единое целое. Один из способов увеличения ценности сделки – понимание процесса реорганизации как далеко идущего изменения инициативы руководства обеих компаний. Упорядоченный подход к реорганизации помогает компаниям максимизировать ценность сделки, уменьшая расходы на нее, делая ее более быстрой, более плавной и позволяя скорее достичь запланированного результата.

Помимо детального рассмотрения тактических составляющих реорганизации коммерческих банков необходимо, чтобы желаемая культура, видение и ценности нашли отражение во всех решениях и коммуникационном обмене. Если в



процессе перехода от одной культуры к другой организация не может точно сформулировать, какими должны быть ее культура и коммерческая стратегия, неизбежны конфликты и сообщения, сбивающие как работников, так и ее клиентов. Важно, чтобы руководство при согласовании планируемых изменений ставило вопрос, насколько четко определена коммерческая стратегия, от которой зависит стратегия в области культуры? Уточнение характеристик желаемой культуры и четкие измерения дадут ориентир для реорганизации, стратегий управления качеством функционирования и иными императивами, связанными с культурой.

Движение к новой культуре – не просто новая программа или новый тренинг. Когда организация осознает, какой она хочет быть, решающим станет построение систем, процессов и процедур для достижения желаемой культуры. Механические корректировки – самое простое, сложное – это создание команды сотрудников и подбор руководства в рамках новой культуры.

В процессе реорганизации коммерческих банков в форме слияния и поглощения одним из приоритетов для руководства, объединяющихся организаций, является ответ на вопрос, возникающий у сотрудников: «А что будет со мной?» Этот вопрос будет занимать работников обеих организаций на всех уровнях. Если сроки присоединения будут постоянно переноситься или нет ясной картины, это провоцирует тревожные и беспокойные настроения персонала и подталкивает к перемене места работы как сотрудников, так и руководителей. Работник озабочен вопросами: будет ли у меня работа, изменятся ли моя заработная плата и компенсации, кому я буду подчиняться, придется ли мне переезжать, смогу ли я сработаться. Психологическая ситуация усугубляется еще информацией от клиентов или из СМИ о судьбе купленного банка и его филиалов. Сотрудникам психологически трудно, особенно в ситуации информационного дефицита, отвечать на вопросы клиентов, такие, как: не пора ли закрывать счета, стоит ли теперь брать кредит. В таких случаях новая организация может потерять самых талантливых сотрудников, которые будут искать среду с меньшей степенью неопределенности. Подобные потери тяжелее всего переживают организации, основной целью деятельности которых является приобретение конкретных знаний или умений. Поскольку такие вопросы возникают у большинства сотрудников, топ-менеджеры должны быть осторожны в выборе отправных точек управления.

Существуют как пути успешных слияний и поглощений, так и факторы, которые могут стать причиной краха сделки:

плохая экспертиза – и финансовая, и человеческого капитала: первая ведет к неиспользованию всех преимуществ, вторая – к непредвиденным затратам;

задержка процесса реорганизации в начале и затягивание на финише: вопросы остаются нерешенными, будет страдать продуктивность, больше времени потребуется для реализации синергии⁶;

ответ на вопрос «а что будет со мной?» занимает слишком много времени. В процессе реорганизации в форме слияния и поглощения, пока сотрудники ищут ответы на важные для них вопросы, можно ожидать падения продуктивности, поэтому следует контролировать как продолжительность, так и величину этих процессов;

недостаточная коммуникация руководителя с сотрудниками: во время реорганизации растет желание людей знать о происходящем в банке. В этом случае фактически создается информационный вакуум, который быстро заполняется слухами, что негативно сказывается на ходе работы.

Для получения положительного результата от реорганизации, необходимо соблюдать следующие условия:

проводить экспертизы – финансовую и человеческое капитала. Все, что случается на этапе экспертизы, либо затрудняет, либо облегчает деятельность после заключения сделки. Измеримыми должны быть цели и задачи, обязательны четкие и достижимые результаты;

уделять внимание скорости принятия решений, проводить четкие совместные мероприятия, повышать оперативность;

осуществление процесса реорганизации должен координировать уважаемый и умелый руководитель;

преданная и умелая команда, осуществляющая реорганизацию в форме слияния, – залог успеха: члены команды должны быстро реагировать и сосредоточиться на выполняемой работе;

бесперебойные коммуникации: открытая и откровенная двусторонняя коммуникация является императивом. HR-директору постоянно общаться с сотрудниками не только в кабинете. Лично познакомиться с ключевыми менеджерами⁷.

При реорганизации нужно помнить не только о сотрудниках, но и о клиентах и ценностях банка. Предложенные рекомендации позволят в процессе реорганизации уделить человеческому фактору должное внимание и провести с успехом соответствующую сделку.

Примечания

- ¹ См.: Банковское дело: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М., 2006.
- ² См.: Mork R., Shleifer A., Vishny R. Do Managerial Objectives drive Bad Acquisition / R. Mork, A. Shleifer, R. Vishny // Journ. of finance. March 1990. № 1. P. 31–48.
- ³ См.: Fama E. Agency Problems and the Theory of Firms / E. Fama // Journ. of Political Economy. 1980. Vol. 88. P. 288–307.



- ⁴ См.: Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers / R. Roll // Journ. of Business. 1986. Vol. 59. P. 197–216.
- ⁵ См.: Росс Д. Управление вопросами культуры при слиянии и поглощении компаний / Д. Росс // Банковское дело. 2008. № 2. С. 78–81.

- ⁶ См.: Тороторин Е.В. Слияния и поглощения компаний в целях экономической безопасности: синергетический эффект сделок / Е.В. Тороторин // Банковское дело. 2009. № 3. С. 85–90.
- ⁷ См.: Лобанов Т. Работа с персоналом при слияниях и поглощениях / Т. Лобанов // Банковское дело. 2008. № 2. С. 78–81.

УДК?????

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

В.С. Федоляк

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

В статье рассмотрены проблемы формирования хозяйственной самостоятельности регионов через призму таких форм ее проявления как самоопределение, самоуправление и самореализация. Кроме того, доказывается, что хозяйственная самостоятельность создает возможность неограниченного развития производительных сил и совершенствования производственных отношений.

Ключевые слова: федеральный центр, регион, региональная политика, субъекты федерации, региональная экономика, региональное развитие, хозяйствующие субъекты, хозяйственная самостоятельность, самоопределение, самоуправление, самореализация, бюджетная система, финансовые ресурсы, региональный интерес.

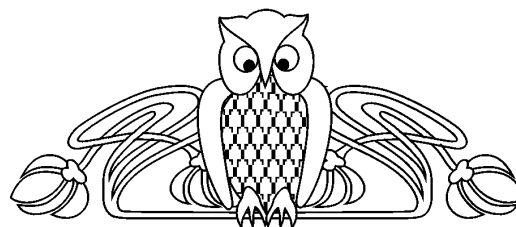
Aspects of the Economic Independence Forming in the Regions of Russia

V.S. Fedolyak

The article deals with the problem of economic independence forming of the regions considering such forms of its being as self-determination, self-governance, and self-realization. Moreover, it is proved that the economic independence creates the possibility of unlimited development of the productive forces and improvement of the industrial relations.

Key words: the federal center, region, regional policy, the subjects of federation, regional economy, regional development, economic actors, economic independence, self-determination, self-governance, self-realization, budget system, financial resources, regional interest.

Как обособленные хозяйствующие субъекты регионы России нуждаются в известной свободе деятельности, поскольку рыночные отношения обуславливают необходимость в определенных пределах самостоятельно распоряжаться государственной собственностью, проявлять инициативу при решении государственных и собственных задач. Под хозяйственной самостоятельностью следует понимать такое положение, при котором регион за счет собственного потенциала, а также взаимодействия с внерегиональными структурами сможет выполнить в полном объеме свои рас-



ходные полномочия, достигнуть поставленных целей, а кроме того, это способность изыскивать дополнительные источники средств для своего развития и более эффективного решения внутрирегиональных проблем¹. Хозяйственная самостоятельность региона – это степень свободы региональных, а также муниципальных органов власти в проведении самостоятельной хозяйственной политики, очерчиваемая, с одной стороны, законодательными ограничениями, а с другой стороны, различными экономическими и географическими факторами.

Противоположностью хозяйственной самостоятельности является экономическая зависимость. Она может проявляться, с одной стороны, в структурно-производственной зависимости региона, которая вызывается, например, наличием в нем значительных запасов минерального сырья и отсутствием производственной базы для его обработки, а с другой стороны, в бюджетно-финансовой зависимости от дотаций из федерального бюджета.

Хозяйственная самостоятельность регионов выражает своеобразную экономическую обособленность, которая сочетается с государственным регулированием и управлением регионального развития. Экономическая реформа в нашей стране дала мощный толчок развитию отношений хозяйственной самостоятельности регионов. Такое положение является следствием развития рынка и рыночных отношений. Рынок характеризуется своими специфическими способами реализации экономической обособленности. По существу, они сводятся к созданию таких экономических условий, которые обязательно должны стимулировать развитие производительных сил, рост эффективности общественного производства в регионе. Рыночные отношения усиливают в известной степени экономическую обособленность, которая является условием хозяйственной самостоятельности регионов, кроме того актуализируется проблема сущности, роли и места её в системе экономических отношений.

Понятие «хозяйственная самостоятельность» присутствует в Конституции РФ, правда, при-



менительно к муниципальному уровню хозяйствования, хотя это в одинаковой мере касается и регионального уровня. В частности, в ст. 132 сказано, что «органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы, осуществляют охрану общественного порядка, а также решают иные вопросы местного значения»². Поэтому в настоящее время регион (субъект РФ) в национальной экономике рассматривается как отдельная самостоятельная хозяйственная система, которая имеет четко обозначенные границы своей территории, собственные органы управления, материальную и финансовую основу, что определяется в большинстве случаев законодательными актами государства.

Казалось бы, соотношение частного и общего, являющееся давно установленной и исследованной проблемой философского анализа, могло бы дать четкие параметры определения хозяйственной самостоятельности регионов, некие критерии для научного определения круга компетенций. Однако до сих пор данный вопрос в экономической и философской литературе не освещен. Более того, само это понятие часто подменяется простым перечнем круга полномочий, компетенций, ответственности, прав региональных властей. При этом сам механизм их определения не рассматривается, поскольку считается, что их определяет вышестоящая власть³. Но в такой ситуации нельзя всерьез говорить о хозяйственной самостоятельности регионов. В случае, когда действия, финансирование, ответственность предписываются свыше, а не определяются самими регионами, хозяйственная самостоятельность превращается из целостного понятия в частное, дискретное, происходит искажение его изначального смысла. Вместо самостоятельности, т.е. состояния, определяемого самим субъектом экономики и права, обнаруживается нечто принципиально иное: некая оперативная-хозяйственная самостоятельность, частичная автономия. Здесь уже нет речи о самодостаточности, саморегулировании, самоопределении, самоуправлении в полном объеме. Здесь уместно вести речь о со-управлении, со-регуливании (кооперации) в осуществлении неких властных или административных функций.

Хозяйственная самостоятельность регионов продолжает оставаться все еще в неразвитом, зародышевом виде. Связано это с тем, что федеральный центр не хочет упускать из своих рук функцию управления (распоряжения, планирования, распределения) государственными финансами. Однако государственные финансы по своей сущности представляют собой общественные финансы, финансовые ресурсы самого общества. Государственный статус финансов в системе бюджетного регулирования отражает лишь исторически сложившуюся конкретную

форму функционирования ресурсов, но не их политико-экономическую сущность. Эпоха всеобщего огосударствления экономических ресурсов в нашей стране проходит. Это означает, что и огосударствление финансовых ресурсов в виде бюджетных средств должно быть заменено более гибкой и адекватной системой бюджетного саморегулирования, в которой нашла бы свое достойное место и самостоятельная система формирования и расходования бюджетных средств субъектов РФ. Превращать же данную систему в копию бюджетной системы федерального уровня означает формализовать принцип единства всей бюджетной системы страны и игнорировать специфику, сущностную особенность хозяйственной самостоятельности регионов России.

В системе современного бюджетного управления все еще скрыта потенциальная возможность социального отчуждения народа от финансовых ресурсов, принадлежащих формально самому народу, но отданных в управление федеральным институтам. В системе же реальной хозяйственной самостоятельности регионов такая потенциальная возможность существенно меньше, а в случае дальнейшей региональной автономии она вообще может исчезнуть. Именно это обстоятельство является основой перехода от жестко централизованной системы бюджетного регулирования на всех уровнях современной бюджетной системы к децентрализованному, самостоятельному бюджетному регулированию на уровне субъектов РФ⁴.

Ответственность регионального уровня бюджетной системы страны должна быть адресована не вверх, строиться не перед вышестоящим бюджетом, а должна быть нацелена на население, осуществляться перед налогоплательщиками, регулироваться судебными и правоохранительными органами на основании законов. Только в этой субординации возникает основа для формирования и развития действительной экономической самостоятельности регионов России.

Как представляется, термин «хозяйственная самостоятельность» конкретизируется в следующих понятиях: самоопределение самоуправление и самореализация⁵. Самоопределение предполагает, что региональные органы самостоятельно определяют источники и объем бюджетного финансирования, устанавливают приоритеты и направления бюджетной политики на местах. Соотнося круг своих компетенций с конституционными нормами, они самостоятельно разрабатывают правовую базу регионального бюджетирования, независимо от вышестоящих инстанций формулируют задачи и цели социально-экономического развития на местах.

Нынешние предписания или спущенные сверху распоряжения утрачивают свою императивную силу, поскольку самоопределение соотносится не с административными органами, не с властными структурами, а исключительно с нормами конституционного, гражданского,



уголовного, налогового и бюджетного права. Самоопределение в экономической политике субъектов РФ, естественно, не может противоречить интересам государства в целом, но оно должно отталкиваться, в первую очередь, от необходимости соблюдения интересов населения на местах. Так, например, если население высказывается против затопления территории, против строительства дамбы или гидроэлектростанции, но, с точки зрения государства, это следует сделать, приоритетным должно быть мнение населения. Таким образом, самоопределение выступает, необходимым условием эффективного регионального хозяйствования. Без финансового обеспечения, без бюджетного самоопределения хозяйственная самостоятельность развиваться не может в принципе.

Самоуправление в контексте экономической самостоятельности регионов представляет конкретные действия по реализации тех целей и задач экономической политики, которые органы региональной власти определили для себя. Известно, что принимать решения и их выполнять – далеко не одно и то же – следовательно, самоуправление может рассматриваться в широком и узком смысле слова. В широком смысле, самоуправление представляет собой все формы проявления самостоятельности в деятельности региональных властей, не противоречащие закону. Сюда могут быть включены в качестве составных элементов такие формы проявления хозяйственной самостоятельности, как: самоконтроль, самодисциплина, ответственность, компетентность, адаптивность и т.д. Изучение самоуправления в широком смысле слова – задача не только экономической науки, но и философии, политологии и ряда других наук. В узком же смысле, самоуправление представляет собой практическое решение задач, входящих в компетенцию региональных органов власти. Следует отметить, что самоуправление на уровне субъекта РФ достаточно условно, поскольку региональное управление есть часть государственного управления, его функции и полномочия разделены с государственными федеральными органами.

По отношению к самоуправлению самоопределение является стадией, предшествующей экономической политике, иначе говоря, ее социально-правовым основанием. С другой стороны, не всякое самоуправление обеспечивает достижение, реализацию поставленных задач, решение проблем развития регионов, поэтому правомерно рассматривать хозяйственную самостоятельность регионов в контексте успешности, эффективности, завершенности всего процесса самоуправления, с позиции реализации регионального интереса. Для этого необходимо использовать понятие самореализации, которое также конкретизирует понятие «хозяйственная самостоятельность». Как известно, управлять вовсе не означает реализовывать, а самоуправляться еще не означает самореализовываться.

Например, человек управляет автомобилем, но он не самореализуется, поскольку управление транспортным средством подчинено внешним предписаниям, сковывающим инициативу водителя и не доставляющих ему никакого удовольствия. На свободной от транспорта загородной трассе он мог бы двигаться со скоростью гораздо больше той, которая обозначена дорожным знаком. Это говорит о том, что хозяйственная самостоятельность создает возможность неограниченного развития производительных сил и совершенствования производственных отношений.

Аналогично обстоит дело и в случае самоуправления: физическое или юридическое лицо само предпринимает некие действия, связанные с распоряжением, регламентацией, предписанными самому себе. Но само действие может существенно отличаться от предписываемого. В бюджетной политике самоуправление выступает лишь как команда, отдаваемая самим себе, но не как самоосуществление, не как реализация данной команды. Выделение бюджетных средств на конкретные проекты – это одно, а их освоение в полном объеме и в необходимые сроки совсем другое. Бюджетополучателю поступают на расчетный счет определенные средства, но ему еще предстоит их капитализировать. Таким образом, самореализация есть полное и окончательное решение и разрешение задач региональными властями без какого бы то ни было привлечения сторонних инстанций.

Необходимо заметить, что хозяйственная самостоятельность не сводится исключительно к бюджетному процессу, не является синонимом бюджетных самоопределения, самоуправления и саморегулирования. Но бюджетный компонент, безусловно, является ключевым в структуре хозяйственной самостоятельности регионов.

Самореализация является осуществлением регионального интереса посредством хозяйственной самостоятельности. В координатах хозяйственной самостоятельности регионов, когда внешние силы (в виде вышестоящих исполнительных или законодательных органов власти, правоохранительных или судебных органов) строго ограничены, а в определенной части и лишены возможности вмешиваться в хозяйственную деятельность, регионы получают оптимальную почву для самореализации, т.е. осуществления регионального интереса.

Здесь уместным представляется разделение взаимоотношений между региональным и федеральными органами государственной власти по пространственно-временным критериям. Так, установив единожды норму закона, федеральный центр предписывает региону ее соблюдать, но часто сам либо не всегда её соблюдает, либо меняет по ходу применения правового акта. Достаточно сослаться на нормы, зафиксированные в КЗОТе (например, о том, что минимальный размер оплаты труда, должен быть равен прожиточному



минимуму) и т.д. Требуя от регионов их выполнения в условиях рыночных отношений, само государство зачастую пытается быть как бы над законом, над рынком. Примеры, когда конкретные министерства и ведомства своевременно в полном объеме не перечисляют производителю средства за использованную ими продукцию, широко известны. Ситуация, когда рядовой гражданин обязан оплачивать коммунальные услуги под угрозой выселения из квартиры, а энергопроизводитель поставлять свою продукцию под угрозой административного или уголовного воздействия, свидетельствует о принципиально разном отношении государства и общества к рыночной организации экономики. Точно так же обстоят дела и в случае с федеральными и региональными институтами власти. Регионы обязаны перечислять собираемые налоги в вышестоящий бюджет регулярно и в необходимом объеме, а вышестоящий бюджет конкретного органа власти не обязан обеспечивать нижестоящий бюджет необходимыми и своевременными перечислениями. Но в таком случае нарушается имманентность правовых органов, регламентирующих все бюджетные процессы в стране, всю систему межбюджетных отношений, всю конструкцию бюджетного федерализма. Следовательно, экономическая политика должна строиться на обязательном соблюдении региональными органами власти общественного (государственного) интереса в той мере, в какой государство обеспечивает (соблюдает) региональный интерес.

Право регионов на самоопределение своего интереса означает отказ от государственного и административного права предписывать и определять региональный интерес за самих субъектов РФ, в противном случае деятельность региональных властей теряет всякий смысл, и регионы не занимаются самоуправлением, а становятся винтиком в общей системе государственного управления. Результатом такой трансформации является искажение подлинного смысла и значения регионального интереса, его отождествление с государственным.

Необходимо разводить понятия «государственный интерес» и «общественный интерес», а в структуре последнего – региональный интерес. Региональный экономический интерес – это система экономических интересов групп населения, проживающих в данном регионе и имеющих здесь какую-либо собственность⁶. Государственный интерес – это интерес государства, который представлен конкретными людьми. Если рассматривать государство как своеобразную форму корпорации, то государственный интерес оказывается ближе к понятию корпоративного интереса. В свою очередь, корпоративный интерес не тождественен общественному.

О возможностях перерождения государства, его отчуждения от народа написано немало. Так, например, Л.Н. Толстой в начале XX в. писал:

«Главная недодуманность, ошибка теории Маркса состоит в предположении о том, что капиталы перейдут из рук частных лиц в руки правительства, а от правительства, представляющего народ, в руки рабочих. Правительство не представляет народ, а есть те же частные лица, имеющие власть, несколько различные от капиталистов, отчасти совпадающие с ними. И поэтому правительство не передаст капитал рабочим. Что правительство представляет народ – это фикция, обман»⁷.

Отождествление государственного и общественного интересов проходило красной нитью через всю советскую политическую экономию социализма. В нынешних же условиях нет ровным счетом никаких причин отождествлять государственный интерес с общественным, а тем более – с общенародным. С другой стороны, нельзя сводить региональный интерес к элементарному компоненту общественного интереса, нельзя представлять общественный интерес как простую сумму местных и региональных интересов. Во многих странах с достаточно развитой хозяйственной самостоятельностью территорий принимаются многочисленные решения, которые затем оспариваются и отменяются в судебном порядке. В нашем обществе такая практика совершенно не развита: выиграть судебный иск муниципалитета к региональным, а тем более – к федеральным органам власти практически невозможно.

Только в том случае, когда муниципальные и региональные органы сами будут заведовать своими интересами, т.е. определять, формулировать и редактировать их, только в случае, когда в этом процессе местное население будет принимать реальное и регулярное участие, только, когда эти условия станут конституционными нормами, нормами прямого действия – только тогда хозяйственная самостоятельность регионов из простого внешне заданного, формально приложенного атрибута экономической политики превратится в способ ее осуществления. Речь идет не об отделении региона от государства, не о противопоставлении региональной власти федеральной, а о равенстве региональной и федеральной властей. В настоящее время в России нет никаких препятствий формирования подлинной хозяйственной самостоятельности регионов. Будучи свободны в структуре демократического государства, регионы будут всегда оставаться важным звеном экономической политики последнего, тем самым они превратятся в саморазвивающуюся социально-экономическую реальность, которой не нужны будут внешние подписания.

Примечания

¹ См.: Спицына Е.М. Повышение конкурентоспособности предприятия как фактор экономической самостоятельности региона [Электронный ресурс] / Е.М. Спицына // URL: <http://revolution>.



- allbest.ru/economy/00019884_0.html (дата обращения: 21.05.2010).
- ² Конституция Российской Федерации (с внесенными в нее поправками от 30.12.2008) // Рос. газ. 2009. 21 янв. С. 218.
 - ³ См.: Гусев С.И., Швецов Ю.Г. Бюджетная реформа: взгляд с позиции региона / С.И. Гусев, Ю.Г. Швецов // Финансы. 2007. № 8. С. 9–10.
 - ⁴ См.: Иванов А.И. Реформирование органов местного самоуправления и построение межбюджетных отношений / А.И. Иванов // Финансы, 2002. № 12. С. 16–19.
 - ⁵ См.: Шадрина О.В. Экономическая самостоятельность

муниципальных образований в системе межбюджетных отношений: автореф. дисс. ... канд. экон. наук.: 08.00.01: защищена: 12.10.2006 / Шадрина Ольга Владимировна; Ин-т по переподготовке и повышению квалификации преподавателей гуманитарных и социальных наук Уральск. гос. ун-та; Науч. руководитель А.Г. Мокроносов. Екатеринбург, 2006.

- ⁶ См.: Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: учеб. / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. М., 2006. С. 203.
- ⁷ Толстой Л.Н. Дневники 1895–1910 гг. 3 августа 1898 г. // Собр. соч.: в 20 т. М., 1964. Т. 20. С. 103–104.

УДК 336.146

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ В 2008–2009 ГОДАХ

Н.В. Замятина

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

Статья посвящена проблемам формирования и исполнения муниципальных бюджетов в условиях кризиса. Автор рассматриваются проблемные моменты исполнения местных бюджетов в 2008–2009 гг., а также возможные меры по увеличению доходов бюджетов муниципального уровня. Высказывается мнение о необходимости сокращения в доходах этих бюджетов доли целевых межбюджетных трансфертов. Приводится анализ структуры доходов бюджета муниципального образования «Город Саратов».

Ключевые слова: бюджет, доходы, налоговые источники, межбюджетные трансферты.

Special Features of the Municipal Budgets Carrying out in 2008-2009

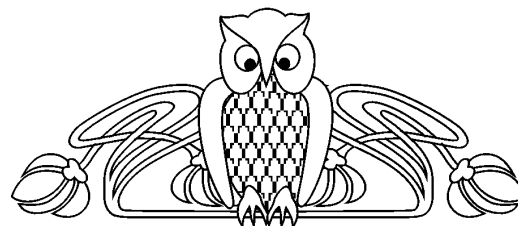
N.V. Zamyatina

The article is devoted to the problems of forming and carrying out the municipal budgets under the crisis conditions. The author analyses the problem aspects of carrying out local budgets in 2008-2009, and possible measures of increasing the budget incomes on the municipal level. The opinion about the necessity to cut down a part of the subject inter-budget transfers in these budgets, is given in the article. The author shows the analysis of the budget incomes structure of the municipal district of Saratov city.

Key words: budget, incomes, tax sources, inter-budget transfers.

В современных условиях одной из важнейших задач для муниципальных образований является преодоление проблем, возникших вследствие финансово-экономического кризиса, и создание условий для последующего экономического развития.

Нестабильность финансовой ситуации на муниципальном уровне в условиях кризиса создает дополнительные трудности по развитию экономики, являющейся основой формирования



бюджетов. Ограниченные возможности муниципалитетов по мобилизации собственных ресурсов, перекос в сторону расходных обязательств при достаточно небольшом перечне доходных источников делают местные бюджеты неустойчивыми, финансово зависимыми от региональных бюджетов. Финансовый кризис лишь обостряет ситуацию.

Исполнение местных бюджетов в 2008–2009 гг. характеризуется снижением доли налоговых и неналоговых поступлений, т.е. наиболее стабильных и во многом зависящих от проводимой на местах финансово-бюджетной политики. Например, в г. Саратове по итогам исполнения бюджета за 2009 г. удельный вес налоговых и неналоговых поступлений в совокупных доходах бюджета составил 61,4% (для сравнения в 2006 г. – 83,4%, в 2007 г. – 75,4%, в 2008 г. – 61,5%).

Номинальный рост налоговых и неналоговых поступлений в 2009 г. составил только 108,9% к уровню 2008 г., тогда как в 2008 г. – 152% к уровню 2007 г. Рост налоговых доходов обеспечен, соответственно, на 116,8% и 140,5%.

В целом по России налоговые доходы местных бюджетов за 2006–2009 гг. в номинальном выражении выросли на 253,3 млрд рублей или в 1,5 раза (в 2006 г. – 466,5 млрд рублей, в 2007 г. – 579,5 млрд рублей, в 2008 г. – 720,4 млрд рублей¹, в 2009 г., по предварительным данным – 719,8 млрд рублей)².

Анализ структуры доходов муниципальных бюджетов показывает невысокую составляющую налоговых источников. По данным Минфина России, в 2008 г. налоговые доходы в структуре доходов местных бюджетов составляли 38,2%, в 2009 г. по оперативным данным – 30,1%. Налоговые доходы бюджета г. Саратова по итогам 2009 г. составили 4853,9 млн рублей или 46,5% общего



объема доходов бюджета. С 2006 г. доля этих поступлений в доходах бюджета города снизилась почти на 5 процентных пунктов.

В структуре налоговых доходов муниципальных бюджетов местные налоги, к которым в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации относятся земельный налог и налог на имущество физических лиц, составляют только 14,2%. Объем поступившего в местные бюджеты земельного налога составил в 2006 г. 41,7 млрд рублей, в 2007 г. – 63,9 млрд рублей, в 2008 г. – 73,8 млрд рублей, в 2009 г. – 88,3 млрд рублей, налога на имущество физических лиц, соответственно – 4,8 млрд рублей, 6,8, 8,9 и 14,2 млрд рублей. Объем данных налогов в доходах муниципального образования «Город Саратов» в 2009 г. составил 908,1 млн рублей и 136,3 млн рублей. соответственно. Рост к уровню 2008 г. по налогу на имущество физических лиц обеспечен более чем в 2 раза, по земельному налогу – 112,7%. Доля местных налогов в налоговых доходах бюджета города выше среднего по России и составляет 21,5%. В то же время это несопоставимо с поступлениями по налогу на доходы физических лиц, доля которого в налоговых доходах бюджета города составляет 65%, а в среднем по России доля этого источника в общей сумме налоговых доходов местных бюджетов – 68,7%.

«Привязка» доходной базы муниципальных бюджетов преимущественно к одному, пусть даже широко распространенному, относительно равномерно размещенному по территории страны и стабильному источнику, представляется экономически нецелесообразной и связанной с риском потери финансовой устойчивости этими бюджетами.

Падение производства, снижение ресурсов роста у предприятий обусловили резкое сокращение налога на прибыль организаций. Поступления этого налога в бюджеты субъектов РФ в 2009 г. составили 1069,2 млрд рублей, что в 1,6 раза ниже чем в 2008 г. (для сравнения – в 2008 г. в консолидированные бюджеты субъектов РФ поступило 1752,0 млрд рублей)³.

Налог на доходы физических лиц в 2009 г. поступил на уровне 2008 г. (в 2009 г. в консолидированные бюджеты субъектов РФ поступило 1665,8 млрд рублей, в 2008 г. – 1666,3 млрд рублей). Однако с большой долей уверенности можно ожидать падения доходов и по данному источнику. Сокращение рабочих мест, изменение режима производства на отдельных предприятиях, уменьшение размеров заработной платы (включая премиальные и иные выплаты стимулирующего характера) как в реальном секторе экономики, так и в бюджетной сфере адекватно отражаются на поступлениях налога на доходы физических лиц в региональные и местные бюджеты. По итогам года, исполнение по данному источнику в консолидированный бюджет Саратовской области составило 96,9% к запланированной на год сумме

(недопоступило 525,5 млн рублей). В бюджет областного центра недопоступил 231 млн рублей (или 2,2% объема налоговых доходов), предусмотренных уточненным бюджетом города, и 779,6 млн рублей (8,8% объема налоговых доходов), предусмотренных в принятом изначально бюджете. Учитывая, что объемы производства в среднем по стране снизились на 10–40%, а доходы – ориентировочно на 10%, неизбежно дальнейшее сокращение доходов работающих в реальном производстве, а следовательно, дальнейшая коррекция поступающего налога в текущем году⁴. В бюджете муниципального образования «Город Саратов» на 2010 г. поступления по налогу на доходы физических лиц спрогнозированы на 98,7% к уровню уточненного бюджета 2009 г.

Таким образом, кризис выявил «пробелы» в существующем закреплении доходных источников по уровням бюджетной системы. Представляется целесообразным за каждым уровнем бюджета закрепить два–три крупных доходных источника, налоговая база которых совершенно различна (диверсифицирована). Тем самым при возникновении кризисных ситуаций в экономике снижение поступлений по одному налогу будет компенсироваться ростом доходов по другому. В сложившихся условиях снижение доходов по «бюджетообразующему» налогу на доходы физических лиц не может быть компенсировано ни одним из имеющихся в распоряжении муниципальных властей доходных источников, и, как следствие, влечет «сжатие» местных бюджетов, возрастание потребности в средствах вышестоящих бюджетов и кредитных ресурсов.

Ограниченный перечень налоговых источников, закрепленных за муниципальными бюджетами, порождает хронический недостаток финансовых ресурсов, причем даже в крупных муниципалитетах-донорах. Местные органы власти максимально интенсивно используют имеющиеся в их распоряжении доходные полномочия и постоянно изыскивают резервы увеличения доходов своих бюджетов. Например, рост поступлений по местным налогам в г. Саратове обусловлен активизацией работы по инвентаризации земельных участков, увеличению кадастровой стоимости земель, уточнению баз данных органов Росрегистрации и БТИ, в результате которых произошло расширение налоговой базы, а также проведением мероприятий с налогоплательщиками, имеющими задолженность по налогам. Однако возможности муниципальных образований в налоговой сфере ограничены действующим законодательством, поэтому важно расширить налоговые полномочия органов местного самоуправления. Кроме того, необходимо исключить практику предоставления на федеральном уровне льгот по региональным и местным налогам либо обеспечить компенсацию «выпадающих доходов» этих бюджетов. Эффективным представляется также придание статуса местных всем имущественным налогам в связи с



тем, что муниципальные органы власти способны влиять на формирование их налоговой базы и действенно администрировать в этом направлении.

Имеются и другие резервы увеличения налоговых поступлений в бюджеты местного уровня. Важное место среди мер по преодолению финансово-экономического кризиса занимает создание благоприятных условий для развития малого предпринимательства. Данный сектор экономики характеризуется максимальной адаптацией к кризисной ситуации и может быстро реагировать на изменение потребительского спроса. Кроме того, с учетом продолжающегося сокращения персонала на крупных и средних предприятиях, вовлечение активного населения в малый бизнес и индивидуальную предпринимательскую деятельность имеет большое социальное значение.

В соответствии с разграничением расходных полномочий между различными уровнями власти к вопросам местного значения отнесено оказание содействия развитию малого и среднего предпринимательства. Малый и средний бизнес, индивидуальные предприниматели применяют специальные налоговые режимы, к которым относятся и упрощенная система налогообложения, и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. При этом единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности зачисляется в бюджеты муниципальных образований (по нормативу – 90%), а налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, – в бюджеты субъектов РФ (по нормативу – 90%). В то же время реально оказывать влияние на расширение базы и того, и другого налога могут именно органы местного самоуправления, увеличивая не только финансовую поддержку, но и оперативно рассматривая вопросы предоставления в аренду помещений, земельных участков, и создавая тем самым условия для развития малого предпринимательства. Учитывая кризисные явления в экономике и значительное сокращение доходов не только муниципальных, но и региональных бюджетов (в основном по налогу на прибыль предприятий), считаем целесообразным на современном этапе установить норматив зачисления налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, в доходы местных бюджетов в размере 45%. В перспективе целесообразно его полностью (за исключением отчислений во внебюджетные фонды) закрепить за муниципальными органами власти.

Укрепление «налоговой автономии» местных бюджетов в большой степени зависит от решений регионов, поскольку им предоставлено право закрепления за местными бюджетами единых нормативов отчислений от федеральных или региональных налогов, подлежащих зачислению в региональный бюджет. Формирование налоговой надстройки осложняется значительными различиями социально-экономического, финансового

развития муниципальных образований, неравномерностью размещения базы большинства потенциально возможных к передаче на местный уровень налогов по территории региона, а также ограничениями федерального законодательства. Поэтому налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в силу своего относительно равномерного размещения в разрезе муниципальных образований и точности прогнозирования остается единственным действенным механизмом, позволяющим не просто обеспечивать сбалансированность муниципальных бюджетов, но и нивелировать чрезмерную их дифференциацию.

Перераспределение доходных источников, подлежащих зачислению в соответствующие бюджеты, по единым нормативам отчислений, не может обеспечить существенного сокращения бюджетной асимметрии. Регулирующие налоги эту задачу решают. При этом дифференциация нормативов может производиться на формализованной основе. Использование в практике межбюджетных отношений совместных налогов более предпочтительно и по сравнению с дотационными формами межбюджетного регулирования. Совместные налоги, особенно крупные, с широко распространенной налоговой базой, позволяют осуществлять не только выравнивание бюджетной обеспеченности территорий, но и стимулируют местные органы власти в наращивании налогового потенциала на подведомственной территории, что дает дополнительные поступления как в муниципальные, так и в вышестоящие бюджеты.

Положения Бюджетного кодекса РФ, действующие в переходный период реформы местного самоуправления, в части возможного использования в субъектах РФ в качестве регулирующих не только налога на доходы физических лиц, но и других федеральных и региональных налогов, целесообразно закрепить и использовать в дальнейшем.

Замена регулирующих налогов на закрепленные при плохо развитой собственной доходной базе региональных и местных бюджетов лишает эти бюджеты опоры на собственные силы. Сокращение доли налоговых и неналоговых поступлений в доходах муниципальных бюджетов приводит к сокращению рычагов влияния местных властей на пополнение доходной части своих бюджетов и возрастанию зависимости муниципальных бюджетов от практики межбюджетных отношений в регионе.

Объем межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов в 2009 г. составил 1420,9 млрд рублей или 59,5% совокупных доходов (в 2008 г. – 1412,7 млрд рублей, или 58,6%)⁵. Доля безвозмездных поступлений в бюджете г. Саратова значительно ниже, и по итогам 2009 г. составляла 38,5%, однако нестабильность экономики, рост безработицы, и, как следствие, сокращение поступлений от налога



на доходы физических лиц в бюджет неизбежно будут оказывать негативное влияние на изменение доли межбюджетных трансфертов в бюджете муниципального образования. Учитывая, что основным методом бюджетного регулирования в Российской Федерации являются межбюджетные трансферты, зависимость от них местных бюджетов в 2009–2010 гг. будет увеличиваться. Следует отметить, что этот процесс происходит одновременно с ростом целевой составляющей в структуре средств межбюджетного выравнивания (как в части количества передаваемых субсидий и субвенций, так и в части их удельного веса в структуре доходов муниципалитетов). Например, в бюджет муниципального образования «Город Саратов» в 2009 г. поступало 13 различных видов субсидий и 13 различного вида субвенций, в 2003 г. – только 4 вида субсидий. Суммарный удельный вес целевых поступлений из областного бюджета в общем объеме средств межбюджетного регулирования в 2009 г. с учетом установленного дополнительного норматива по НДФЛ составил 84,8% (в 2008 г. – 67%).

Увеличение доли целевых трансфертов в структуре средств бюджетного регулирования при одновременном сокращении доли налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов снижает возможности муниципалитета в выборе приоритетов расходования средств и оказывает негативное влияние на величину дефицита бюджета и размер муниципального долга. Поступившие из областного бюджета и не израсходованные по объективным причинам целевые средства остаются на едином счете бюджета города, а муниципалитет в это же время вынужден привлекать кредиты банков для реализации возложенных на него полномочий. Например, в 2009 г. муниципальным образованием «Город Саратов» были привлечены банковские кредиты в сумме 2205 млн рублей, муниципальный долг вырос на 555 млн рублей, расходы по обслуживанию муниципального долга составили 1,7% фактических расходов бюджета города за год, что сопоставимо с бюджетными расходами на культуру и более чем в 2 раза превышает расходы на физическую культуру и спорт. При этом привлечение банковских кредитов для обеспечения сбалансированности бюджета города осуществлялось в условиях текущего профицита. Так, по итогам 1 полугодия 2009 г. профицит городского бюджета составил 652,4 млн рублей, по итогам 9 месяцев – 541,8 млн рублей. Остатки на едином счете бюджета по состоянию на 01.07.2009 г. составляли 929,3 млн рублей (в том числе, по межбюджетным поступлениям из областного бюджета – 827,2 млн рублей), по состоянию на 01.10.2009 г. – 1113,8 млн рублей (в том числе, по межбюджетным поступлениям из областного бюджета – 778,9 млн рублей). При этом привлечение банковских кредитов в первом полугодии составило 865 млн рублей, за 9 месяцев – 1365 млн рублей.

Таким образом, существующее закрепление расходных полномочий по уровням власти вряд ли можно признать рациональным и адекватным закрепленному за этими уровнями объему доходных источников. Этот вывод подтверждается ежегодным пересмотром вопросов местной компетенции и увеличением расходных полномочий местных органов власти.

Необходимо минимизировать объем и количество передаваемых на нижестоящие уровни власти субсидий и субвенций, сместив акцент с целевых межбюджетных трансфертов на источники, которыми органы местного самоуправления смогут распоряжаться самостоятельно. Это позволит повысить самостоятельность муниципальных органов власти, увеличить мобильность финансовых ресурсов, что особенно важно в условиях их острой нехватки, сократить издержки по администрированию и огромное количество финансовых документов, связанных с представлением заявок и отчетов по передаваемым средствам целевого характера.

В целях сокращения объема и количества субвенций отдельные полномочия, передаваемые на нижестоящий уровень в течении ряда лет, представляется целесообразным закрепить (как и ответственность за их реализацию) за этим уровнем власти. Средства на реализацию данных полномочий, а также на софинансирование отдельных расходов могут быть учтены при формировании бюджета либо в составе передаваемых доходных источников, либо в составе дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности. Кроме того, отдельные виды субсидий целесообразно предоставлять «блоковым» методом.

Не менее важно в условиях кризиса активизировать работу по увеличению неналоговых поступлений в бюджет, в том числе, путем совершенствования имущественных отношений в муниципальных образованиях. Поступления неналоговых платежей в местные бюджеты в 2009 г. составили всего 9,4% их доходной части (в 2008 г. – 11,5%). Основная их часть (46,2%) приходится на доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности. По итогам 2009 г. неналоговые доходы в г. Саратове составили 15% совокупных доходов (в 2008 г. – 17,3%). Доля доходов от использования муниципального имущества в объеме неналоговых поступлений составляет около 40%. Данный источник достаточно стабилен, имеет тенденцию к росту (в 2008 г. рост к уровню 2007 г. составил 137,8%, в 2007 г. к уровню 2006 г. – 122,2%) и неиспользованные резервы в части увеличения доходов в бюджет. Например, базовая ставка арендной платы, установленная на муниципальную собственность (и, соответственно, средняя стоимость 1 м² муниципальной собственности), в большинстве случаев ниже рыночной стоимости аренды нежилых помещений. Исполнение годовых бюджетных назначений 2009 г. по данному



источнику составило 108,5%, что свидетельствует о востребованности аренды муниципальной собственности.

Учитывая необходимость развития неналоговых поступлений в местные бюджеты, целесообразно пересмотреть перечень видов имущества, которое может находиться в муниципальной собственности, с учетом социально-экономических возможностей муниципальных образований.

Для получения максимального эффекта от принимаемых мер по укреплению доходной базы местных бюджетов и совершенствованию межбюджетного регулирования необходимо проведение ответственной бюджетной политики на муниципальном уровне, включая оптимизацию бюджетных расходов, обеспечение режима экономного и рационального использования бюджетных средств, создание стимулов для повышения качества управления муниципальными финансами. Оптимизация расходов бюджетов всех уровней – задача не просто актуальная, это – составляющая выживания в современных условиях. Реформирование бюджетной сферы, во многом обусловлено тем, что социально-экономическое положение большей части территорий в настоящее время побуждает снижать бюджетные расходы. Однако осуществлять реформирование существующей структуры бюджетных учреждений, условий их функционирования исключительно ради сокращения расходов местных бюджетов было бы опрометчиво. Необходим комплексный подход, учитывающий как возможности бюджетов различного уровня в реализации социальной политики, так и потребности населения в данных услугах.

Изменение условий и форм хозяйствования, институциональная структура государственного и муниципального сектора во многом предопределяется состоянием бюджета, эффективностью и целевым характером использования бюджетных средств. Постепенное внедрение элементов бюджета, ориентированного на результат, позволит сократить его неэффективные расходы, сделать затраты минимальными, а качество предоставляемых услуг максимально высоким. Смещение акцента в бюджетной политике с «управления бюджетными ресурсами» на «управление результатами» способствует не только расширению хозяйственных и финансовых возможностей участников бюджетного процесса, но и повышению их самостоятельности, а, следовательно, и ответственности за достижение планируемых целей.

Во многих субъектах РФ в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «Об автономных учреждениях» осуществляется поэтапный перевод государственных учреждений в автономные. На уровне муниципальных образований этот процесс идет медленнее. В то же время создание автономных учреждений позволит не только в определенной степени сократить расходы местных бюджетов по содержанию муниципальных бюджетных учреждений, но и повысить эффективность использования бюджетных средств, качество государственных услуг, создаст основу для формирования конкурентоспособного рынка государственных услуг.

Совпадение по времени окончания переходного периода реализации Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и финансового кризиса повышает актуальность укрепления финансовых основ местного самоуправления. В бюджетном послании Президента РФ о бюджетной политике в 2010–2012 гг. впервые значительное место уделено проблемам доходной базы местных бюджетов и конкретным направлениям их решения. Сегодня важно обеспечить оптимальное распределение налоговых доходов и расходных полномочий между бюджетами разных уровней, это создаст предпосылки для повышения качества управления финансами, а, следовательно, будет способствовать укреплению основ бюджетного федерализма.

Примечания

- ¹ Карчевская С.А. Развитие финансовой самостоятельности местного самоуправления на современном этапе / С.А. Карчевская // Финансы. 2009. № 8. С. 15–22.
- ² См.: Информация об исполнении бюджета: Бюджеты субъектов РФ: 2009: январь декабрь [Электронный ресурс] // URL: <http://www.roskazna.ru> (дата обращения: 02.03.2010).
- ³ См.: Финансы: Государственные финансы: консолидированный бюджет за 2009 год [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.03.2010).
- ⁴ См.: Горский И.В., Лебединская Т.Г. Налоговая составляющая бюджета в условиях экономического кризиса / И.В. Горский, Т.Г. Лебединская // Финансы. 2009. № 10. С. 44–47.
- ⁵ Пронина Л.И. Финансы муниципальных образований в условиях кризиса / Л.И. Пронина // Финансы. 2009. № 7. С. 10–13.



ПРАВО

УДК 342

КОНСТИТУЦИОННАЯ КАТЕГОРИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ ГОСУДАРСТВА»: ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЯ

М.А. Липчанская

Институт законодательства Саратовской государственной академии права
E-mail: lipchan_maria@mail.ru

В статье анализируются проблемы определения и содержания конституционной категории: «управление делами государства». Отмечается, что в настоящее время в действующем российском законодательстве и отечественной правовой науке не существует однозначного толкования конституционной конструкции «дела государства», отсутствует четкая система форм участия граждан в управлении делами государства и их обоснованная всесторонняя классификация. Автором на основе анализа нормативных правовых актов, использующих правовую конструкцию «дела государства», предпринята попытка выявить ее конституционную природу и сформулировать собственное определение.

Ключевые слова: Конституция РФ, участие, дела государства, граждане.

Constitutional Category of «Managing State Affairs»: the Problem of its Definition and Content

М.А. Lipchanskaya

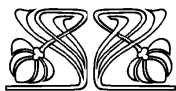
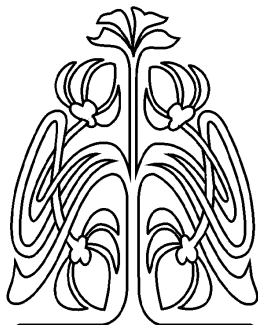
The paper analyzes the problems of definition and content of the constitutional category of «managing state affairs». It is noted that the current Russian legislation and national legal science lack a monosemantic interpretation of the constitutional construction «state affairs», there is no clear system of forms of citizens' participation in managing state affairs and their reasonable comprehensive classification. On the basis of analysis of normative legal acts using the legal construction of «state affairs», the author attempts to reveal its constitutional nature and to formulate her own definition.

Key words: Constitution of Russian Federation, participation, state affairs, citizens.

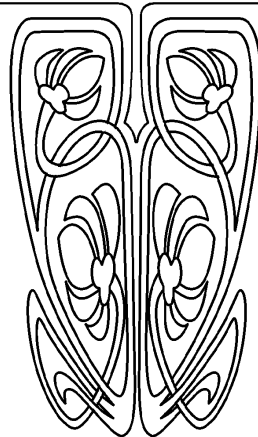
Конституция Российской Федерации в ч. 1 ст. 32 устанавливает, что российские граждане имеют право участвовать в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей.

Несмотря на основополагающий характер права на участие в управлении делами государства, его изучению в отечественной науке конституционного права уделялось не так много внимания. Кроме того, те работы, в которых право граждан на участие в управлении делами государства выступает основным объектом исследования, ориентированы, прежде всего, на изучение его содержания (конкретных правомочий) и форм реализации¹. В то же время практически полностью за пределами конституционно-правовых исследований остались такие категории, как собственно, «дела государства», «управление делами государства», «участие в управлении делами государства». Указанные конституционные конструкции имеют не только логико-опосредованную связь, но и несут в себе определенное конституционное содержание, являются вектором развития отечественного законодательства. В связи с этим представляется методологически оправданным и необходимым провести анализ содержания конституционной категории «дела государства», которая является абсолютно неизученной в отечественной юриспруденции.

Характерно, что ученые, оперирующие данным термином, используют его как само собой разумеющееся, и, как правило, в сочетаниях



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





типа «управление делами государства», «невмешательство в дела государства» и т.п.². Однако попытки определить его сущность в литературе не делаются.

Анализ нормативных и иных правовых актов, в которых используется термин «дела государства», также показывает его крайнюю неопределенность. Так, например, в целом ряде документов, регламентирующих внешнеполитическую и внешнеэкономическую деятельность российского государства, используется это понятие с позиций невмешательства. Так, например, п. 6 Положения о Консульском учреждении Российской Федерации устанавливает, что сотрудники Консульского учреждения и члены их семей обязаны уважать законы и правила, а также традиции и обычаи государства пребывания, воздерживаться от любых действий, которые могут быть истолкованы как вмешательство во внутренние *дела государства* пребывания³. Аналогичные положения содержатся в п. 5 «Положения о Посольстве Российской Федерации»⁴ и п. 17 «Положения о торговом представительстве Российской Федерации в иностранном государстве»⁵.

Появление указанных норм во всех приведенных выше актах не случайно. Оно базируется на одном из общепризнанных принципов современного международного публичного права: принципе невмешательства во внутренние дела государства. Он, в частности, закреплен в Уставе ООН, Декларации Генеральной Ассамблеи ООН, в Заключительном акте Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе 1975 г.⁶, в Декларациях Генеральной Ассамблеи ООН «О недопустимости интервенции и вмешательства во внутренние дела государства» 1981 г.⁷, «О мерах по ликвидации международного терроризма» 1994 г.⁸ и в других документах.

Рассматриваемый принцип является одним из составляющих обеспечения суверенитета государств⁹. Хотя напрямую он не позволяет раскрыть сущность понятия «дела государства», его наличие позволяет прийти к выводу, что в международном праве существует подход, согласно которому категория «дела государства» отражает сферу исключительного влияния определенного государства как субъекта международного публичного права. Правда, в указанных документах речь идет только о внутренних делах, в которые иные государства вмешиваться не могут. Соответственно, напрашивается вывод, что помимо внутренних дел государства существуют и некие внешние дела, подход к вмешательству в которые отличается от вышеприведенного. Таким образом, категория «дела государства» имеет, как минимум, две составляющие – внутреннюю и внешнюю, в единстве означающие совокупность сфер деятельности определенного государства в противопоставлении другим.

Итак, вышеприведенный анализ позволяет сделать вывод об определении понятия дел госу-

дарства в национальном российском и международном праве «от противного», как так, что не относится к делам других государств. Показательно, что такой же подход к сущности дел государства использован и в немногих других российских правовых актах, оперирующих данным термином. Так, именно противопоставление между делами государства и иными делами, лежащими вне сферы государственной деятельности и относящимися, скорее, к делам гражданского общества, использовано в постановлении Конституционного суда РФ от 15.12.2004 № 18-П. В нем отмечается, что «в силу ст. 14 Конституции Российской Федерации во взаимосвязи с ее статьями 11, 12 и 13 и в соответствии с конкретизирующими их положениями ст. 4 Федерального закона “О свободе совести и о религиозных объединениях” конституционный принцип светского государства и отделения религиозных объединений от государства означает, что <...> религиозные объединения <...> не вправе вмешиваться в *дела государства*...» (курсив мой. – М.Л.)¹⁰.

Таким образом, дела государства вновь выступают в качестве сферы, которая исключается из контроля других субъектов (в данном случае, религиозных объединений). Кстати, хотя ст. 14 Конституции Российской Федерации напрямую не говорит о невмешательстве религиозных объединений в дела государства, а лишь об их отделении от последнего (ч. 2 ст. 14), многие ученые ее толкуют именно в таком духе. В частности, Ю.А. Дмитриев указывает, что «религиозные объединения также не могут вмешиваться в дела государства, не участвуют в выборах органов государственной власти и в деятельности политических партий, хотя члены религиозных объединений имеют равные с остальными гражданами права на личное участие в политической жизни»¹¹. В связи с этим уместно также вспомнить, что Закон РСФСР «О свободе вероисповеданий»¹², в отличие от ныне действующего Федерального закона от 26.09.1997 № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях»¹³ прямо указывал, что религиозные объединения не могут вмешиваться в дела государства, не участвуют в выборах органов государственной власти и управления и в деятельности политических партий, члены религиозных объединений имеют равные с остальными гражданами права на участие в политической жизни (ст. 8).

Таким образом, в ряде юридических документов понятие «дела государства» используется для обозначения сферы деятельности определенного государства, в которую не могут вторгаться некоторые другие субъекты. Соответственно, для более четкого определения конституционной природы категории «дела государства» представляется необходимым обратиться к сущности самого государства и определить, для чего оно создается и существует.

Несмотря на многообразие подходов к определению государства, в отечественной юри-



спруденции в целом сложилось понимание государства как формы организации политической власти, содействующей преимущественному осуществлению конкретных классовых, общечеловеческих, религиозных, национальных и других интересов в пределах определенной территории¹⁴. «Назначение и сущность государства состоит в том, что оно призвано осуществлять управление обществом на основе демократических принципов правления в интересах защиты основных прав и свобод личности, а также для обеспечения общественного согласия (социального компромисса)»¹⁵. Соответственно, реализация указанных интересов и представляет собой основное дело, ради которого государство создается и существует. Как следствие, категория «дела государства» в первом приближении может быть определена как сфера деятельности, связанная с удовлетворением интересов и потребностей как отдельных социальных групп, так и всего общества в целом. Как справедливо писал по этому поводу известный русский юрист И.А. Ильин, «сущность государства состоит в том, что все его граждане имеют и признают – помимо своих различных и частных интересов и целей – еще единый интерес и единую цель, а именно: общий интерес и общую цель, ибо государство есть некая духовная община»¹⁶. Следует согласиться с мнением Г.В. Атаманчука, утверждающего, что «смысл и цели нормального государства состоят в том, чтобы благоприятствовать материальному и духовному развитию своего народа»¹⁷.

Вместе с тем необходимо отметить, что в теории государства и права достаточно прочно утвердилось представление о том, что социальное назначение, сущность государства проявляются в его функциях¹⁸. Возникает вопрос: являются ли понятия «дела государства» и «функции государства» синонимичными или хотя бы однородными, и какова связь между ними? Для ответа на этот вопрос представляется необходимым обратиться к понятию функций государства.

В переводе с латинского (от лат. *functio*) функция буквально означает: исполнение, осуществление. В словарях дается понимание функции как деятельности, обязанности, работы¹⁹. Проведенный анализ показывает, что в отечественной юридической науке сформировались несколько различающиеся, хотя и однонаправленные подходы, согласно которым функции государства признаются «главными направлениями»²⁰, «главными сторонами»²¹, «основными направлениями»²², «основными формами»²³, «частями»²⁴, «видами»²⁵, его деятельности. Наиболее распространенный подход отождествляет функции государства с основными направлениями его деятельности, обусловленными сущностью и содержанием государства, а также стоящими перед ним на том или ином этапе развития целями, задачами и его социальным назначением. Такого определения придерживались советские правоведы (М.И. Байтин,

Н.В. Черноголовкин, В.Б. Коженковский и др.)²⁶, а вслед за ними и значительное число современных исследователей государства (С.В. Бабаев, В.В. Лазарев, М.Н. Марченко, Н.И. Матузов, Т.Н. Рахманина, Л.И. Спиридонов, В.М. Сырых, В.Н. Хропанюк, и др.)²⁷.

В рамках описанного подхода дела государства никак не могут, на наш взгляд, быть отождествлены с его функциями. Если дела государства, как было показано выше, указывают на сферы деятельности государства, то функции государства, собственно, выступают направлениями его деятельности. Другими словами, дела государства – это статика, а функции государства – это динамика. Как очень точно указывают Ф.Д. Байрамов и Ф.Н. Аббасов, «предназначение государства, проявляющееся в его функциях, есть объективная необходимость выполнения общественно полезной, социально обусловленной деятельности. Теория государства для описания, объяснения и прогнозирования деятельной стороны государства использует понятие “функции государства” для характеристики именно того, что и как государство делает»²⁸.

Вместе с тем функции государства и дела государства, безусловно, взаимосвязаны. Именно дела государства как сферы его деятельности определяют его функции как конкретные направления реализации этой деятельности. Таким образом, можно заключить, что функции государства детерминированы делами государства, определяются ими. В свою очередь, дела государства отражают его возможности регулировать те или иные области общественной жизни, осуществлять их правовое регулирование, т.е. выражают пределы его юрисдикции. Соответственно, дела государства могут быть определены как пределы юрисдикции конкретного государства, связанные с удовлетворением интересов и потребностей как отдельных социальных групп, так и всего общества в целом.

Если дела государства отражают сферы общественной жизни, в которых государство юридически компетентно в статике, то управление делами государства, об участии в котором идет речь в ч. 1 ст. 32 Конституции Российской Федерации, – это уже процесс, реализуемый различными субъектами.

Само слово «управление» означает «управлять чем-либо, направлять деятельность, действия чего-либо»²⁹. Управление представляет собой целеполагающее, организующее и регулирующее воздействие людей на общественную, коллективную и групповую жизнедеятельность, осуществляемое как непосредственно, так и через специально созданные структуры³⁰. Одним из типов управления выступает социальное управление³¹, представляющее собой сложное «общественно-историческое явление»³². Социальное управление как воздействие на общество с целью его упорядочения, сохранения качествен-



ной специфики, совершенствования и развития есть непреходящее, внутренне присущее свойство любого общества, вытекающее из его системной природы, общественного характера труда, необходимости общения людей в процессе труда и жизни, обмена продуктами их материальной и духовной деятельности³³.

Социальное управление подразделяется на два вида: государственное и негосударственное³⁴. Исходя из базовых положений теории управления, можно определить, что управление делами государства – есть целенаправленное воздействие субъекта управления (управляющей системы) на объект управления (управляемую систему)³⁵. В то же время государственное управление неравнозначно понятию управление делами государства. В отечественной науке административного права сложилось понимание государственного управления исключительно как подзаконной исполнительно-распорядительной деятельности органов исполнительной власти. Как отмечает в связи с этим Э.Г. Липатов, «известны три формы реализации государственной власти: законотворчество, осуществление правосудия и исполнительно-распорядительная деятельность или государственное управление. В соответствии с этим и выделяют три вида власти: законодательную, судебную, исполнительную. Основным социальным назначением исполнительной власти является осуществление государственного управления»³⁶. Таким образом, государственным управлением является лишь собственно управленческая деятельность, а не законотворчество и отправление правосудия.

При таком подходе деятельность органов законодательной и судебной власти государственным управлением не является. В связи с этим некоторыми специалистами предлагается понимать термин «государственное управление» в узком и широком смыслах³⁷. «Управление делами государства в широком социальном смысле характеризует всю деятельность и государства, и местного самоуправления по организующему воздействию со стороны органов власти как субъектов права с целью развития общественных отношений и обеспечения управляемости на основе права. Управление делами государства в узком понимании – это административная деятельность, т.е. деятельность органов исполнительной власти, исполнительно-распорядительных органов государства, его субъектов по осуществлению исполнительной власти на уровне как Российской Федерации, так и ее субъектов»³⁸.

Безусловно, такой подход к пониманию государственного управления возможен, однако нам представляется не слишком удачным использовать один и тот же термин «государственное управление» для обозначения целого социально-правового явления и его части. Использование применительно к обоим процессам без специальных пояснений понятия «государственное

управление» способно ввести в заблуждение, создать ложное впечатление об их идентичности. В связи с этим методологически правильным нам представляется обозначение управленческого процесса в масштабах всех государственно-властных структур термином «управление делами государства», а исполнительно-распорядительной деятельности органов исполнительной власти – государственное управление.

Подводя итоги нашим рассуждениям, формулируем основные выводы и обобщения. Конституционно-правовая категория «дела государства» является абсолютно неисследованной в отечественной правовой науке и очень редко используется в правовых актах различного уровня. Тем не менее анализ имеющегося юридического материала показывает, что понятие «дела государства», как правило, используется в качестве противопоставления неким негосударственным делам. Другими словами, дела государства в самом широком смысле очерчивают сферы его деятельности.

Дела государства тесно пересекаются с функциями государства, однако им не тождественны. Если дела государства указывают на сферы деятельности государства, то функции государства, собственно, выступают направлениями его деятельности. Другими словами, дела государства – это статика, а функции государства – это динамика. Вместе с тем функции государства и дела государства, безусловно, взаимосвязаны. Именно дела государства как сферы его деятельности определяют его функции как конкретные направления реализации этой деятельности.

Дела государства отражают сферы общественной жизни, в которых государство юридически компетентно в статике, управление делами государства, об участии в котором идет речь в ч. 1 ст. 32 Конституции Российской Федерации, – это процесс, реализуемый различными субъектами.

В этой связи представляется целесообразным разделить смежных, но не тождественных терминов «управление делами государства» и «государственное управление». Управленческий процесс в масштабах всех государственно-властных структур, с нашей точки зрения, может быть обозначен как «управление делами государства».

Примечания

¹ См.: Кондратьев С.А. Конституционное право граждан на участие в управлении государственным делами в условиях формирования правового демократического государства: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Кондратьев Сергей Александрович; Моск. юрид. ин-т М-ва внутренних дел РФ; Науч. руководитель Ю.Н. Жданов. М., 1999; Габдуалиев М.Т. Конституционное право гражданина на участие в управлении делами государства в Российской Федерации и Республике Казахстан: сравнительный анализ: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Габдуалиев Мереке Тлекович; Саратов.



- гос. акад. права; Науч. руководитель В.Т. Кабышев. Саратов, 2006 и др.
- 2 См.: Дворникова О.А. Религия и закон: проблемы взаимодействия / О.А. Дворникова // Журн. рос. права. 2009. № 7 С. 45–58; Несмеянова С.Э. Примечание к документу Основы конституционного строя Российской Федерации в решениях Конституционного Суда / С.Э. Несмеянова // Журн. конституционного правосудия. 2008. № 4. С. 51–57; Шабалина С.С. Проблемы осуществления контроля за деятельностью религиозных объединений / С.С. Шабалина // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 13. С. 9–14; Мицкая Е.В. Взаимодействие государства и гражданского общества в условиях политической модернизации Казахстана / Е.В. Мицкая // Юридический мир. 2008. № 1. С. 62–66; Кутафин О.Е. Российский конституционализм / О.Е.Кутафин. М., 2008 и др.
 - 3 См.: Указ Президента РФ от 05.11.1998 № 1330 (ред. от 28.12.2008) «Об утверждении Положения о Консульском учреждении Российской Федерации» // СЗ РФ. 1998. № 45. Ст. 5509; 2009. № 1. Ст. 91.
 - 4 См.: Указ Президента РФ от 28.10.1996 № 1497 «Об утверждении Положения о Посольстве Российской Федерации» // СЗ РФ. 1996. № 45. Ст. 5090.
 - 5 См.: Постановление Правительства РФ от 27.06.2005 № 401 (ред. от 02.10.2009) «Об оптимизации системы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах» // СЗ РФ. 2005. № 27. Ст. 2761; 2007. № 40. Ст. 4799; 2009. № 19. Ст. 2337; № 41. Ст. 4777.
 - 6 Действующее международное право: в 3 т. / Сост. Ю.М. Колосов, Э.С. Кривчикова. М., 1996. Т. 1. С. 73–79.
 - 7 Резолюция 36/103 XXXVI сессии Генеральной Ассамблеи ООН // Действующее международное право. Т. 1. С. 99–102.
 - 8 Резолюция 49/60 Генеральной Ассамблеи ООН // Там же. Т. 3. С. 90–94.
 - 9 См.: Конюхова И.А. Международное и конституционное право: теория и практика взаимодействия / И.А. Конюхова. М., 2006. С. 41.
 - 10 Постановление Конституционного Суда РФ от 15.12.2004 № 18-П «По делу о проверке конституционности пункта 3 статьи 9 Федерального закона “О политических партиях” в связи с запросом Коптевского районного суда города Москвы, жалобами общероссийской общественной политической организации “Православная партия России” и граждан И.В. Артемова и Д.А. Савина» // СЗ РФ. 2004. № 51. Ст. 5260.
 - 11 Конституция Российской Федерации: научно-практический комментарий (постатейный) / Под ред. Ю.А. Дмитриева. М., 2007.
 - 12 Закон РСФСР от 25.10.1990 № 267–1 (ред. от 27.01.1995) «О свободе вероисповеданий» (в настоящее время утратил силу) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1990. № 21. Ст. 240; СЗ РФ. 1995. № 5. Ст. 346.
 - 13 Федеральный закон от 26.09.1997 № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» // СЗ РФ. 1997. № 39. Ст. 4465; 2000. № 14. Ст. 1430; 2002. № 12. Ст. 1093; № 30. Ст. 3029; 2003. № 50. Ст. 4855; 2004. № 27. Ст. 2711; 2006. № 29. Ст. 3122; 2008. № 9. Ст. 813; № 30(ч. 2). Ст. 3616.
 - 14 См.: Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: учеб. / Н.И. Матузов, А.В. Малько. М., 2004.
 - 15 Абдулаев М.И. Теория государства и права: учеб. для высш. учеб. заведений / М.И. Абдулаев. М., 2004. С. 32.
 - 16 Ильин И.А. Путь духовного обновления / Собр. соч.: в 10 т. М., 1993. Т. 1. С. 241.
 - 17 Атаманчук Г.В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы): учеб. пособие / Г.В. Атаманчук. М., 2000. С. 47.
 - 18 Абдулаев М.И. Указ. соч. С. 78.
 - 19 Советский энциклопедический словарь. М., 1987. С. 1441.
 - 20 Байрамов Ф.Д., Аббасов Ф.Н. К вопросу о понятии «функции государства» / Ф.Д. Байрамов, Ф.Н. Аббасов // История государства и права. 2003. № 5. С. 9.
 - 21 Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права / Н.И. Матузов, А.В. Малько. М., 1997. С. 61.
 - 22 Морозова Л.А. Функции Российского государства на современном этапе / Л.А. Морозова // Государство и право. 1993. № 6. С. 98.
 - 23 Нерсесянц В.С. Общая теория права и государства / В.С. Нерсесянц. М., 2000. С. 256.
 - 24 Манохин В.М. Советская государственная служба / В.М. Манохин. М., 1966. С. 6.
 - 25 Комаров С.А. Общая теория государства и права: курс лекций / С.А. Комаров. М., 1996. С.
 - 26 Байтин М.Н. Правовое государство: понятие, принципы, формирование / М.Н. Байтин // Вестн. Саратов. гос. акад. права. 1995. № 2. С. 18–31; Черноголовкин Н.В. Функциональная характеристика социалистического государства (некоторые аспекты) / Н.В. Черноголовкин // Советское государство и право. 1973. № 7. С. 14; Коженовский В.Б. Функции советского общенародного социалистического государства: учеб. пособие по теории государства и права / В.Б. Коженовский. Иркутск, 1974. С. 6.
 - 27 Бабаев С.В. Теория функций современного Российского государства: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Бабаев Сергей Владимирович; Нижегородская акад. МВД России; Науч. руководитель В.М. Баранов. Н. Новгород, 2001. С. 12; Лазарев В.В. Теория государства и права (актуальные проблемы) / В.В. Лазарев. М., 1992. С. 90; Теория государства и права: учеб. / Под ред. М.Н. Марченко. М., 2004. С. 17; Теория государства и права: курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова, А.В. Малько. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2003. С. 60; Теория государства и права: учеб. для юридических вузов / Под ред. А.С. Пиголкина. М., 2003. С. 76; Спиридонов Л.И. Теория государства и права: учеб. / Л.И. Спиридонов. М., 1998. С. 40; Сырых В.М. Теория государства и права / В.М. Сырых. М., 1999. С. 22; Хропанюк В.Н. Теория государства и права / В.Н. Хропанюк. М., 2000. С. 154.
 - 28 Байрамов Ф.Д., Аббасов Ф.Н. К вопросу о понятии «функции государства» / Ф.Д. Байрамов, Ф.Н. Аббасов // История государства и права. 2003. № 5. С. 9.
 - 29 Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. М., 1999. С. 836.



- ³⁰ Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: курс лекций / Г.В. Атаманчук. М., 1997. С. 26–30.
- ³¹ Тихомиров Ю.А. Власть и управление в социалистическом обществе / Ю.А. Тихомиров. М., 1968. С. 18–19.
- ³² Конин Н.М. Социальное публичное управление в системе ветвей власти и видов государственной деятельности / Н.М. Конин // Вестн. Саратов. гос. акад. права. 2002. № 1. С. 3.
- ³³ Большая советская энциклопедия. 3-е изд. М., 1974. Т. 21. С. 422.

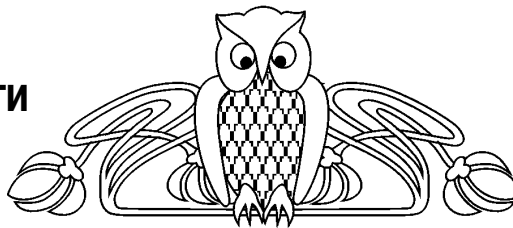
- ³⁴ См.: Коренев А.П. Административное право России: учеб. / А.П. Коренев. М., 1998. Т. 1. С. 31.
- ³⁵ Габдуалиев М.Т. Указ. соч. С. 17.
- ³⁶ Административное право / Под ред. Э.Г. Липатова, С.Е. Чаннова. М., 2006. С. 6.
- ³⁷ Кондратьев С.А. Указ. соч. С. 11.
- ³⁸ Ламанов Е.Н. Право граждан на равный доступ к государственной, муниципальной службе и к участию в управлении делами государства / Е.Н. Ламанов // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 4. С. 10.

УДК 349.412.4

К ВОПРОСУ О СПЕЦИАЛЬНОЙ ЗЕМЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Н.Н. Аверьянова

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



В статье рассматривается правовая природа ответственности за земельные правонарушения, предусмотренная Земельным кодексом Российской Федерации. На основе критериев выделения юридической ответственности в самостоятельный вид исследуется тезис о наличии специального вида земельно-правовой ответственности, приводятся мнения ученых по данному вопросу, формулируется и обосновывается авторская позиция.

Ключевые слова: юридическая ответственность, земельное право, санкция.

On Special Land and Legal Liability

N.N. Averianova

The paper discusses the legal nature of the responsibility for land offenses under the Land Code of Russian Federation. On the basis of criteria of resolving legal responsibility into a particular form, a thesis of there being a special form of land and legal responsibility is examined, scholars' opinions on the subject are cited, the author's position is formulated and justified.

Key words: legal liability, land law, sanction.

Как известно, основанием привлечения лица к юридической ответственности за посягательство на существующий земельно-правовой строй является совершение этим лицом земельного правонарушения. Законодательством Российской Федерации за совершение земельного правонарушения предусмотрены дисциплинарная, административная, уголовная и имущественная виды ответственности. Вопрос об их существовании или отсутствии не обсуждается, так как в каждом из соответствующих источников закреплены основания, порядок привлечения к данным видам ответственности и др. Однако в науке до сих пор нет четкого представления о том: существует ли специальная – земельно-правовая ответственность за земельные правонарушения. Так, одни исследователи считают,

что такого вида ответственности нет и не может быть¹, другие настаивают на ее существовании². Третьи высказывают еще более категоричные суждения о том, что «ни одна отрасль права не может функционировать без собственного института юридической ответственности»³. Однако и среди ученых, признающих самостоятельный вид земельно-правовой ответственности, нет единства мнений относительно критериев для выделения этого вида ответственности как самостоятельной.

Для того, чтобы присоединиться к одной из теорий по проблеме или выдвинуть свою, необходимо вникнуть в правовую природу ответственности за земельные правонарушения. Для этого нужно, в первую очередь, определить те критерии, по которым возможно выделение самостоятельного вида юридической ответственности. Конечно, авторами фундаментальных исследований в области юридической ответственности такие критерии выработывались, среди них называются: кодифицированный акт, предусматривающий юридическую ответственность, особенности процессуального осуществления, наличие самостоятельного объекта правонарушения, специфические санкции⁴. На наш взгляд, здесь необходимо выделить еще один критерий – специальный субъект правонарушения.

Итак, попробуем «наложить» на названные критерии земельно-правовую ответственность:

1) начнём с объекта посягательства: ответственность в рассматриваемой сфере наступает за совершение специфического вида правонарушения – земельного. Таким образом, объектом посягательства будут выступать земельные отношения, которые по своему содержанию могут касаться права собственности и землепользования, охраны земли, прав и интересов других участников земельных отношений;



2) Земельный кодекс РФ – кодифицированный акт, в ст. 45–47 которого закреплены не только основания привлечения лиц, виновных в нарушении земельного законодательства, к ответственности, но и процедура такого привлечения (ст. 54);

3) особые субъекты правонарушения – собственники, землевладельцы, землепользователи или арендаторы земельных участков;

4) специальная санкция прекращения права на земельный участок.

Таким образом, вопрос о существовании специального вида – земельно-правовой ответственности снимается, так как наличествуют все признаки ее самостоятельности. Но это лишь поверхностный взгляд на проблему. При положительном решении встает ряд дополнительных вопросов: за все ли деяния, посягающие на земельные отношения, наступает земельно-правовая ответственность или только за те, которые указаны в Земельном кодексе? Каково соотношение земельно-правовой ответственности с традиционными видами ответственности, которые указаны к тому же в главе XIII Земельного кодекса и среди которых вовсе нет упоминания о земельно-правовой ответственности? Ответ на первый вопрос для нас является очевидным: речь о земельно-правовой ответственности может идти не во всех случаях, когда происходит посягательство на земельные отношения, а лишь за те правонарушения, перечень которых дан в соответствующих статьях Земельного кодекса. Поэтому за нарушение трудового договора, когда трудовые отношения связаны с землепользованием или охраной земель, наступает дисциплинарная ответственность, еще более четко определяет это административное и уголовное законодательство в этой сфере, а в гражданском законодательстве предусматривается имущественная ответственность за причиненный вред, в том числе, в результате нарушения норм земельного законодательства.

Для ответа на второй вопрос рассмотрим более подробно основания привлечения лица к земельно-правовой ответственности, которые, как уже отмечалось, названы в ст. 45–47 Земельного кодекса. В самом общем виде их можно объединить в две группы правонарушений: имущественного характера и природоохранного характера.

К первым можно отнести: систематическое невнесение земельных платежей, неиспользование земельного участка, предназначенного для сельскохозяйственного производства или строительства, в течении трех лет. Ко второй группе – правонарушения, в результате которых ухудшилось качественное состояние земельного участка: использование земельного участка способами, которые приводят к существенному снижению плодородия сельскохозяйственных земель или значительному ухудшению экологической обстановки; отравление, загрязнение,

порча или уничтожение плодородного слоя почвы вследствие нарушения правил обращения с удобрениями и т.п. Но здесь мы наблюдаем определенные парадоксы. За эти правонарушения предусмотрена ответственность и в других нормативных актах, закрепляющих неоспоримые виды юридической ответственности. За первую группу правонарушений устанавливается гражданская и налоговая ответственности (вопрос о которой, кстати, является дискуссионным)⁵, а также административная⁶. За вторую группу также предусмотрена ответственность в законодательстве об административных правонарушениях и уголовном законодательстве⁷. Таким образом, получается, что составы данных правонарушений «растворяются» в уже существующих видах юридической ответственности?

Что же касается специальной санкции – прекращения права или изъятия земельного участка, то она, действительно, закреплена лишь в земельном законодательстве, так как ни в одном из перечисленных кодифицированных законов она не упоминается, за исключением Гражданского кодекса РФ, но и в нем речь идет лишь о принудительном лишении собственника его земельного участка, в отношении иных землепользователей ГК РФ отсылает к земельному законодательству. Таким образом, получается, что лишь санкция за данные правонарушения является основанием для выделения специального вида юридической ответственности – земельно-правовой. Такая точка зрения имеет место и отстаивается, в частности, в работе А.П. Анисимова⁸. Другие авторы такую позицию критикуют, не отрицая в целом существование земельно-правовой ответственности, но доказывая, что «понятие “ответственность” в земельном праве представляет гораздо более широкое юридическое образование, нежели санкция, к тому же главной целью ответственности в демократическом обществе не может быть применение исключительно принуждения или угрозы принуждения...»⁹.

Мы считаем, что по своей природе прекращение права на земельный участок и его изъятие, несомненно, носит имущественный характер, поэтому вполне состоятельным будет вывод о том, что данная санкция – это не что иное как материальная (имущественная) ответственность, закреплённая в нормах земельного законодательства. Данный вывод также подтверждает общепринятое в правовой науке мнение о том, что гражданско-правовая ответственность реально представлена в двух видах – договорной и деликтной – и наступает на основании закона¹⁰.

Что касается особого процесса лишения виновного в нарушении земельного законодательства землепользователя его права на землю, установленного в ст. 54 Земельного кодекса, то данный аргумент в пользу существования самостоятельного вида юридической ответственности – земельно-правовой, – дей-



ствительно, звучит более убедительно. Хотя и данная процедура, по нашему мнению, является симбиозом административного процесса (проверка, проводимая органами государственного земельного контроля, затем, возбуждение дела об административном производстве), и гражданско-правового процесса (передача материалов собственнику земельного участка для обращения в суд с требованием о прекращении права на него).

Таким образом, ответ на второй вопрос, обозначенный нами, не так однозначен и в ходе исследования нами не выявлены ни специальные составы правонарушений, ни санкции, ни процесс привлечения к ответственности. В Земельном кодексе содержатся лишь положения, обобщающие нормы административного и гражданского законодательства. Поэтому в большей степени здесь напрашивается вывод о том, что правонарушения, предусмотренные в ст. 45–47 Земельного кодекса, – это не отдельный вид ответственности, а правонарушения в сфере использования и охраны земли (земельные правонарушения), за которые установлен специальный вид имущественной ответственности. Данную позицию отчасти подтверждает и вывод Н.В. Витрука, который в своем исследовании о природе и основаниях юридической ответственности в результате собственных исследований и выводов Конституционного Суда РФ говорит о том, что разнообразие составов правонарушений дает основание для внутривидовой дифференциации административной ответственности на административно-финансовую, административно-экологическую и др.¹¹

По нашему мнению, речь о земельно-правовой ответственности можно вести лишь в формально-юридическом аспекте, т.е. по признаку закрепления составов правонарушений, санкций и порядка привлечения к ответственности в нормах специального кодифицированного акта.

Однако по правовой природе и критериям самостоятельности юридической ответственности с достаточной уверенностью нельзя сказать о существовании самостоятельного вида юридической ответственности – земельно-правовой, так как при исследовании оснований, порядка и санкций

за указанные правонарушения мы увидели сочетание предусмотренных административным и гражданским законодательствами институтов воздействия государства на нарушителей земельного законодательства. Никаких новых составов правонарушений, видов санкций и инструментов воздействия на нарушителя земельное законодательство не предлагает. Более логична и научно обоснована, на наш взгляд, такая формулировка проблемы: мы считаем, что в ст. 45–47, 54 Земельного кодекса РФ закреплена не специальная земельно-правовая ответственность, а не что иное как деликтная имущественная ответственность за земельные правонарушения, предусмотренная нормами земельного законодательства.

Примечания

- 1 См.: *Ромадин М.С.* Некоторые проблемы принудительного прекращения прав на землю в Российской Федерации / М.С. Ромадин // Государство и право. 2003. № 11. С. 90–96.
- 2 См.: *Анисимов А.П.* Земельно-правовая ответственность за нарушение правового режима земель поселений / А.П. Анисимов // Журн. рос. права. 2004. № 2. С. 38; *Гончарова Е.А.* Проблемы правоприменения норм земельно-правовой ответственности / Е.А. Гончарова // Правовые вопросы недвижимости. 2008. № 2. С. 23–25.
- 3 *Хачатуров Р.Л., Липинский Д.А.* Общая теория юридической ответственности / Р.Л. Хачатуров, Д.А. Липинский. СПб., 2007. С. 641.
- 4 См.: *Хачатуров Р.Л., Липинский Д.А.* Указ. соч. С. 650.
- 5 См.: ст. 285–287 Гражданского кодекса РФ.
- 6 Ст. 8.8 КоАП РФ.
- 7 Ст. 8.6., 8.7 и др. КоАП РФ, ст. 254 УК РФ.
- 8 См.: *Анисимов А.П.* Указ. соч.
- 9 *Ибрагимов К.Х.* Вопросы земельно-правовой ответственности / К.Х. Ибрагимов // Журн. рос. права. 2006. № 10. С. 44–47.
- 10 См.: *Чаусская О.А.* Гражданское право: учеб. для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования / О.А. Чаусская. М., 2007. С. 66.
- 11 *Витрук Н.В.* Общая теория юридической ответственности / Н.В. Витрук. М., 2009. С. 212.



УДК 347.734

УСМОТРЕНИЕ В ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА РОССИИ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Е.Н. Пастушенко, Е.В. Цыбулевская¹

Саратовская государственная академия права

E-mail: past_en@mail.ru

¹Акционерный коммерческий банк «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»,

г. Саратов

E-mail: olga77.54@mail.ru

В статье анализируется финансово-правовая теория и практика риск-ориентированного банковского надзора с учетом международно-правовых принципов, обосновывается право Банка России на осуществление правоприменительной, контрольно-надзорной деятельности с учетом усмотрения, проявляющегося в праве принятия решения на основе профессионального (мотивированного) суждения.

Ключевые слова: Центральный банк Российской Федерации, банковский надзор, усмотрение, профессиональное (мотивированное) суждение

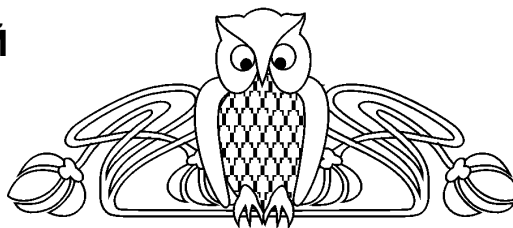
Discretion in Enforcement Measures of Bank of Russia: Statement of the Problem

E.N. Pastushenko, E.V. Tsybulevskaya

The paper analyzes the financial and legal theory and practice of risk-oriented banking supervision in view of international legal principles, justifies the right of Bank of Russia for enforcement and supervision activity with due account of discretion, which manifests itself in the right of making decisions on the basis of professional (reasoned) arguments.

Key words: Central Bank of Russian Federation, banking supervision, discretion, professional (reasoned) opinion.

В жизни всегда возникают вопросы, опережающие правовое регулирование, которые необходимо решать. В таких случаях может осуществляться «управление по усмотрению», когда обладающий властными полномочиями субъект самостоятельно избирает наиболее целесообразный в данной ситуации вариант поведения или решения. Усмотрение вытекает из самой сущности права как меры свободы и ответственности личности. Усмотрение – это возможность международных органов, организаций, а также органов государств отступать от прямого применения норм права, в которых отсутствуют четкие правила о разрешении конкретного вопроса или конфликта, подлежащих немедленному исполнению¹. Долгое время в научном мире доктрина усмотрения подвергалась критике и отвергалась на практике. Считалось, что каждая правовая проблема имеет одно законное решение. Скучность и однообразие общественной жизни, неразвитость рыночных отношений, типовой характер воз-



никающих конфликтных ситуаций порождали рутинную юридическую практику и сводили на нет необходимость использования такого тонкого и сложного инструмента, как усмотрение.

В общественном мнении правоприменительное усмотрение обычно ассоциируется с деятельностью судебных органов по рассмотрению и разрешению гражданских и уголовных дел. Однако не следует забывать, что значительный объем правоприменительной работы осуществляется также органами исполнительной власти, контрольно-надзорными органами, администрациями предприятий и учреждений². В связи с этим задача юридической науки должна состоять в том, чтобы не только теоретически определить границы, пределы административного усмотрения, выявить его существенные признаки, соотнести со свободой, отделить от злоупотребления правом, но и выявив его позитивный потенциал, «поставить» усмотрение «на службу» гражданского общества, правового, социального государства. Управление и регулирование на основе и во исполнение закона становится главной формулой усмотрения. Именно закон, а не подзаконный акт определяют его цели, пределы, характер и объем.

Любая публично-властная деятельность невозможна без определенного пространства свободного усмотрения должностных лиц. Они обладают некоторыми дискреционными полномочиями, позволяющими им действовать по усмотрению в зависимости от обстоятельств. В управленческой оперативной деятельности подобные ситуации возникают довольно часто, они разрешаются, как правило, быстро и правильно опытными сотрудниками, например, путем, выезда на места и телефонных переговоров с исполнителями. В деловой литературе это именуется «оперативным стилем работы», без лишнего бумаготворчества. Подобный стиль пропагандируется наукой «государственного строительства» и внедряется работниками вышестоящих государственных органов в практику исполнительного аппарата.

Многие законодательные акты определяют компетенцию государственного органа (должностного лица) при помощи формулировок «вправе», «может», и это относится к различным видам полномочий. Функционирование многочисленных организаций охватывает тысячи работающих в них граждан, поэтому нарушение законодательства, неправильное его исполнение может отрицательно влиять на результаты их труда и



материальный жизненный уровень, что должно учитываться служащими, допускающими субъективное усмотрение в управлении общественными процессами. Нельзя забывать, что именно там, где уполномоченное лицо при решении вопросов, затрагивающих интересы людей, действует по усмотрению, пышным цветом расцветает злоупотребление служебным положением. Так важно поэтому определить те пределы и границы, за которыми заканчивается свобода правоприменителя и начинается произвол, а также обозначить мотивы, в соответствии с которыми субъект, применяющий норму, действует по собственному усмотрению в случаях пробелов в праве. Сказанное в полной мере относится к деятельности Банка России.

В законодательстве России присутствует необходимая правовая основа для того, чтобы применять профессиональное суждение для принятия надзорных решений: прежде всего это нормы ст. 72 Закона о Банке России, которые указывают на полномочие Банка России устанавливать методики определения собственных средств, активов, пассивов, размеров рисков по активам, а также самостоятельно оценивать активы и пассивы кредитной организации. Результаты этой оценки обязательны для кредитной организации. Актом, который направляется банкам для корректировки их оценки активов, а также для досоздания резервов, формально является предписание об устранении нарушений, содержащее требование о переоценке качества активов или о досоздании резервов.

Возможность применения мер принуждения на основании профессионального суждения – общепринятый надзорный механизм. Банк России в соответствии с ч. 2 ст. 74 и ч. 1 ст. 75 Закона о Банке России вправе применять меры принуждения к банковским институтам в случае, если операции или сделки банка привели к возникновению существенной угрозы кредиторам или при выявлении ситуаций, угрожающих стабильности банковской системы. Иными словами, в настоящее время законодательство России предусматривает то, что меры принуждения могут быть применены к кредитной организации в случае возникновения общественно опасной ситуации даже при отсутствии нарушения какого-либо правила. Вынесение оценки или суждения о существенности опасности – прерогатива Банка России. Таким образом, не только требование об устранении нарушений, но и другие меры принуждения могут быть применены на основании профессионального суждения Банка России.

Профессиональное суждение в качестве основы надзорных решений неминуемо включает в себя элемент субъективного усмотрения. Субъективное мнение в правовой оценке факта всегда присутствует, ибо факт либо событие оценивает человек, а не машина. Но нельзя забывать о том, что субъективное усмотрение при принятии

решения неизбежно влечет если не произвол и его верную спутницу – коррупцию, то хотя бы подозрения в произволе и коррупции. Может возникнуть недоверие поднадзорных финансовых организаций к надзорному органу, а эти отношения должны строиться на доверии. Поэтому одна из задач реализации риск-ориентированного надзора, который основывает свои решения на профессиональном суждении, преодолеть это недоверие, построить работу на принципах сотрудничества. Кредитные организации должны привлекаться для обсуждения не только общесистемных проблем (стратегий, проектов нормативных актов и т.д.), но и конкретных надзорных решений.

Становление института профессионального суждения зависит от того, насколько точно специалисты надзорного органа способны оценивать деятельность поднадзорных организаций, специфическую среду, в которой работают кредитные институты, их механизмы управления (как общие, так и индивидуальные), принимаемые риски и т.д. Большое значение в связи с этим приобретает обеспечение непосредственного взаимодействия с каждым кредитным институтом (институт куратора банка), что позволяет понять специфические риски конкретного банка. Важна также организация подготовки кадров в системе надзорного органа³.

Специфика профессионального суждения как основы для надзорного решения, в том числе, субъективного усмотрения, неминуемо присутствующего в профессиональном суждении, требует четкого определения сфер, в которых такого рода методика принятия решения допустима: это могут быть области оценки активов, пассивов, капитала, организации управления (включая службу внутреннего контроля).

Существуют сегменты управленческой деятельности, в которых необходимо сузить до минимума возможность применения усмотрения. Это связано, в первую очередь, с принятием ответственных решений и возникающими в этой связи юридическими последствиями. Есть сферы, в которых применение профессионального суждения, субъективного усмотрения не может быть правилом: прежде всего, это касается вопросов отзыва лицензии на осуществление банковских операций. Регулирование таких отношений требует особой ясности формулировок правовых норм, чтобы все заинтересованные субъекты четко представляли себе порядок действий надзорного органа в конкретной ситуации. Применение надзорных решений на основании профессионального суждения должно быть предметом постоянного контроля со стороны высшего надзорного органа Банка России – Комитета банковского надзора Банка России.

При определении усмотрения следует учитывать взаимосвязь культурно-исторического развития государства, права и усмотрения в правоприменительной деятельности Банка России



и кредитных организаций. Общий вывод в юридической науке заключается в том, что государство является непосредственным творцом правовых установлений и главной силой их осуществления. Естественно, что и возможность применения усмотрения Банком России и его территориальными учреждениями устанавливается государством. Наиболее ощутимо воздействие государства на право проявляется в сфере правотворчества и правоприменения.

Безусловно, финансово-правовые нормы, регулирующие применение усмотрения, формируются при обязательном участии государства, однако оно не является основным в этом процессе. Причины нормативного закрепления усмотрения коренятся в характере экономического развития общества, его культуре. Возможность и необходимость применения усмотрения Банком России возникает на определенном этапе развития – при переходе к цивилизованному виду и формам банковских отношений. Они основываются на доверии между государством, в лице Банка России и его должностных лиц, и кредитными организациями, на неукоснительном выполнении обязательств, на соблюдении всех требований законодательства о банках и банковской деятельности.

В исследовании феномена «усмотрение», как справедливо подчеркивал В.С. Нерсесянц, следует обращать внимание на два важных момента: во-первых, на то, что усмотрение признает нормативность права, а во-вторых, на то, что в законе не может быть конкретизировано «любое произвольно взятое содержание, а лишь определенное по своей сущности содержание (то есть свобода)⁴.

Прогрессивное развитие банковского права сопровождается постепенным ограничением личного произвола, расширением влияния общественной воли и закона и, следовательно, применением усмотрения. Основным отличием усмотрения от произвола является закрепленная нормой закона возможность осуществления усмотрения в процессе правоприменительной деятельности Банка России и кредитных организаций. Усмотрение свидетельствует об объективной невозможности во всех без исключения случаях использовать абсолютно определенное регулирование: нельзя сбрасывать со счетов объективное многообразие жизненных ситуаций. В ряде случаев простое их

перечисление не только «утяжелит» закон, но и превратится в препятствие для его реализации при малейшем недочете каких-либо явлений, которые на момент принятия закона объективно не могли быть учтены⁵. Правовой акт может содержать в себе отсылочные и бланкетные нормы, что влечет за собой усмотрение. Многие законы избилуют оценочными понятиями, использование оценочных категорий свидетельствует о динамизме права, его приспособляемости к изменяющимся условиям и ситуациям. Судебная практика выполняет функции конкретизации, уточнения оценочных понятий, и это – проявление гибкости, эластичности правового регулирования.

В правовом государстве, демократическом обществе усмотрение представляет собой «то, что есть справедливо», в содержание понятия «усмотрение» вкладываются целесообразность и законность. Для наилучшего обеспечения законности было бы желательно закреплять в законах и иных нормативных актах соответствующие формы усмотрения с тем, чтобы их легче было найти и более эффективно использовать. Закрепление в норме закона возможности применять усмотрение Банком России и кредитными организациями – это не каприз законодателя, а результат культурно-исторического развития общества.

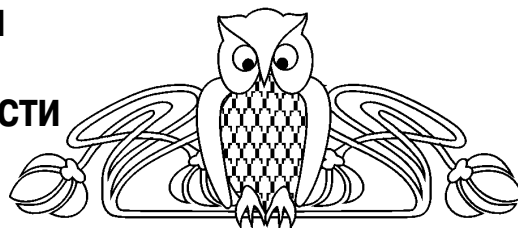
Примечания

- 1 См.: Головки А.А. Допустимо ли совместить законность и усмотрение? (Некоторые проблемы теории и практики) / А.А. Головки // Право и политика. 2006. № 3. С. 24.
- 2 См.: Тихомиров Ю.А. Административное усмотрение / Ю.А. Тихомиров // Журн. рос. права. 2000. № 4. [Электронный ресурс] // URL: http://www.juristlib.ru/book_2052.html (дата обращения: 23.03.2010).
- 3 Гузнов А.Г. Правовые проблемы имплементации Базеля II в России / А.Г. Гузнов // Законодательство. 2008. 1 августа. С. 14.
- 4 Нерсесянц В.С. Право и закон / В.С. Нерсесянц. М., 1983. С. 353.
- 5 Абушенко Д.Б. Судебное усмотрение в гражданском и арбитражном процессе / Д.Б. Абушенко. М., 2002. С. 37–38.



УДК [342.722:341.95](470+571)

ПРОБЛЕМЫ СОБЛЮДЕНИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРИНЦИПА РАВЕНСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНОСТРАННЫМИ ГРАЖДДАНАМИ ПРАВ И СВОБОД В СФЕРЕ ЛИЧНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ



М.А. Янц

Аппарат Уполномоченного по правам человека в Саратовской области

E-mail: YantsMA@saratov.gov.ru

В статье анализируются конституционные права и свободы иностранных граждан в сфере личной безопасности и частной жизни, касающиеся соблюдения принципа равенства прав иностранных граждан и граждан Российской Федерации. Несмотря на устоявшуюся законодательную базу, определяющую правовое положение иностранцев в России, процесс обеспечения соблюдения государством принципа равенства этих прав остается актуальным и не всегда соблюдается на практике. Приведены примеры имеющихся отступлений от принципа равенства при реализации иностранными гражданами права на жизнь, достоинство, свободу передвижения и др.

Ключевые слова: личные права и свободы, Российская Федерация, иностранные граждане, принцип равенства.

Problems of Observation of the Constitutional Equality Principle in Foreign Citizens' Exercising their Rights and Freedoms in the Sphere of Personal Security and Privacy

М.А. Yants

The paper analyzes the constitutional rights and freedoms of foreign citizens in the field of personal security and privacy with respect to observation of the rights equality principle of foreign citizens and the citizens of Russian Federation. In spite of the well-established legal framework defining the legal status of foreigners in Russia, the process of ensuring compliance with the rights equality principle of foreign citizens and the citizens of Russian Federation by the state remains topical and is not always observed in practice. The paper gives examples of some deviations from the equality principle in foreign citizens' exercising their right to life, dignity, freedom of movement, etc.

Key words: individual rights and freedoms, Russian Federation, foreign citizens, rights equality principle.

Бесспорен тот факт, что часть вопросов, входящих прежде в исключительную внутреннюю компетенцию государств, все в большей степени становится предметом не только международного обсуждения, но и своего рода совместного с международным сообществом ведения. Это относится и к правовому статусу иностранных граждан, объему их прав и обязанностей по сравнению с гражданами государства.

В эпоху глобализации постепенно сглаживается неравенство между гражданами и негражданами.

Первые шаги на этом пути были сделаны государствами, вошедшими в Европейский Союз. Процессы интернационализации, происходящие на международном уровне, способствуют постепенному распространению на лиц, не состоящих в гражданско-правовых связях с государством пребывания, не только личных, социально-экономических и культурных, но и политических прав.

В настоящее время каждый 35-й человек в мире является мигрантом. Это составляет 175 млн человек, то есть 2,9% всего населения мира¹. По данным Глобальной комиссии по международной миграции Россия также активно включена в динамику миграции народонаселения и за последнее десятилетие вышла на второе место в мире после США среди принимающих стран². Иностранцы граждане, прибывающие в Россию, не находятся в правовом и социальном вакууме, они живут, работают, учатся, передвигаются по стране, общаются с гражданами Российской Федерации, придерживаются определенных религиозных и политических убеждений. При этом принципом, предопределяющим позицию государства в отношении иностранцев, в Российской Федерации является равенство. Ч. 3 ст. 62 Конституции РФ устанавливает, что в России иностранные граждане пользуются правами и несут обязанности наравне с гражданами Российской Федерации кроме случаев, установленных федеральным законом или международным договором. С.А. Авакьян даже предлагает ввести новый вид равноправия – равноправие независимо от государственной принадлежности³.

В юридической науке права и свободы человека подразделяются на три группы: личные, политические, социально-экономические и культурные. Указанная последовательность прав и свобод, прежде всего, отражает степень их общественной значимости. Перечень прав и свобод в Конституции Российской Федерации открывается личными правами (право на жизнь, право на охрану чести и достоинства личности, свобода и неприкосновенность личности, частной жизни, неприкосновенность жилища, право на национальную идентификацию, свобода передвижения, свобода совести). Личные права и свободы являются неотчуждаемыми естественными



правами человека, не зависящими от наличия или отсутствия у лица гражданства. В связи с этим особую актуальность и значимость приобретает вопрос их практической реализации иностранцами наравне с гражданами Российской Федерации, выявление и анализ имеющихся проблем с целью их последующего решения как на законодательном уровне, так и на уровне правоприменения.

Одним из основных, наиболее важных и не отчуждаемых прав человека, является *право на жизнь*, закрепляемое ст. 20 Конституции РФ. Это право не зависит от цвета кожи, национальности или гражданства, оно едино для всех людей. Жизнь человека в любом цивилизованном обществе представляет собой высшую ценность и первейшее право индивидуума. Реальность обеспечения права на жизнь – один из существенных показателей степени демократичности государства. Обладание им является предпосылкой осуществления всех прав человека и гражданина. Если жизнь является объектом угроз, то теряется смысл всех прав личности. Именно абсолютный характер жизни как ценности предопределяет высочайшую значимость права на жизнь в системе всех прав.

Провозглашение государством данного права требует от него соответствующей охраны и защиты, т.е. закрепления и реализации конкретных форм и методов деятельности государственных, международных и общественных организаций, направленных на предотвращение угроз жизни человека и создание условий его нормального существования. Безусловно, достаточно высокий уровень преступности в нашей стране, в том числе, большое количество совершаемых преступлений против жизни и здоровья населения говорит о недостаточной гарантированности государством права на жизнь. Однако немалое количество преступлений против жизни и здоровья совершается по мотивам расовой и национальной ненависти, вражды в отношении иностранных граждан, находящихся на территории Российской Федерации, что ставит их в более неблагоприятные условия, по сравнению с гражданами Российской Федерации.

В последнее время в ряде регионов страны активизировались неформальные молодежные группировки националистической направленности, продолжают нападения на иностранных граждан со стороны скинхедов, представители ряда радикальных общественных объединений стремятся использовать членов этих группировок в качестве боевых структур. И хотя приняты меры по противодействию экстремистским проявлениям, и удалось в большинстве случаев не допустить массовых противоправных действий, очевидно, что правовое регулирование в этой сфере требует дальнейшего развития. По данным Московского бюро по правам человека за период с января по апрель 2010 г. в стране было зафиксировано 64 нападения на почве ксенофобии, в результате которых 16 чел. погибли и 69 чел. пострадали.

В антирейтинге неблагополучных регионов, где проявляли активность радикалы: Москва и Московская область (8 погибших, 25 пострадавших), Нижегородская область (2 погибших, 1 пострадавший), Алтайский край (1 погибший, не менее 3 пострадавших), Владивосток, Ярославская область (1 погибший, 1 пострадавший), Калининградская область, Карачаево-Черкесия и Дагестан (по 1 погибшему), Санкт-Петербург и Ленинградская область (13 пострадавших), Кабардино-Балкария (6 пострадавших), Томская область (4 пострадавших), Пенза, Орел, Рязань, Кострома (по 2-м пострадавшим), Иркутск, Ижевск, Мурманская область, Самарская область, Саратовская область, Удмуртия, Ульяновская область (по 1-му пострадавшему).

Жертвами нападений стали киргизы (2 погибших, 2 пострадавших), корейцы (1 погибший, 3 пострадавших), русские (1 погибший, 67 пострадавших), узбеки (1 погибший, 7 пострадавших), абхазы (1 погибший, 2 пострадавших), калмыки (1 погибший, 1 пострадавший), черкесы (1 погибший), таджики (11 пострадавших), уроженцы Африки (3 пострадавших), вьетнамцы, китайцы, азербайджанцы, армяне (по 2-м пострадавшим), буряты, немцы, тувинцы, евреи, мексиканцы, татары, арабы (по 1-му пострадавшему)⁴. Таким образом, современный российский экстремизм, составными элементами которого выступают и нетерпимость к иностранцам, и ксенофобия, и национализм, нарушает право иностранных граждан на жизнь и личную безопасность, ставит их в более неблагоприятное положение по сравнению с гражданами России.

Право на достоинство (ст. 21 Конституции Российской Федерации) тесно связано с правом на жизнь, на неприкосновенность частной жизни, но в то же время имеет самостоятельное содержание. Согласно ч. 1 ст. 150 Гражданского кодекса РФ достоинство личности отнесено к числу нематериальных благ, принадлежащих человеку от рождения, неотчуждаемых и непередаваемых, иностранные граждане пользуются им наравне с гражданами России. Данному праву в юридической науке отводится особое место: в частности, Н.С. Колесова отмечает, что право на достоинство является, по существу, основной целью всех остальных прав человека. В этом смысле достоинство человека – источник его прав и свобод⁵. В то же время эта конституционная норма применительно к иностранным гражданам еще слабо реализуется практически. Распространение среди граждан Российской Федерации национальной и религиозной нетерпимости, экстремизма приводит к нарушению прав иностранных граждан на уважение их личности и достоинства. В качестве одного из примеров нарушения права иностранных граждан на достоинство можно привести распространение незаконной практики этнического профайлинга, т.е. использование милицией определенного набора характеристик



для идентификации лиц, подозреваемых в совершении правонарушения. Лиц, соответствующих этим характеристикам, задерживают, подвергают опросам, досмотрам на этом основании, а не в связи с разумными подозрениями в совершении правонарушения⁶.

Этнический профайлинг предполагает наличие обязательной связи между национальностью, гражданством и противозаконной деятельностью. Такой подход явно нарушает принцип равенства иностранных граждан и граждан Российской Федерации.

Независимое исследование, проведенное в московском метро, показало, что в подавляющем большинстве случаев, лиц, подвергнутых проверке, отпускают – только 3% контактов с проверяемыми заканчиваются хоть какими-то, чаще всего, административными санкциями. Кроме того, лица «неславянской внешности», в том числе, иностранные граждане составляют около 5% всех пассажиров, но около 60% тех, у кого милицией проверялись документы, относились именно к этой категории. Таким образом, вероятность быть подвергнутыми ограничениям у лиц «неславянской национальности» в 22 раза выше, чем у коренного населения⁷. Можно прийти к выводу, что, несмотря на конституционное закрепление прав на жизнь и достоинство, их практическая реализация иностранными гражданами по сравнению с гражданами России весьма затруднительна.

Иностранцам наравне с гражданами Российской Федерации гарантируется *право на свободу и личную неприкосновенность* (ст. 22 Конституции Российской Федерации). В настоящее время существует проблема соблюдения в отношении иностранных граждан и лиц без гражданства, совершивших административные правонарушения и подлежащих депортации и административному выдворению за пределы Российской Федерации, права на свободу и личную неприкосновенность.

Действующим законодательством установлен порядок исполнения постановления об административном выдворении за пределы Российской Федерации иностранных граждан или лиц без гражданства, а также указано, что до административного выдворения за пределы Российской Федерации иностранный гражданин или лицо без гражданства по решению суда могут содержаться в специальных помещениях (ст. 32.10 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях). Вместе с тем срок содержания иностранного гражданина в специальном помещении не установлен. На наличие этой проблемы указывают уполномоченные по правам человека в субъектах Российской Федерации⁸. В качестве примеров приводятся случаи содержания иностранных граждан и лиц без гражданства в специальных учреждениях до исполнения в отношении них постановления об административном выдворении за пределы Российской Федерации в течение семи месяцев и более. Длительность

сроков содержания в условиях изоляции приводит к протестным акциям со стороны иностранных граждан, которые сопровождаются угрозами совершения суицида, отказом от приема пищи⁹. С целью устранения случаев нарушения права иностранных граждан на свободу и личную неприкосновенность целесообразно законодательно закрепить максимальный срок содержания иностранных граждан в спецучреждениях по аналогии с максимально установленным сроком административного ареста.

При реализации иностранными гражданами конституционного права на *свободу передвижения и выбор места жительства* также существуют определенное неравенство, по сравнению с гражданами Российской Федерации. В частности, ст. 27 Конституции РФ устанавливает, что каждый, кто законно находится на территории Российской Федерации, имеет право свободно передвигаться, выбирать место пребывания и жительства. Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» содержит положения, направленные на ограничение свободы перемещения временно проживающих на территории Российской Федерации иностранных граждан (ст. 11), что противоречит Конституции Российской Федерации. Более того, сам Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» в общем положении закрепляет право иностранных граждан на свободу передвижения в пределах территории Российской Федерации (п. 1 ст. 11), а в конкретной норме отменяет его (п. 2 ст. 11). Безусловно, такая коллизия должна быть устранена только путем внесения изменений в закон, а вопросы привлечения иностранных граждан в отдельные регионы должны решаться конституционными способами¹⁰. Указанная статья закона противоречит ст. 12 Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 г., которая гласит: «каждому, кто законно находится на территории какого-либо государства, принадлежит, в пределах этой территории, право на свободное передвижение и свободу выбора места жительства <...> Упомянутые выше права не могут быть объектом никаких ограничений, кроме тех, которые предусмотрены законом, необходимы для охраны государственной безопасности, общественного порядка, здоровья или нравственности населения»¹¹. Более того, результаты проверок компетентных органов показывают, что количество выявленных нарушений законодательства о гражданстве и свободе выбора места пребывания и жительства в РФ за последние два года увеличилось в 2,5 раза, более 800 раз нарушались права беженцев и вынужденных переселенцев, рост выявленных нарушений отмечен в 53 регионах страны¹².

Определенные проблемы существуют в обеспечении иностранных граждан равными правами, по сравнению с гражданами Российской



Федерации, в религиозной сфере. Конституция Российской Федерации каждому гарантирует свободу совести и вероисповедания.

Вместе с тем Федеральный закон «О свободе совести и религиозных объединениях» право на свободу совести и свободу вероисповедания наравне с гражданами Российской Федерации предоставляет лишь иностранным гражданам и лицам без гражданства, законно находящимся на территории Российской Федерации¹³, не вполне обоснованно вводя дополнительное ограничение. Таким образом, иностранный гражданин, равно как и лицо без гражданства, незаконно находящиеся на территории России, свободой совести и вероисповедания, согласно Федеральному закону, пользоваться если и может, то в меньшем объеме, нежели российские граждане, либо те же лица, только законно находящиеся на территории Российской Федерации. При этом в чем именно заключается преимущество при «пользовании правом на свободу совести» иностранных граждан и лиц без гражданства, законно находящихся на территории России, перед такими же лицами, незаконно находящимися на территории государства, закон не поясняет, в связи с чем, по нашему мнению, формулировка ч. 1 ст. 3 не вполне корректна и требует доработки.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что несмотря на устоявшуюся законодательную базу, определяющую правовое положение иностранцев в России, процесс обеспечения соблюдения государством принципа равенства прав иностранных граждан и граждан Российской Федерации остается актуальным и не всегда соблюдается на практике. Как справедливо отмечает Г.Н. Комкова, допустимые отступления от принципа равенства перед законом и судом приобретают характер нарастающей тенденции¹⁴.

Разумеется, каждое государство имеет право и обязанность контролировать свои границы и знать, кто же находится на его территории. Однако принцип равенства и недискриминации означает, что допустимые различия между группами разрешаются только в том случае, если это предусмотрено законом, преследует законную цель и строго соразмерно этой цели¹⁵. Безусловно, речь не идет о таких ограничениях в объеме тех прав, свобод и обязанностей иностранцев, которые имеются у граждан Российской Федерации в силу их принадлежности к гражданству РФ, однако применительно к правам и свободам в сфере личной безопасности и частной жизни го-

сударству необходимо применять все меры по недопущению отступлений от принципа равенства прав иностранных граждан и граждан Российской Федерации.

Примечания

- 1 См.: Сулейманова Э. Роль омбудсмана в защите прав мигрантов / Э. Сулейманова // Вестн. Уполномоченного по правам человека в Республике Дагестан. 2008. № 1. С. 21.
- 2 См.: Хабриева Т.Я. Миграционное право России: теория и практика / Т.Я. Хабриева. М., 2008. С. 12.
- 3 Авакьян С.А. Россия: гражданство, иностранцы, внешняя миграция / С.А. Авакьян. СПб., 2003. С. 164–165.
- 4 Проявления агрессивной ксенофобии за январь–апрель 2010 года: обзор Московского бюро по правам человека [Электронный ресурс] // URL: <http://www.antirasizm.ru/index.php/smi-review/251-mbhr-review-jan-apr-2010> (дата обращения: 15.06.2010).
- 5 Права человека / Отв. ред. Е.А. Лукашева. М., 2001. С. 144.
- 6 См.: Тамаев Р. Противодействие незаконной миграции / Р. Тамаев // Законность. 2008. № 12. С. 4.
- 7 Тамаев Р. Указ. соч.
- 8 Проблемы соблюдения прав и свобод граждан на территории Саратовской области: доклад 2007 // Н.Ф. Лукашова: Уполномоченный по правам человека в Саратовской области. Саратов, 2007. С. 97.
- 9 См.: Голубовский В.Ю., Конькова Т.Ю. Актуальные проблемы правового регулирования противодействия незаконной миграции в деятельности органов внутренних дел / В.Ю. Голубовский, Т.Ю. Конькова // Административное и муниципальное право. 2008. № 7.
- 10 См.: Хабриева Т.Я. Правовая политика государства в сфере миграции населения / Т.Я. Хабриева // Миграционное право. 2006. № 1.
- 11 Международный пакт от 16.12.1996 «О гражданских и политических правах» // Бюл. верховного суда РФ. 1994. № 12. С. 5–11.
- 12 См.: Тамаев Р. Указ. соч. С. 4.
- 13 Федеральный закон от 26.09.1997 № 125-ФЗ (с послед. измен.) // Рос. газ. 1997. 1 октября.
- 14 См.: Комкова Г.Н. Конституционный принцип равенства прав и свобод человека и гражданина / Г.Н. Комкова. Саратов, 2003. С. 47.
- 15 Хаммарберг Т. Права человека в Европе: не допускать попустительства. Точка зрения Комиссара по правам человека Совета Европы / Пер. с фр.; Бюро Комиссара по правам человека; Совет Европы, апрель 2008 г. Страсбург, 2008. С. 103.

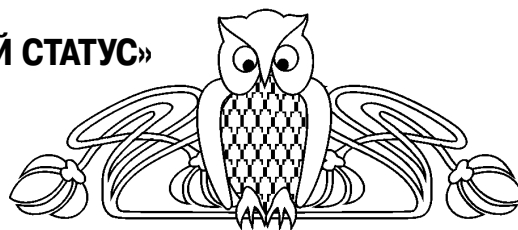


УДК 343.352:340.111.52

КАТЕГОРИИ «ДОСТОИНСТВО» И «ПРАВОВОЙ СТАТУС» КАК ЭЛЕМЕНТЫ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

Е.Э. Бабкин

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



В статье приводятся определения достоинства, его связь с правовыми категориями, указывается необходимость включения достоинства в правовой статус человека, что усилит действие норм профессиональных этических кодексов, а также необходимость усиления влияния учебных заведений на формирование понятия о достоинстве у человека, что приведет к формированию у личности моральных ограничений, а следовательно, и к снижению коррупционной преступности.

Ключевые слова: коррупция, достоинство, правовое положение.

«Dignity» and «legal status» categories as elements of fight against corruption

E.E. Babkin

The paper provides a definition of dignity, its relation with legal categories, indicates the need to include dignity to the legal status of the person, which will strengthen the effect of the rules of professional ethical codes, and the need of increasing the impact of educational institutes on the formation of the concept of person's dignity, which will lead to the formation of moral restrictions in the personality, and, consequently, to reduction of corruption crime.

Key words: corruption, dignity, legal status.

История коррупционной преступности в российском обществе насчитывает века. Своё начало она берет в так называемом институте кормлений, который, по современным представлениям, являет собой узаконенную форму взяточничества. Борьба с этим общественным явлением пытались многие и в разное время, но ощутимых результатов эта борьба не приносила.

Всем известна формула: «лучше предупредить болезнь, чем лечить ее». Этот тезис положен в основу всего законодательства по борьбе с преступностью, превенция правонарушений – одна из задач, возложенных на все правоохранительные органы. Реализации этой задачи служит и предложение увеличения заработной платы государственных служащих, и инициатива президента по экспертизе коррупционной емкости вновь принятого законодательства. Но несмотря на все принимаемые меры, мы каждый день слышим о возбуждении уголовных дел по взяткам в отношении чиновников различного уровня.

Полностью соглашаясь с указанным тезисом, мы считаем, что превенция этого вида преступлений должна носить более масштабный и всеохватывающий характер. Такой масштабностью и всеобъемлющим характером обладает категория

«достоинство», которая и должна стать основой превенции не только коррупционных, но и всех видов преступлений. Значительную роль достоинство играет и при формировании у каждого человека правосознания, которое, в свою очередь, является одним из основных инструментов превенции преступлений. Особого внимания заслуживает категория достоинства и ее формирование у юристов, которые в современных условиях стали неотъемлемой частью всех сфер общественной жизни. Главным звеном воздействия на правосознание индивида должно стать государство, осуществляющие это воздействие через систему учебных заведений. Формирование представления о достоинстве личности, человека как центральной категории понятия правосознания должно стать одной из основных задач высшего учебного заведения, наряду с образованием и привитием профессиональных навыков. Особую актуальность этот вопрос имеет в отношении, как уже отмечалось, студентов-юристов, чье правосознание должно являть пример для остальных членов общества, так как они – будущие адвокаты, следователи, работники иных правоохранительных органов.

Категория достоинства занимала и занимает важное место в исследованиях как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди американских исследователей проблем достоинства можно выделить социолога, политолога и футуролога Ф. Фукуяму, специалиста по биоэтике П. Сингера. Отечественные исследователи, разрабатывающие положения данной категории, – В.Е. Гулиев, И. Экштейн, О.И. Цибулевская, О.В. Власова, Е.Ю. Догдайло, И.А. Ильин, Л.К. Рафиева, М.Ф. Орзих, А.А. Зворыкин, Н.А. Придворов. Ученые рассматривают достоинство с различных позиций, делая акцент на разных составляющих данной категории:

как признание обществом социальной ценности, уникальности конкретного человека, значимости каждой личности как частицы человеческого сообщества;

в качестве осознания человеком своего общественного значения, самооценки личности, покоящейся на ее оценке обществом¹;

как чувство безусловной собственной ценности и обладание совокупностью позитивных нравственных качеств; умение подняться над желаниями и обстоятельствами; уважение обще-



ства, связанное с умением заслужить хорошую репутацию и поддерживать свою честь².

Категория достоинства возникает и существует там, где и поскольку существуют отношения личности и коллектива, личности и общества, личности и государства. Оно не может существовать вне общества, так же как вне общества не может существовать человеческая личность. Вне общественного отношения исключается возможность понимания содержания достоинства личности.

Некоторые ученые рассматривают категорию достоинства как критерий разделения понятий «человек» и «личность». Если человек – это разумное психофизиологическое и биосоциальное существо, живущее в обществе, то «личность» как научная абстракция подчеркивает факт наиболее полного отделения человека как биологического вида от природы, его опосредованное отношение к природе, определяемое конкретно-историческими условиями и отличающееся определенным уровнем отношений с обществом³. Личность в современной юридической науке понимается в социализированном смысле как средоточие общественных отношений, как общественное существо, наделенное достоинством, волей и сознанием, как итог определенного эволюционного процесса⁴. Достоинству присущи качества надприродности и духовно-психологической свободы. Человек, обладающий чувством собственного достоинства, не станет, даже сильно нуждаясь, обращаться к людям, которые явно станут его третировать и унижать, он претерпит физические лишения⁵.

Таким образом, мы видим необходимость развития и фундаментальность, многогранность, значимость понятия «достоинство» для всего общества и юристов, в частности. Достоинство должно рассматриваться как основной элемент правового статуса любого государственного служащего, а в конечном счете, и человека, личности. Но при рассмотрении структуры правового статуса человека, которая принята в теории государства и права, можно увидеть, что категория достоинства как составной элемент не включена в правовое положение человека. Так, Н.В. Витрук предлагает выделять в структуре правового статуса четыре элемента: интересы, права, свободы и обязанности⁶; Р.О. Халфина выделяет следующие составляющие: блага, права и обязанности, правосубъектность⁷. Другие теории отечественных правоведов в той или иной мере незначительно отличаются от представленных, но нигде даже не указывается, что достоинство хоть как-то влияет на перечисленные элементы правового положения. Тем не менее, может быть и косвенное, но такое влияние существует.

Зарубежные философы и исследователи права указывают на такую взаимосвязь. Г.Л.А. Харт указывал на моральный характер прав человека, он писал о «моральных» правах

как о законных⁸. Дж. Милль говорил о тесной связи «моральных и юридических прав» на примере права собственности, на образование, свободы выражения собственного мнения⁹. Современные учёные – Дж. Раз, К.В. Веллман – согласны с тем, что права человека имеют много общего с моралью¹⁰, (а следовательно, и с достоинством) и приходят к выводу, что юридические права должны быть основаны на нормах морали.

Положения о достоинстве, в том понимании, в каком о нем говорят Л.К. Рафиева¹¹, О.И. Цибулевская¹² (чьи определения этого понятия даны выше), находят свое выражение в различного рода профессиональных этических кодексах:

Кодекс судейской этики ст. 3: требования, предъявляемые к званию судьи: «Судья в любой ситуации должен сохранять личное достоинство, дорожить своей честью, избегать всего, что могло бы умалить авторитет судебной власти, причинить ущерб репутации судьи и поставить под сомнение его объективность и независимость при осуществлении правосудия»¹³;

Кодекс этики прокурорского работника РФ: «Неукоснительно соблюдать Конституцию Российской Федерации, Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации», федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также иные нормативные правовые акты, нормы международного права и международных договоров Российской Федерации, руководствоваться правилами поведения, установленными настоящим Кодексом, Присягой прокурора (следователя), и общепринятыми нормами морали и нравственности, основанными на принципах законности, справедливости, независимости, объективности, честности и гуманизма», а также «Стремиться в любой ситуации сохранять личное достоинство, быть образцом поведения, добропорядочности и честности во всех сферах общественной жизни»¹⁴;

Кодекс профессиональной этики адвоката, ст. 4.2.1.: «Адвокаты при всех обстоятельствах должны сохранять честь и достоинство, присущее их профессии»¹⁵.

Разработаны, но нельзя сказать, что действуют в полной мере, и профессиональные этические кодексы и в иных сферах деятельности (это относится не только к государственным служащим, есть, например, корпоративные кодексы этики). Но закрепление положений о достоинстве в законах и профессиональных кодексах не дает ожидаемого эффекта, и лица, на которых направлено действие таких норм, нарушают их. Об этом можно судить, в частности, по не снижающемуся количеству коррупционных преступлений среди должностных лиц различного уровня, несмотря на все меры, принимаемые для борьбы с таким видом преступлений.



Представляется, что включение такого элемента как достоинство в структуру правового статуса личности (а следовательно, и любого государственного служащего) позволит:

поднять значимость этой категории в уже имеющихся этических кодексах;

ужесточить требования к кандидатам на право замещать государственные должности. Это приведет к тому, что государственными служащими будут назначаться лица действительно достойные этого;

воспринимать нормы профессиональных этических кодексов уже не как некий факультатив или небольшое неудобство, которое нужно терпеть, наслаждаясь всеми положительными моментами пребывания на государственной должности, а как реальную силу (что, в свою очередь потребует ужесточения ответственности за нарушения этических норм).

Развитие этой категории в данном направлении приведет к формированию у каждой личности внутреннего ограничителя, внутренних рамок поведения, которые будут более жесткими, по сравнению с рамками, создаваемыми нормами права, что, в конечном счете, приведет к снижению не только коррупционной, но и иных видов преступности.

Реализация заявленной идеи предусматривает создание продукта, в виде учебного курса (спецкурса) изначально для студентов-юристов, далее – и для других категорий граждан, и внедрение его в практику высших учебных заведений, что, в итоге, будет способствовать повышению уровня правосознания юристов, которые в настоящее время составляют основу государственного аппарата управления, и, как следствие, чаще всего являются субъектами коррупционной преступности.

УДК 342.72/73 (470+571)

СОДЕРЖАНИЕ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю.Ю. Илюхина

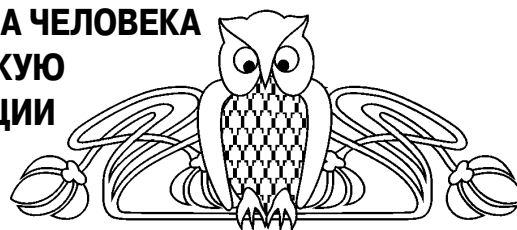
Саратовский государственный университет
E-mail: yilyu@yandex.ru

В статье исследуются сущность и содержание основного права личности на осуществление предпринимательской деятельности в Российской Федерации. Анализируются порядок и форма реализации данного права, выявляются субъекты, описываются и классифицируются составляющие его правомочия, дается его развернутое определение.

Ключевые слова: конституционное право личности, предпринимательство, экономическая свобода, реализация права, правомочия.

Примечания

- 1 См.: Рафиева Л.К. Честь и достоинство как правовые категории / Л.К. Рафиева // Правоведение. 1966. № 2. С. 58.
- 2 См.: Цибулевская О.И., Власова О.В. Достоинство личности и гражданское общество / О.И. Цибулевская, О.В. Власова. Саратов, 2008. С. 69.
- 3 См.: Конституционное право / Под ред. А.Е. Козлова. М., 1996. С. 56.
- 4 См.: Венгеров Л.Б. Теория государства и права / Л.Б. Венгеров. М., 1996. С. 133.
- 5 См.: Цибулевская О.И., Власова О.В. Указ. соч. С. 67.
- 6 См.: Витрук Н.В. Общая теория правового положения личности / Н.В. Витрук. М., 2008. С. 224.
- 7 См.: Халфина Р.О. Общее учение правоотношения / Р.О. Халфина. М., 1974. С. 124–126.
- 8 См.: Hart H.L.A. Essays in Jurisprudence and Philosophy / H.L.A. Hart. Oxford, 1983. P. 198.
- 9 См.: Mill J.S. The Collected Works of John Stuart Mill / J.S. Mill. Toronto, 1969. Vol. 10. P. 203.
- 10 Raz J. The Morality of Freedom / J. Raz. Oxford, 1986. P. 165; Raz J. Ethics in the Public Domain: Essays in the Morality of Law and Politics / J. Raz. Oxford, 1994. P. 238; Wellman C. Real Rights / C. Wellman. N.Y., 1995.
- 11 Рафиева Л.К. Указ. соч. С. 58.
- 12 См.: Цибулевская О.И., Власова О.В. Указ. соч. С. 69.
- 13 Кодекс судейской этики, ст. 3. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.kadis.ru/texts/index.phtml?id=6816&PrintVersion=1> (дата обращения: 10.04.2010).
- 14 Кодекс этики прокурорского работника РФ, ст. 1.1. [Электронный ресурс] // URL: <http://genproc.gov.ru/documents/orders/document-65/> (дата обращения: 10.04.2010).
- 15 Кодекс профессиональной этики адвоката, ст. 4.2.1. [Электронный ресурс] // URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=70063> (дата обращения: 10.04.2010).



Content of the Constitutional Human and Civil Right for Business Activity in Russian Federation

Yu.Yu. Ilyukhina

The paper treats the nature and content of the basic right of the individual to carry out business activity in Russian Federation. The order and form of exercising this law are analyzed, the subjects are identified, the constituent competences are described and classified, its detailed definition is given.



Key words: constitutional right of the individual, business activity, economic freedom, exercising rights, competences.

Право на использование каждым своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности закреплено в статье 34 Конституции Российской Федерации. Полное и всестороннее аналитическое исследование содержания конституционного права на осуществление предпринимательской деятельности предполагает, в первую очередь, выявление его сущности. Под сущностью следует понимать совокупность базовых свойств явления, сфокусированных в пределах единого системного качества, которое не самоочевидно, не доступно для непосредственного восприятия, но обнаруживает себя во всех аспектах существования данной реалии. «Одна и та же сущность может обнаруживать себя посредством многих разнородных, порой кажущихся взаимоисключаемыми, явлений»¹.

Один из аспектов сущности права на предпринимательскую деятельность составляет свобода экономической деятельности. «Статья 8 (часть 1) Конституции Российской Федерации в качестве одной из основ конституционного строя провозглашает свободу экономической деятельности. Принципом экономической свободы предопределяются конституционно гарантируемые правомочия, составляющие основное содержание конституционного права на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности»². Данная основа конституционного строя определяет развитие в Российской Федерации рыночной экономики, основанной на конкуренции, свободе хозяйствования, многообразии форм собственности, защите частной собственности.

Право на предпринимательство, представляя собой воплощение свободы экономической деятельности, одновременно предстает совокупностью конкретных правомочий, неотъемлемо принадлежащих каждому человеку от рождения. Исходя из анализа п. 2 ст. 17 Конституции РФ, который гласит: «Основные права и свободы человека неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения», а также п. 1 ст. 34 Конституции РФ, в тексте которого непосредственно закрепляется исследуемое право, можно определить право на использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности как одно из основных прав человека. Под основным правом личности в науке конституционного права понимают «... установленную российским государством и закрепленную в его Конституции возможность, позволяющую каждому гражданину избирать вид и меру своего поведения, пользоваться предоставленными ему благами, как в личных, так и в общественных интересах»³.

Неотъемлемый характер права на предпринимательскую деятельность подтверждается в ст. 22

Всеобщей декларации прав человека закреплением за каждым возможности осуществления прав для свободного развития во всех областях, в том числе, экономической. Российский законодатель в соответствии со ст. 17 Конституции РФ воспринял такое понимание исследуемого права, выраженное в международно-правовых нормах, закрепив за каждым право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности (п. 1 ст. 34 Конституции РФ).

Вопрос о субъектах права на предпринимательскую деятельность в науке конституционного права является дискуссионным. Так, например, И.Н. Плотникова отмечает, что в качестве субъекта выступают как граждане, так и коллективы граждан⁴. В.В. Лазарев в комментариях к ст. 34 Конституции РФ указывает, что «включение в круг субъектов этого права юридических лиц необоснованно»⁵. Используя различную терминологию, большинство ученых, однако, соглашаются с тем, что юридические лица, даже не будучи субъектами этого права в строгом смысле, представляют собой форму реализации гражданами права на предпринимательскую деятельность. Такой подход поддерживается позицией Конституционного Суда РФ, которая служит одним из источников анализа нормативного содержания конституционного права на осуществление предпринимательской деятельности. В тексте постановления от 24 октября 1996 г. «По делу о проверке конституционности части первой статьи 2 Федерального закона от 2 марта 1996 года “О внесении изменений в Закон Российской Федерации “Об акцизах”»» указывается, что акционерное общество, товарищество и общество с ограниченной ответственностью по своей сути являются объединениями – юридическими лицами, которые созданы гражданами для совместной реализации таких конституционных прав, как право свободно использовать свои способности и имущество для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности⁶. В постановлении Конституционного Суда РФ от 10 апреля 2003 г. № 5-П «По делу о проверке конституционности пункта 1 статьи 84 Федерального закона “Об акционерных обществах”» сказано: «В силу конституционного принципа свободы экономической деятельности (статья 8, часть 1, Конституции Российской Федерации), относящегося к основам конституционного строя Российской Федерации, граждане, реализуя право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности (статья 34, часть 1, Конституции Российской Федерации), вправе <...> осуществлять ее в индивидуальном порядке либо путем участия в хозяйственном обществе, товариществе или производственном кооперативе, т.е. путем создания коммерческой организации как формы коллективного предпринимательства»⁷.



Таким образом, из позиции Конституционного Суда РФ следует, что право на предпринимательскую деятельность, неотъемлемо принадлежащее физическим лицам, может быть реализовано в коллективном или в индивидуальном порядке. От избранного субъектом порядка реализации права будет напрямую зависеть форма реализации: в случае выбора индивидуального порядка реализации право осуществляется в форме индивидуального предпринимательства, если же выбран коллективный порядок, право осуществляется одной из организационно-правовых форм коммерческих юридических лиц, избранной субъектом и допустимой федеральным законом. Исчерпывающий перечень таких форм дан в Гражданском Кодексе РФ. В случаях, предусмотренных нормативно-правовыми актами, право на предпринимательскую деятельность может быть реализовано исключительно в формах, прямо установленных федеральным законом. Определенные федеральными законами виды деятельности не могут осуществляться индивидуальными предпринимателями или могут осуществляться только в установленных законом организационно-правовых формах (ст. 1 ФЗ от 24.11.1996, № 132-ФЗ [ред. от 27.12.2009] «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»⁸).

Таким образом, определение порядка и формы реализации права на предпринимательскую деятельность зависит не только от воли носителя основного права, но и от усмотрения законодателя. Избранные (установленные нормативно-правовым актом) порядок и форма реализации права на предпринимательскую деятельность будут непосредственно определять набор конкретных отраслевых возможностей, которые составляют содержание конституционного права на предпринимательскую деятельность.

Правомочия, составляющие указанное право, могут быть классифицированы с учетом четырехзвенного подхода к пониманию структуры субъективного права: «право-поведение; право-требование; право-притязание; право-пользование»⁹, как наиболее полно отражающего содержание исследуемого права и наиболее четко структурирующего составляющие его возможности¹⁰. Указанный подход, основанный на классическом представлении о структуре субъективного права¹¹, позволяет выделить в праве на предпринимательскую деятельность правомочия субъекта:

1) на свободное правомерное использование своего имущества и своих способностей для организации и ведения предпринимательской деятельности. Правомочия данной группы включают в себя возможность определять (в рамках, установленных законом) сферу, в которой будет осуществляться предпринимательская деятельность, а также конкретные направления и способы употребления своих способностей и имущества; реализовывать по своему усмотрению интеллек-

туальные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (ст. 1226 ГК РФ); создавать юридические лица (ст. 49 ГК РФ) или заниматься предпринимательской деятельностью индивидуально (ст. 23 ГК РФ); приобретать имущество в собственность (ст. 209 ГК РФ); владеть, пользоваться, распоряжаться имуществом, принадлежащим субъекту на праве собственности, а также ином вещном праве (ст. 48 ГК РФ); участвовать в деятельности иных хозяйствующих субъектов (ст. 66 ГК РФ); использовать наемный труд на условиях и в порядке, установленных законом (ст. 20 Трудового кодекса РФ); вступать в обязательственные отношения, выбирая по своему усмотрению контрагентов, условия договоров (п. 2 ст. 1 ГК РФ); самостоятельно и независимо вести хозяйственные операции; добровольно прекращать предпринимательскую деятельность (п. 2 ст. 61 ГК РФ) и т.д.;

2) на требование от обязанных лиц создания необходимых условий для организации и ведения предпринимательской деятельности, а также предотвращения или устранения факторов, препятствующих этому. «Этим возможностям, соответственно, корреспондируют обязанности государства, а также контрагентов и иных лиц создать условия, необходимые и благоприятные для ведения предпринимательской деятельности, в том числе, способствовать развитию бизнеса, обеспечивать реализацию закрепленных в Конституции основ экономического строя, охрану и защиту права»¹². Правомочия этой группы непосредственно закрепляются отдельными нормами, содержащимися в правовых актах, регулирующих проведение процедур административного характера в процессе осуществления предпринимательской деятельности (например, ст. 6 ФЗ от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 27.12.2009) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»¹³). Кроме того, правомочия требования создания условий для предпринимательской деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства нашли свое закрепление в Законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.12.2009) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»¹⁴, который детально регулирует порядок, формы и цели деятельности в сфере поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) на обжалование действий, бездействия, нарушения права и законные интересы, защиту и восстановление нарушенных прав с применением мер государственного принуждения. Правомочия, составляющие эту группу, представлены возможностью выбирать по своему усмотрению судебный (ст. 46 Конституции РФ, ГПК РФ, АПК РФ), административный или иной порядок защиты нарушенных прав и интересов (ст. 45 Конституции РФ), обращаться за защитой нарушенных прав в государственные органы и органы местного са-



моуправления (ФЗ от 26.12.2008 № 294-ФЗ [ред. от 27.12.2009] «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля [надзора] и муниципального контроля»¹⁵), органы судебной власти различных инстанций (гл. 7 Конституции РФ), правоохранительные органы, органы прокуратуры и другие институты, предназначенные для защиты прав и свобод;

4) на владение (фактическое господство), пользование (извлечение полезных свойств) и распоряжение (определение судьбы) приобретенным в результате предпринимательской деятельности социальным благом – предпринимательским доходом. Категорию предпринимательского дохода следует рассматривать, основываясь на понятии «прибыль». «Законодательные акты частного и публичного права широко используют понятие “прибыль”. Однако анализ юридической литературы, судебной практики, мнений и оценок специалистов убеждает в том, что категория “прибыль” остается одной из наименее разработанных»¹⁶. На основании анализа ст. 247 НК РФ можно сделать вывод о том, что в самом широком смысле, прибыль представляет собой сумму, образованную превышением доходов субъекта предпринимательской деятельности над его расходами. Исходя из того, что субъект предпринимательской деятельности, получивший прибыль в определенном расчетном периоде, должен произвести отчисления в счет уплаты обязательных платежей от суммы полученной прибыли (ст. 3 НК РФ, Часть 2 НК РФ), под предпринимательским доходом следует понимать сумму прибыли, оставшуюся после уплаты всех обязательных платежей, обязанность которой прямо предусмотрена в ст. 57 Конституции РФ.

Таким образом, конституционное право на предпринимательскую деятельность – это предопределенная принципом экономической свободы, закрепленная в Конституции РФ и обеспечиваемая государством, неотъемлемая возможность каждого определять вид и меру свободного использования своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской деятельности, а также пользоваться получаемым в результате этого предпринимательским доходом, состоящая из совокупности правомочий, реализуемых в индивидуальном или коллективном порядке, в формах, предусмотренных федеральным законом, с целью получения прибыли и обеспечения функционирования товарно-рыночных экономических отношений.

Примечания

¹ Багинин В.А. Философия: энцикл. словарь / В.А. Багинин. СПб., 2005. С. 228.

- ² Постановление Конституционного Суда РФ от 24 февраля 2004 г. № 3-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений статей 74 и 77 Федерального закона “Об акционерных обществах”, регулирующих порядок консолидации размещенных акций акционерного общества и выкупа дробных акций, в связи с жалобами граждан, компании “Кадет Истеблишмент” и запросом Октябрьского районного суда города Пензы» // СЗ РФ. 2004. № 9. Ст. 830.
- ³ Колесников Е.В., Комкова Г.Н., Кулушева М.А. Конституционно право Российской Федерации / Е.В. Колесников, Г.Н. Комкова, М.А. Кулушева. М., 2008. С. 99–100.
- ⁴ См.: Плотникова И.Н. Конституционное право человека и гражданина на предпринимательскую деятельность в России / И.Н. Плотникова. Саратов, 2004. С. 49–50.
- ⁵ Научно-практический комментарий к Российской Федерации / Под ред. В.В. Лазарева. М., 2001. С. 34.
- ⁶ СЗ РФ. 1996. № 45. Ст. 5202.
- ⁷ СЗ РФ. 2003. № 17/ Ст. 1656.
- ⁸ СЗ РФ. 1996. № 49. Ст. 5491; 2003. № 2. Ст. 167; 2004. № 35. Ст. 3607; 2007. № 7. Ст. 833; 2009. № 1. Ст. 17; 2009. № 26. Ст. 3121; 2009. № 52 (1 ч.). Ст. 6441.
- ⁹ Головистикова А.Н., Грудцына Л.Ю. Права человека: учеб. / А.Н. Головистикова, Л.Ю. Грудцына. М., 2008. С. 55.
- ¹⁰ См.: Плотникова И.Н. Указ. соч. С. 56–57.
- ¹¹ Теория государства и права: курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова, А.В. Малько. М., 2001. С. 524.
- ¹² Лыкин Е.Г. Защита конституционного права граждан на предпринимательскую деятельность в России: опыт, проблемы, перспективы: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02: защищена 21.12.2006 / Лыкин Евгений Геннадиевич; Орлов. региональная акад. госслужбы; Научный руководитель: П.А. Астафичев. М., 2006. С. 7–14.
- ¹³ СЗ РФ. 2001, № 33 (ч. 1), Ст. 3431; 2003, № 50, Ст. 4855; 2003, № 52 (ч. 1), Ст. 5037; 2003, № 26, Ст. 2565; 2004, № 45, Ст. 4377; 2005, № 27, Ст. 2722; 2007, № 7, Ст. 834; 2008, № 18, Ст. 1942; 2008, № 30 (ч. 2), Ст. 3616; 2009, № 1, Ст. 19; 2009, № 1, Ст. 20; 2009, № 1, Ст. 23; 2009, № 29, Ст. 3642; 2009, № 52 (ч. 1), Ст. 6428; 2008, № 44, Ст. 4981.
- ¹⁴ СЗ РФ. 2007, № 31, Ст. 4006; 2007, № 43, Ст. 5084; 2008, № 30 (ч. 1), Ст. 3615; 2008, № 30 (ч. 2), Ст. 3616; 2009, № 31, Ст. 3923; 2009, № 52 (ч. 1), Ст. 6441.
- ¹⁵ СЗ РФ. 2008, № 52 (ч. 1), Ст. 6249; 2009, № 18 (ч. 1), Ст. 2140; 2009, № 29, Ст. 3601; 2009, № 48, Ст. 5711; 2009, № 52 (ч. 1), Ст. 6441.
- ¹⁶ Сальникова Ю.Н. Правовой режим прибыли коммерческих организаций: автореф. дисс. ... канд. юр. наук: 12.00.03: защищена 17.04.2009 / Сальникова Юлия Николаевна; Уральск. гос. юрид. акад.; Научный руководитель: В.С. Белых. Екатеринбург, 2009. С. 2.

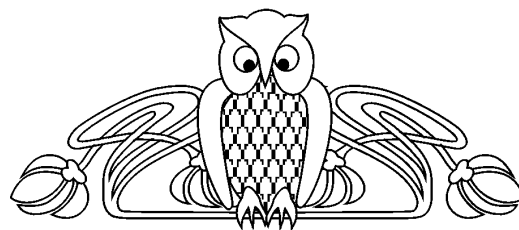


УДК 342.9

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕДОБРОСОВЕСТНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ

А.Ю. Соколов

Саратовская государственная академия права
E-mail: AYSokolov@mail.ru



В статье выявляются особенности привлечения к административной ответственности за недобросовестную конкуренцию на товарном рынке. Автор анализирует состав административного правонарушения, отдельные его элементы. На основе исследования практической деятельности антимонопольных органов предлагаются возможные пути совершенствования действующего административно-деликтного законодательства.

Ключевые слова: конкуренция, недобросовестная, уголовная ответственность, рынок товаров.

Administrative Liability for the Unfair Competition

A.Y. Sokolov

The article deals with the specific features of imposing administrative liability for the unfair competition in the merchandise market. The author analyses the essence of the administrative breaches and their certain elements. Having examined the practice of the anti-monopoly bodies the author suggests possible ways of developing the current administrative – delinquent legislation.

Key words: competition, unfair, criminal liability, commodity market.

Большое значение в условиях трансформирующейся России имеет четкое урегулирование вопросов антимонопольного законодательства, в частности, недопустимость недобросовестной конкуренции. Спрос и предложение на рынке товаров и услуг в цивилизованной экономике должна представлять только свободная законная конкуренция.

1234 Кодекс РФ об административных правонарушениях (ст. 14.33 КоАП РФ) содержит понятие «недобросовестная конкуренция», которое направлено на борьбу с нарушениями закона в этой области, на обеспечение положений, закрепленных Конституцией РФ и антимонопольным законодательством. Экономическая конкуренция выполняет ряд важнейших регулирующих функций и объективно обеспечивает развитие рынка, а поэтому специально поддерживается государством. Запрещенные, основанные на нечестных, недобросовестных методах ведения предпринимательской деятельности действия, именуемые недобросовестной конкуренцией. Примечательно, что в отличие от ст. 14.31 и ст. 14.32 КоАП РФ, в составе правонарушения, предусмотренного ст. 14.33 КоАП РФ, отсутствует ссылка на положения антимонопольного законодательства. В связи с этим имеет большое теоретическое и практическое значение, что именно следует понимать под недобросовестной конкуренцией.

Наиболее общее определение недобросовестной конкуренции закреплено в ст. 10-bis Парижской конвенции по охране промышленной собственности⁵, принятой 20 марта 1883 г., которая является основой для формирования законодательства европейских стран. В соответствии с ним недобросовестной конкуренцией считается всякий акт, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах. В него входят, в том числе, все действия, способные вызвать смешение в отношении предприятия, продуктов или промышленной или торговой деятельности конкурента и утверждения, способные дискредитировать предприятие, продукты или промышленную или торговую деятельность конкурента или ввести общественность в заблуждение относительно характера, способа изготовления, свойств, пригодности к применению или количества товаров.

В правовой доктрине довольно давно предпринимались попытки дать толкование понятию недобросовестной конкуренции. Так, Г.К. Гинс предлагал следующее определение: «недобросовестной конкуренцией в тесном смысле этого слова следует считать такое пользование принадлежащим каждому правом соревнования, которое сопровождается способами морально недопустимыми, понижающими деловую порядочность купцов в отношении друг к другу и подрывающими доверие к купцам со стороны потребителей»⁶. По мнению Ю.И. Свядосца, «под недобросовестной конкуренцией понимается совершение таких действий в промышленных и торговых делах, которые направлены на извлечение имущественных выгод путем осуществления недобросовестных, противоречащих честным правилам или обычаям действий по отношению к конкурентам в капиталистическом обороте»⁷.

В российской науке выработаны различные понимания недобросовестной конкуренции. Так, В.А. Дозорцев, под недобросовестной (несправедливой) конкуренцией понимает сообщение потребителю (потенциальному потребителю) вопреки обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости данных (ложных или соответствующих действительности), способных вызвать у него неправильные представления, дискредитирующие конкурента, его деятельность и/или товар (в том числе, способных вызвать заблуждение относи-



тельно характера, способа изготовления, свойств, пригодности к применению или количества товара), либо вызвать смешение с конкурентом, его деятельностью и/или товаром⁸.

Ю. Касьянов рассматривает недобросовестную конкуренцию как состязательность независимых хозяйствующих субъектов на товарном рынке с целью получения каких-либо экономических преимуществ или выгод посредством формирования негативного мнения потребителя по отношению к товару своих конкурентов или формирования мнения потребителя по отношению к своему товару, не соответствующего действительности⁹. В соответствии с определением М.Г. Долгих, недобросовестная конкуренция представляет собой одну из форм злоупотребления правом, выражающуюся в противоправном поведении субъекта рыночных отношений, который посредством не дозволенных законом или противоречащих обычаям делового оборота форм реализации своего субъективного права создает помехи в осуществлении его конкурентами своих предпринимательских прав или наносит ущерб потребителям¹⁰.

Российский законодатель значительно сузил определение недобросовестной конкуренции, закрепленное Парижской конвенцией «Об охране промышленной собственности». Так п. 9 ст. 4 Федерального закона «О защите конкуренции», (от 26.07.2006 г. с изменениями, внесенными Федеральными законами от 18.07.2009 № 181-ФЗ, и от 08.05.2010 № 83-ФЗ) содержит понятие недобросовестной конкуренции. Под ней понимаются: «любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации».

Этот закон, на наш взгляд, не содержит исчерпывающих критериев для однозначного определения акта недобросовестной конкуренции и указания на вину правонарушителя. Вместе с тем вина в публичном праве является необходимым условием ответственности и ее отсутствие не позволяет привлечь лицо, совершившее правонарушение, к административной ответственности.

Исходя из приведенного в законе определения, недобросовестная конкуренция характеризуется следующими признаками:

1) получение преимуществ на соответствующем товарном рынке по отношению к конкурентам;

2) противоречие законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости. Признак противоречия не-

добросовестной конкуренции положениям действующего законодательства Российской Федерации фактически отождествляет незаконную и недобросовестную конкуренцию. Отдельные некорректные проявления конкуренции, не отвечающие всем признакам недобросовестной конкуренции, закрепленным законодательством, и ее недобросовестность не должны рассматриваться как тождественные понятия. В соответствии со ст. 5 ГК РФ, под обычаем делового оборота понимается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе;

3) причинение или возможность причинения убытков другим хозяйствующим субъектам – конкурентам. Причинение убытков не является обязательным критерием, устанавливающим факт недобросовестной конкуренции. Судебные органы обоснованно исходят из того, что для признания указанного факта достаточно наличия доказательств возможности причинения убытков¹¹.

4) нанесение или возможность нанесения вреда деловой репутации других хозяйствующих субъектов – конкурентов.

Закон «О защите конкуренции» не раскрывает понятия «деловая репутация хозяйствующего субъекта». Анализ положений Гражданского кодекса РФ и актов судебных органов позволяет сделать следующий вывод: деловая репутация – это нематериальное благо (в соответствии со ст. 150 ГК РФ), представляющее собой совокупность достоверной информации о данном юридическом лице, производимых им товарах, выполняемых работах, оказываемых услугах, имеющее существенное значение для продуктивной деятельности этой организации на соответствующем товарном рынке[□].

Примерный перечень деяний, составляющих объективную сторону рассматриваемого правонарушения, раскрывается в ст. 14 указанного закона[□], к числу которых относятся:

1) распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

2) введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей;

3) некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами. Некорректное сравнение рассматривается в судебной практике в качестве акта недобросовестной конкуренции, независимо от того, являются ли ложными, распространяемые в ходе такого сравнения сведения[□];



4) продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ, услуг. В этом случае, суды обоснованно приходят к выводу что использование средств индивидуализации продукции, работ, услуг при введении в гражданский оборот товара с согласия правообладателя товарного знака не образует состав недобросовестной конкуренции¹. Ответственность за недобросовестную конкуренцию, выразившуюся во введении в оборот товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, средств индивидуализации продукции, работ, услуг, закреплена ч. 2 ст. 14.33 КоАП РФ;

5) незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну.

Иные действия хозяйствующих субъектов могут быть квалифицированы как недобросовестная конкуренция при условии, что они отвечают общему понятию недобросовестной конкуренции. Более развернутый перечень форм недобросовестной конкуренции закреплён в Типовом законе для развивающихся стран «О товарных знаках, фирменных наименованиях и недобросовестной конкуренции»², разработанным Всемирной организацией интеллектуальной собственности в 1967 г.:

подкуп покупателей конкурентов, направленный на то, чтобы привлечь их в качестве клиентов;

выяснение производственных или коммерческих тайн конкурента путем шпионажа или подкупа его служащих;

неправомерное использование или раскрытие ноу-хау конкурента;

побуждение служащих конкурента к нарушению или разрыву их контрактов с нанимателем;

угроза конкурентам исками о нарушении патентов или товарных знаков, если это делается недобросовестно и с целью противодействия конкуренции в сфере торговли;

бойкотирование торговли другой фирмы для противодействия или недопущения конкуренции;

демпинг, т.е. продажа своих товаров ниже стоимости с намерением противодействовать конкуренции или подавить ее;

создание впечатления, что потребителю предоставляется возможность покупки на необычайно выгодных условиях, когда на самом деле этого нет;

намеренное копирование товаров, услуг, рекламы или других аспектов коммерческой деятельности конкурента;

поощрение нарушений контрактов, заключенных конкурентами;

выпуск рекламы, в которой проводится сравнение с товарами или услугами конкурентов;

нарушение правовых положений, не имеющих прямого отношения к конкуренции, когда такое нарушение позволяет добиться неоправданного преимущества перед конкурентами.

Конструкция состава правонарушения, предусмотренного ст. 14.33. КоАП РФ, не охватывает случаи недобросовестной конкуренции, нарушающие законодательство о рекламе. Такие деяния должны быть квалифицированы по ст. 14.3 КоАП РФ. Вместе с тем в судебной практике выявляются действия, содержащие признаки как ненадлежащей рекламы, так и недобросовестной конкуренции. Примером такого действия является размещение в рекламных материалах фирменного наименования, сходного до степени смешения с фирменным наименованием, ранее зарегистрированным другим хозяйствующим субъектом, и словесным элементом чужого товарного знака³.

Представляется, что в случае, если реклама противопоставляет один товар другому и причиняет вред деловой репутации хозяйствующего субъекта-конкурента, она должна быть квалифицирована в соответствии со ст. 14.33. КоАП РФ как акт недобросовестной конкуренции.

Отдельные акты недобросовестной конкуренции влекут за собой уголовную ответственность. Так, незаконное использование чужого товарного знака, если это деяние совершено неоднократно или причинило крупный ущерб, превышающий 250 тыс. руб., а также совершенное группой лиц по предварительному сговору или организованной группой, влечет за собой уголовную ответственность, в соответствии со ст. 180 УК РФ.

В соответствии со ст. 183 УК РФ уголовным преступлением признаются следующие случаи незаконного получения, использования, разглашения информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну:

1) собирание сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну, путем похищения документов, подкупа или угроз, а равно иным незаконным способом;

2) незаконное разглашение или использование сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну, без согласия их владельца лицом, которому она была доверена или стала известна по службе или работе;

3) собирание сведений или незаконное разглашение или использование сведений, причинившие крупный ущерб, превышающий двести пятьдесят тысяч рублей или совершенные из корыстной заинтересованности⁴ либо повлекшие тяжкие последствия.

Субъектами административной ответственности являются юридические лица или должностные лица – индивидуальные предприниматели, а также



руководители и другие служащие юридического лица, обладающие организационно-распорядительными или административно-хозяйственными полномочиями. Субъективная сторона правонарушения характеризуется умыслом. В качестве мер административных наказаний законодателем предусмотрены административный штраф и дисквалификация.

К настоящему моменту существует потребность в дальнейшем совершенствовании обеспечения защиты хозяйствующих субъектов от недобросовестной конкуренции, формулировании определения недобросовестной конкуренции, содержащего исчерпывающий перечень ее критериев, а также законодательном закреплении всех действий, составляющих объективную сторону правонарушения.

Признак направленности на получение преимуществ ограничивает перечень действий, рассматриваемых в качестве недобросовестной конкуренции. Не являются актами недобросовестной конкуренции действия, которые невыгодны конкурентам.

Нормы гражданского кодекса (ст. 1487 ГК РФ) свидетельствуют о том, что не является нарушением исключительного права на товарный знак его использование другими лицами в отношении товаров, которые были введены в гражданский оборот на территории Российской Федерации непосредственно правообладателем или с его согласия.

Административный штраф по отношению к юридическим лицам исчисляется за недобросовестную конкуренцию, исходя из размера суммы выручки правонарушителя от реализации товара (работы, услуги). Имеется в виду случай, когда было совершено введение в оборот товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, средств индивидуализации продукции, работ, услуг.

Анализ положений действующего антимонопольного законодательства позволяет констатировать, что отсутствие четкого законодательного определения недобросовестной конкуренции, а также деяний, ее составляющих, вызывает значительные проблемы правоприменения, что мешает развитию цивилизованных рыночных отношений в нашей стране.

Примечания

- ¹ Гинс Г.К. Новые идеи в праве и основные проблемы современности / Г.К. Гинс. Харбин, 1931. С. 107.
- ² Свядосц Ю. Правовая охрана товарных знаков в капиталистических странах / Ю. Свядосц. М., 1969. С. 170.
- ³ См.: Дозорцев В.А. Недобросовестная конкуренция или несправедливая? / В.А. Дозорцев // Юридический мир. 1997. С. 33.
- ⁴ См.: Касьянов Ю. Проблемы российского антимонопольного законодательства / Ю. Касьянов // Законодательство и экономика. 2000. № 6. С. 37.
- ⁵ См.: Долгих М.Г. Юридическая природа недобросовестной конкуренции / М.Г. Долгих // Законодательство. 2003. № 11. С. 34.
- ⁶ См.: постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 1 июня 2009 г. № А06-6373/2008 [Электронный ресурс] // URL: www.garant.ru (дата обращения: 01.03.2010).
- ⁷ Информационное письмо Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 23.09.1999. № 46 «Обзор практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с защитой деловой репутации» // Вестн. Высш. арбитражного суда РФ. 1999. № 11. С. 62–70; постановление Пленума Верховного суда РФ от 24.02.2005 № 3 «О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц» // Бюл. Верховного суда РФ. 2005. № 4. С. 2–8.
- ⁸ Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 28.07.2005 по делу № КА-А40/6733-05 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.lawmix.ru/mskjude/5835> (дата обращения: 25.05.2010).
- ⁹ См.: постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 10.05.2007 № А57-9708/06 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 01.07.2010); постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 03.09.2007 № А10-3200/06-Ф02-5878,5879/2007 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 01.07.2010).
- ¹⁰ См.: Интеллектуальная собственность: основные материалы: в 2 т. / Под ред. Л.Б. Гальперина; пер. с англ. Новосибирск, 1993. Т. 1. С. 14.
- ¹¹ См.: постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 6 апреля 2009 г. № А19-9804/08-35-Ф02-1165/09 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 01.07.2010).



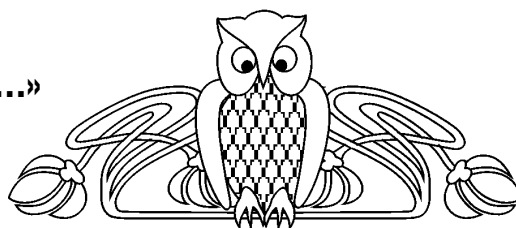
УДК 9(47).084.1+343.828(47)(09)

«НАШЕ ПОЛОЖЕНИЕ БЫЛО УЖАСНО ЕЩЕ В ОТНОШЕНИИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ...»

(К вопросу об организации медицинского
обслуживания подследственных

Чрезвычайной следственной комиссии

Временного правительства в Петропавловской крепости)



Ю.В. Варфоломеев

Саратовский государственный университет

E-mail: ybartho@mail.ru

В статье рассматривается организация медицинского обслуживания заключенных – высокопоставленных чиновников Российской империи – подследственных Чрезвычайной следственной комиссии, находившихся в Петропавловской крепости.

Ключевые слова: медицинское обслуживание, заключенные, Петропавловская крепость, Чрезвычайная следственная комиссия.

**«Our Situation Regarding Health Care Was Also Terrible...»
(On Theorganization of Medical Service of Prisoners under
Investigation of the Extraordinary Investigation Commission of the Provisional Government in the Peter and Paul
Fortress)**

Y.V. Varfolomeyev

The paper considers the medical care organization of prisoners under investigation of Extraordinary Investigation Commission (EIC), senior officials of the Russian Empire, locked up in the Peter and Paul Fortress.

Key words: medical care, prisoners, Peter and Paul Fortress, Extraordinary Investigation Commission.

Медицинское обслуживание заключенных занимает существенное место в деятельности пенитенциарной системы. Еще 30 августа 1955 г. на первом Конгрессе ООН по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями были приняты «Минимальные стандартные правила обращения с заключенными», статьи 22–25 которых регламентируют организацию медицинского обслуживания заключенных. В последние годы в Российской Федерации обострилось внимание к обеспечению прав заключенных, в том числе, и права на медицинское обслуживание в местах заключения. Все это делает актуальным обращение к историческому опыту отечественной пенитенциарной системы, в частности, периода правления Временного правительства. В качестве такого примера целесообразно рассмотреть некоторые вопросы организации медицинского обслуживания подследственных Чрезвычайной следственной комиссии (ЧСК), находившихся в Петропавловской крепости с марта по октябрь 1917 г.

Первоначально, под воздействием революционного экстремизма радикальных партий, доминировавших в Петроградском Совете, положение бывших высокопоставленных царских чиновников, привлеченных к следствию и заключенных под стражу было крайне сложным и даже опасным. Для того чтобы исправить ситуацию, руководству министерства юстиции, и особенно сотрудникам ЧСК, которые постоянно работали с заключенными, пришлось принять целый ряд мер. Прежде всего, была решен кадровый вопрос. Серьезные и, как видно, обоснованные претензии арестантов вызывал тюремный врач. «Кроме еды, наше положение было ужасно еще в отношении медицинской помощи, – констатировал К.Д. Кафафов. – Старый врач¹, служивший в крепости, скоро освоился с новым порядком и перестал на нас обращать внимание. Бесплезно было звать его, он просто решил нас не посещать»². Как видно, за долгие годы пребывания в тюремных стенах этот «специалист»-медик настолько очерствел душой и дисквалифицировался, что его некомпетентность и безразличие к пациентам было для всех очевидно. С.В. Завадскому он, например, запомнился так: «апатичного вида человек в форме военного врача; равнодушным голосом говорил он, что все это правда (издевательства караула над заключенными. – Ю.В.), и еще равнодушнее добавлял, что он не может ссориться с караулом и наживать себе врагов»³.

Решение проблемы по оказанию медицинской помощи заключенным взяла на себя ЧСК, хотя это, собственно, и не входило в круг вопросов ее ведения. На своем очередном заседании 20 апреля 1917 г. члены комиссии пришли к выводу о том, что желательнее «поручить врачебный надзор за лицами, находящимися под стражей в Трубецком бастионе Петропавловской крепости, особому врачу, в виду переобремененности⁴ занятиями крепостного врача, которого, при указанном условии, можно было бы освободить от надзора за арестованными, с оставлением его в прочих занимаемых им должностях»⁵.

Эти предложения и были изложены в письме председателя ЧСК Н.К. Муравьева министру юстиции. Здесь же Муравьев предлагал и возможного кандидата на эту должность – «доктора медицины Ивана Ивановича Манухина»⁶. Давая характеристику этому специалисту Муравьев,



безусловно, учел и современную политическую конъюнктуру, особо подчеркнув, что доктор Манухин пользуется «общим доверием демократии <...> ученик Мечникова, друг Горького, апробированный в этой своей должности Петроградским Советом Р.[абочих] и С.[олдатских] Депутатов...»⁷. Нужно отдать должное оперативности А.Ф. Керенского в решении этого вопроса. Уже 21 апреля он «изъявил согласие на возложение врачебного надзора за лицами, заключенными в Трубецком бастионе, на доктора медицины Манухина»⁸.

Новое назначение приветствовал также и сенатор С.В. Завадский: «Я очень этому обрадовался, – признался он. – Доктора Манухина я любил и считал его своим другом; человек безупречной порядочности и полного бескорыстия, он, в соответствии с требованиями момента, имел “левое” прошлое в виде “политической судимости”: Новочеркасская судебная палата приговорила его за увлечение освободительным движением 1905 года к заключению в крепости на 1 год»⁹. С этого момента «ученик Мечникова, друг Горького», и, как оказалось, даже друг Завадского, приступил к исполнению обязанностей «особого» врача подследственных ЧСК. Выбор комиссии оказался очень удачным. Манухин как нельзя лучше сочетал модные социалистические убеждения, высокий профессионализм и человечность. Это кадровое изменение не замедлило дать положительный эффект уже в самом скором времени: «...наше положение несколько изменилось к лучшему, – констатировал К.Д. Кафафов. – Старый врач был уволен, и на его место назначен доктор Манухин, убежденный социал-демократ, но человек высокопорядочный. С его приходом улучшилось и наше питание. Он стал требовать разрешения отпуска нам, за наш счет, молока, белого хлеба и пр.»¹⁰. Об этом же свидетельствовал и заместитель председателя ЧСК Завадский: «Когда назначение Манухина состоялось, заключенные почувствовали облегчение: он внимательно обходил камеры, тщательно осматривал больных, прописывал усиленное питание для тех, кто в нем нуждался, и решительно осаживал караульных при малейшей их попытке “свое суждение иметь”; так я помню, – писал Завадский, – однажды, один солдат выразил нежелание заказывать лекарство в аптеке Креслинга на Большой Конюшенной, говоря, что и ближе аптеки есть, но должен был смириться перед непреклонной решимостью Манухина поставить на своем»¹¹.

Кроме улучшения рациона питания заключенных Манухин обратил пристальное внимание и на состояние их здоровья. Если только у того или иного подопечного ухудшалось здоровье, врач незамедлительно добивался санкции Комиссии на изменение режима содержания заболевшего арестанта. Так, «2 августа, вследствие опасной сердечной болезни, я был переведен из крепости в хирургическое отделение Петроградской оди-

ночной тюрьмы, а в начале октября под домашний арест»¹², – вспоминал П.Г. Курлов.

С приходом нового тюремного доктора и наведением порядков в медицинском обслуживании заключенных проявился интерес к дальнейшей работе и у других сотрудников из числа медицинского персонала крепости. Так, например, фельдшер Трубецкого бастиона И. Козлов в тот момент, когда его решили перевести на другое место работы, вышел 2 октября 1917 г. с ходатайством к председателю ЧСК с просьбой оставить его в прежней должности¹³. Для решения этого вопроса председатель обратился к И.И. Манухину: «Комиссия просит Вас <...> сообщить заключение Ваше по содержанию ходатайства Козлова»¹⁴.

Следует отметить, что Манухин очень ответственно подходил к выполнению своих обязанностей и держал на контроле все вопросы, связанные с главным делом комиссии – проведением допросов. «Манухин просит передать, чтобы допросили Протопопова, которому все хуже, – вспоминал А.А. Блок. – Ему представилось, что всех амнистировали, а его одного держат. Следовательно он наврал, и его уже не вызывают. Манухин опасается, как бы он не спятил»¹⁵. Кроме того, ставшие традиционными регулярные обходы камер председателем ЧСК проводились теперь обязательно с участием врача. Секретарь комиссии А.А. Блок зафиксировал несколько таких эпизодов. «С хмуриющимся Муравьевым, социал-демократическим Манухиным, беспардонным заведующим заключенными поручиком (Чкония. – Ю.В.) и наглым П. Тагером мы обошли 18 камер...»¹⁶, – живописно запечатлел поэт в записной книжке один из таких обходов 27 мая 1917 г. Причем, в каждый из таких обходов Муравьев с коллегами посещали практически каждого третьего подследственного ЧСК. Вот и 1 июня они обошли 12 камер. На этот раз Блок отметил некоторые перемены и характерные черты в облике «клиентов»: «Вырубова похорошела. Воейкова стригли. Щегловитов каменный. Ранненкамф – карикатурный кавалерист. Добровольский может умереть. Макаров аккуратный и сдержанный. Климовичу очень тяжело»¹⁷.

Судя по всему, постоянный обход камер членами комиссии во главе с ее председателем не был заурядной формальностью. Многие заключенные доверяли комиссии и высказывали различные просьбы и пожелания, поэтому всегда с нетерпением ждали очередного визита «начальства». В одно из таких посещений А.Д. Протопопов, уже в самый последний момент, «подошел к нам очень близко, – вспоминал Блок, – и еще о чем-то просил (о мелочи, что ли, какой-то)»¹⁸.

Правда, не всегда посещение заключенных в крепости представителями ЧСК проходило в штатном режиме без эксцессов. По поводу одного из крупных инцидентов, случившихся в Трубецком бастионе, председателю комиссии пришлось разбираться 10 июня. В этот день, придя в крепость,



Блок застал там «Муравьева, уже обходившего камеры с прокурором Петербургской Судебной Палаты Каринским и И.И. Манухиным»¹⁹, и присоединился к ним. Накануне пробольшевицки настроенные солдаты²⁰ чуть было не совершили вооруженное нападение на Трубецкой бастион во время того, как заключенного М.А. Беляева увозили на Фурштадтскую²¹.

Между тем, начиная с лета 1917 г., распропагандированный гарнизон Петропавловской крепости почти постоянно «стал вмешиваться в порядки Трубецкого бастиона и контролировать действия охраны, – с тревогой вспоминал доктор И.И. Манухин. – К заявлениям о том, что она исполняет лишь постановления Чрезвычайной следственной комиссии, самочинные “контролеры” относились пренебрежительно, если не презрительно. Чувствовалось, что комиссия для них уже больше не авторитет»²².

Очевидно, что именно врач Манухин, который постоянно контактировал с заключенными, острее других членов комиссии ощущал дыхание расправы, надвигавшейся на узников крепости. 14 июня своими впечатлениями он поделился с Блоком. Доктор рассказал секретарю комиссии о том, что «с гарнизоном нет сладу. Не верят комитету, не дают заключенным, которым прописано, молока и яиц»²³.

К счастью для заключенных – подследственных ЧСК тревожные предчувствия доктора Манухина разделял и председатель комиссии Н.К. Муравьев, который также бдительно следил за эскалацией ультра-революционных настроений среди солдат гарнизона. «Настроение в крепости со дня на день становилось грознее, а трагический конец для несчастных монархистов мне казался все неотвратимей, – вспоминал Манухин. – Я предупредил Чрезвычайную следственную комиссию об опасности пребывания заключенных в крепости. Комиссия со мной согласилась...»²⁴. Отчетливо представляя опасность жуткого произвола, нависшую над «клиентами» ЧСК, Муравьев своевременно принял необходимые меры для того, чтобы сохранить жизни бывших царских сановников. 14 октября 1917 г., всего за десять дней до большевистского переворота, Муравьев направил представление министру юстиции, в котором просил принятия экстренных мер по обеспечению безопасности подследственных ЧСК с привлечением представителей других ведомств, прежде всего, военного и министерства внутренних дел²⁵. К этому времени по делам, находившимся в производстве комиссии, мера пресечения в качестве лишения свободы в той или иной форме была принята в отношении 17 лиц, и только двое из них – И.Г. Щегловитов и С.П. Белецкий оставались в заключении в Трубецком бастионе. В одиночной тюрьме «Кресты» содержались 7 человек, в том числе А.А. Хвостов, Е.К. Климович и С.Е. Виссарионов. В арестном доме на Казачьем плацу – 3 человека: А.Ф. Кублицкий-Пиоттух,

А.В. Герасимов и П.-Г.К. Ренненкамф. Двое находились на лечении: Н.А. Маклаков – в лечебнице доктора Конасевича, а А.А. Макаров – в лечебнице Герзони. И, наконец, М.А. Беляев и П.Г. Курлов находились под домашним арестом²⁶.

«Ввиду переживаемого нами тревожного момента и считая, что охрана безопасности этих лиц лежит на ответственности Государства, – отмечал Муравьев, – Комиссия не могла не остановить свое внимание на том, что охрана этих лиц, в особенности находящихся под домашним арестом и в частных лечебницах, вряд ли может считаться достаточной и что, по дошедшим до Комиссии сведениям, наблюдательная команда Трубецкого бастиона, в котором ныне содержатся лишь Щегловитов и Белецкий, крайне нервно относится к каждому случаю, когда ввиду состояния здоровья заключенных и вследствие требования закона приходится смягчать условия содержания заключенных, переводя их из Трубецкого бастиона в больницу или другие помещения»²⁷. В письме министру юстиции Муравьев обеспокоено указал на то, что для обеспечения безопасности всех «подопечных» ЧСК «в распоряжении Комиссии не имеется и не может иметься никаких средств, которыми неприкосновенность заключенных могла бы быть обеспечена от возможных случайностей...»²⁸.

По свидетельству доктора Манухина, именно благодаря действиям председателя комиссии Муравьева из казематов Петропавловской крепости в тюремные больницы или под домашний арест было переведено большинство высокопоставленных заключенных. Об одном из таких характерных случаев упоминает Блок: «Вырубову удалось перевести на Фурштадтскую (в больницу)»²⁹, – записал он 17 июня. Благодаря проведению руководством ЧСК такой политики «ко дню большевистского переворота почти все старорежимники из крепости были вывезены, – вспоминал Манухин. – Их отправляли в арестный дом на Фурштадтской улице <...> присутствие караула почти не чувствовалось. По распоряжению ЧСК заключенных стали постепенно отпускать на все четыре стороны...»³⁰.

Таким образом, к моменту Октябрьского переворота из 37 подследственных ЧСК под стражей оставались только трое. Это: «Сухомлинов, приговоренный судом к пожизненному заключению в крепости, Щегловитов, Белецкий <...> – все трое наиболее физически крепкие»³¹, – уточнял Манухин.

В укоренившихся необъективных оценках деятельности ЧСК или замалчивается, или искажается эта сторона ее деятельности. Наиболее наглядно это видно на примере высказывания даже весьма лояльного к работе комиссии Н.П. Карачевского: «Кое-кого удалось освободить или перевести в больницы, но это была только капля в море»³². Очевидно, мэтр адвокатуры перепутал где «капля», а где «море». На самом деле, «каплей»



заключенных, оставшихся под стражей в Петропавловской крепости были только три человека, а «море» – 34 подсудимых – находились или в больницах, или под домашним арестом³³.

В результате того, что комиссия в своей деятельности строго следовала требованиям законности, а также благодаря гуманной позиции и непреклонной приверженности нормам права ее председателя Муравьева, большинству подсудимых ЧСК все-таки удалось избежать ужасов «красного террора». Думается, что члены комиссии, невольно спасая «старорежимников» от расправы революционных экстремистов, действовали так отнюдь не в силу монархических убеждений, а руководствовались исключительно чувствами гуманности и принципами правосудия.

Примечания

- ¹ К.Д. Кафафов, должно быть, имел в виду тюремного врача Трубецкого бастиона Сергея Александровича Серебрянникова. Кстати, именно он доложил коменданту крепости о «проступке» полковника Г.А. Иванишина, заключавшемся в том, что при обходе камер тот сообщил председателю ЧСК Н.К. Муравьеву о болезни А.И. Дубровина.
- ² Кафафов К.Д. Воспоминания о внутренних делах Российской империи / К.Д. Кафафов // *Вопр. истории.* 2005. № 7. С. 91.
- ³ Завадский С.В. На великом изломе (Отчет гражданина о пережитом в 1916–17 годах) / С.В. Завадский // *Архив русской революции: в 22 т.* М., 1991. Т. 11. С. 60–61.
- ⁴ О «переобремененности» тюремного врача см. выше свидетельство К.Д. Кафафова.
- ⁵ ГА РФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 10. Л. 10–10об.
- ⁶ Там же.
- ⁷ Муравьев Н.К. «О работе Чрезвычайной следственной комиссии»: доклад на Первом Всероссийском съезде рабочих и солдатских депутатов / Н.К. Муравьев // *Известия Петроградского Совета рабочих и солдатских депутатов.* 1917. 18 июня. № 95.
- ⁸ ГА РФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 10. Л. 10.
- ⁹ Завадский С.В. Указ. соч. С. 60–61.
- ¹⁰ Кафафов К.Д. Указ. соч. С. 91.
- ¹¹ Завадский С.В. Указ. соч. С. 62.
- ¹² Курлов П.Г. Гибель императорской России / П.Г. Курлов. М., 1992. С. 250.
- ¹³ ГА РФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 10. Л. 104.
- ¹⁴ Там же. Л. 105.
- ¹⁵ Блок А.А. Записные книжки. 1901–1920 / А.А. Блок. М., 1965. С. 365.
- ¹⁶ Там же. С. 348.
- ¹⁷ Блок А.А. Дневники / А.А. Блок. М., 2008. С. 211.
- ¹⁸ Блок А.А. Записные книжки. С. 337.
- ¹⁹ Блок А.А. Дневники. С. 214.
- ²⁰ Гарнизон в крепости насчитывал 5000 человек. Из них, по приблизительным подсчетам, более 2000 были большевиками.
- ²¹ На ул. Фурштадтской находился арестный дом и тюремная больница.
- ²² Манухин И.И. Воспоминания о 1917–1928 гг. / И.И. Манухин // *Новый журнал.* 1958. № 54. С. 100.
- ²³ Блок А.А. Записные книжки. С. 359.
- ²⁴ Манухин И.И. Указ. соч. С. 100–101.
- ²⁵ ГА РФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 10. Л. 115.
- ²⁶ Там же. Л. 116–116об.
- ²⁷ Там же. Л. 114–114об. К сожалению, «возможные случайности», как мягко выразился Н.К. Муравьев, все-таки, настигли спустя несколько месяцев бывших подсудимых ЧСК. В эпоху «красного террора» органами ВЧК без суда и следствия были расстреляны: А.И. Дубровин, А.Д. Протопопов, С.П. Белецкий, М.М. Андронников, Н.А. Маклаков, И.Г. Щегловитов, А.А. Макаров и П. – Г.К. Ренненкамф.
- ²⁸ ГА РФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 10. Л. 114об.
- ²⁹ Блок А.А. Записные книжки. С. 363.
- ³⁰ Манухин И.И. Указ. соч. С. 103.
- ³¹ Там же.
- ³² Карбчевский Н.П. Что глаза мои видели: в 2 т. / Н.П. Карбчевский. Берлин, 1921. Т. 2. С. 133.
- ³³ ГА РФ. Ф. 1467. Оп. 1. Д. 10. Л. 116–116об.



СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Аверьянова Наталья Николаевна – кандидат юридических наук, доцент кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: AveryanovaNN@mail.ru

Бабкин Евгений Эдуардович – ассистент кафедры уголовного процесса, криминалистики и судебных экспертиз Саратовского государственного университета. E-mail: babkineu@mail.ru

Барашов Николай Геннадиевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры общей экономической теории Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: barashov@mail.ru

Варфоломеев Юрий Владимирович – профессор, кафедры истории России института истории и международных отношений Саратовского государственного университета. E-mail: ybartho@mail.ru

Замятина Наталья Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Саратовского государственного университета. E-mail: kafedrafik@mail.ru

Илюхина Юлия Юрьевна – ассистент кафедры гражданского права и процесса Саратовского государственного университета. E-mail: yilyu@yandex.ru

Киушина Вероника Васильевна – аспирантка кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: vivacious@yandex.ru

Корчагина Алена Сергеевна – аспирантка кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: ale-korchagina@yandex.ru

Красильникова Елена Валериевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета Поволжской академии государственной службы. E-mail: ok-russia@yandex.ru

Леванова Лидия Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: lidia.levanova@gmail.com

Липчанская Мария Александровна – кандидат юридических наук, заместитель директора Института законотворчества по научной работе Саратовской государственной академии права. E-mail: lipchan_maria@mail.ru

Пастушенко Елена Николаевна – доктор юридических наук, профессор кафедры финансового, банковского и таможенного права Саратовской государственной академии права. E-mail: past_en@mail.ru

Попкова Наталья Александровна – кандидат экономических наук, заместитель министра экономического развития и торговли Правительства Саратовской области. E-mail: popkovana@saratov.gov.ru

Соколов Александр Юрьевич – кандидат юридических наук, доцент кафедры административного и муниципального права Саратовской государственной академии права. E-mail: AYSockolov@mail.ru

Травкина Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: Travkina.elena74@mail.ru

Трубицын Александр Романович – аспирант кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: trubitsin.alex@mail.ru

Федоляк Василий Степанович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: fvs01@rambler.ru

Цыбулевская Елена Викторовна – сотрудник юридической службы акционерного коммерческого банка «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА», г. Саратов. E-mail: olga77.54@mail.ru

Челнокова Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: o.chelnokova@mail.ru

Шлякова Ольга Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: engovatova@list.ru

Щербинина Ольга Алексеевна – аспирантка кафедры банковского дела Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: irola@list.ru

Янц Марина Александровна – начальник отдела информации и организационно-правового обеспечения аппарата Уполномоченного по правам человека в Саратовской области. E-mail: YantsMA@saratov.gov.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Averianova Natalia N. – PhD in law, associate professor, chair of constitutional and municipal law, Saratov State University. E-mail: AveryanovaNN@mail.ru

Babkin Eugene E. – assistant, chair of criminal procedure, criminology and forensic examination, Saratov State University. E-mail: babkineu@mail.ru

Barashov Nikolay G. – candidate of economic sciences, senior lecturer, Chair of общей economic theory, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: barashov@mail.ru

Varfolomeyev Yuri V. – professor, chair of Russian history, Institute of History and International Relations, Saratov State University. E-mail: ybartho@mail.ru

Zamyatina Natalia V. – candidate of economic sciences, senior lecturer, Chair of finances and Credit, Saratov State University. E-mail: kafedrafik@mail.ru

Ilyukhina Yulia Yu. – assistant, chair of civil law and procedure, Saratov State University. E-mail: yilyu@yandex.ru

Kiushina Veronika V. – post-graduate student, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: vivacious@yandex.ru

Korchagina Alyona S. – post-graduate student, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: ale-korchagina@yandex.ru

Krasilnikova Elena V. – candidate of economic science, senior lecturer, Chair accounting, Volga Region Academy for Civil Service. E-mail: ok-russia@yandex.ru

Levanova Lidia N. – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: lidia.levanova@gmail.com

Lipchanskaya Maria A. – PhD in law, deputy director of the Institute of Lawmaking, Saratov State Law Academy. E-mail: lipchan_maria@mail.ru

Pastushenko Elena N. – Doctor of Law, professor, chair of financial, banking and customs law, Saratov State Law Academy. E-mail: past_en@mail.ru

Popkova Natalia A. – candidate of economical sciences, deputy-minister for economic development and trade, Government of the Saratov Region. E-mail: popkovana@saratov.gov.ru

Sokolov Alexander Yu. – PhD in law, assistant professor, chair of administrative and municipal law, Saratov State Law Academy. E-mail: AYSockolov@mail.ru

Travkina Elena V. – candidate of economical sciences, senior lecturer, assistant manager faculty, Chair of banking, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: Travkina.elena74@mail.ru

Trubicin Alexander R. – assistant professor, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: trubitsin.alex@mail.ru

Fedolyak Vasily S. – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: fvs01@rambler.ru

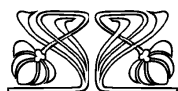
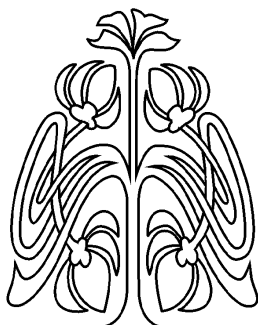
Tsybulevskaya Elena V. – legal service officer, Express-Volga Joint-Stock Commercial Bank, Saratov. E-mail: olga77.54@mail.ru

Chelnokova Olga Yu. – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: o.chelnokova@mail.ru

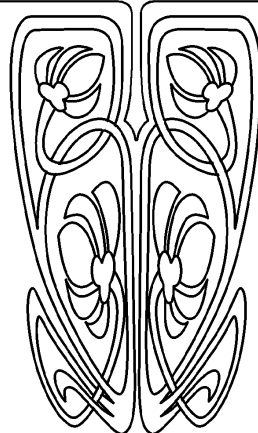
Shlyakova Olga A. – candidate of economical sciences, senior lecturer, Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: engovatova@list.ru

Shcherbinina Olga A. – post-graduate student, Chair of banking, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: irola@list.ru

Yants Marina A. – Head of Department of information and organizational & legal support of Ombudsman in the Saratov region. E-mail: YantsMA@saratov.gov.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

Каталожная цена одного выпуска 300 руб.